

### ***Entreprendre en Afrique. Les clefs de la réussite***

**Résumé :** En Afrique, plusieurs opportunités s'offrent à qui sait observer son environnement. Notre jeunesse a les moyens de son éveil économique. Et dans nos pays où le travail salarié est rare, créer son emploi est une solution d'avenir.

Ce livret a pour objectif de conduire le lecteur dans une réflexion personnelle sur le profil du candidat à la création de richesses.

Nous présentons le parcours de jeunes entrepreneurs, diplômés ou autodidactes, qui ont compris une chose « peu importe d'où l'on vient et malgré l'adversité, tout est possible pour celui qui croît ».

### BIOGRAPHIE DE L'AUTEUR

---

Ibrahima Théo LAM est un entrepreneur depuis plus d'une dizaine d'années. Il a ouvert un cabinet de coaching et de formation des entreprises à Paris La Défense dans la capitale Française et une école de leadership et d'entrepreneuriat à Dakar (Sénégal). Il effectue plusieurs missions de conseil à travers le continent africain. Ce jeune africain est bien connu pour ses interventions pointues et bien ciblées sur la conception, la modélisation, la gestion des affaires, le coaching individuel et en teaming, l'orientation professionnelle, le conseil en gestion, l'apprentissage par la méthode des cas dans les écoles de commerce et dans les quartiers défavorisés.

Monsieur LAM intervient dans l'enseignement supérieur en France auprès des universités et écoles de commerce, mais aussi en Afrique de l'ouest notamment et en Afrique centrale, où il enseigne les matières suivantes : Comptabilité générale, Analyse financière, Evaluation d'entreprise, Contrôle de gestion, Management, Innovation et créativité, Marketing, Entrepreneuriat, Stratégie d'entreprise, Gestion de projet, Communication professionnelle, Techniques de recherche d'emploi, Leadership, Développement personnel et Confiance en soi.

Avec sa vision réaliste sur l'esprit d'entreprise pour une émergence des territoires africains et la nécessité de la durabilité de la toute petite entreprise en Afrique, Monsieur LAM a le sens aigu et un flair exceptionnel qui lui permettent d'accompagner et de nourrir continuellement des idées porteuses chez les femmes, chez les jeunes et dans les organisations comme les structures de l'économie informelle, les associations de quartier et les groupements d'intérêt économique.

Ibrahima Théo LAM est un leader pédagogue, il a accompagné plusieurs femmes et jeunes en France et en Afrique pour parfaire leur parcours professionnel. Avec ses conseils et ses orientations dans la prise de décision pour l'auto-emploi des jeunes, l'Afrique pourra certainement faire la différence dans un monde maillé et adossé d'innovation et de créativité.

Dynamique et ambitieux, Monsieur LAM encourage les porteurs d'idées et de projets de création d'entreprise en Afrique à travers son engagement auprès de PROXIM'JEUNES, une structure associative de droit Sénégalais d'aide à la création d'entreprise, dont il est membre fondateur et Président.

***Son rêve « Contribuer à la valorisation du statut de la femme africaine, Participer au développement des talents des jeunes africains, Encourager la réussite individuelle en Afrique et Utiliser l'entrepreneuriat comme levier de lutte contre la précarité en Afrique ».***



**Ibrahima Théo LAM**

**Ibrahima Théo LAM**

***Entreprendre en Afrique. Les clefs de la réussite***

**PRÉFACE**

---



*Chers lecteurs,*

*Vous tenez entre les mains un livre qui deviendra, j'en suis certain, un déclencheur de votre destinée. Aujourd'hui – et plus que jamais –, l'Afrique apparaît comme un continent plein d'espoir et d'avenir. Tous les regards du monde sont orientés vers lui, en raison de sa capacité incroyable à produire de la richesse – richesse minérale, charbon, pétrole, or, diamants, fer, zinc, argile, soufre et sel – et par la vivacité de sa jeunesse.*

*Qui peut aujourd'hui se vanter d'avoir plus de 50 % de jeunes parmi sa population ? Nous sommes fiers de notre jeunesse, et notre priorité, celle que je défends depuis tant d'années, est de permettre à ces jeunes d'avoir un cadre favorable afin qu'ils puissent obtenir un emploi durable mais surtout, qu'ils deviennent des*

*créateurs de richesses et les acteurs économiques de demain.*

*Notre pays, le Sénégal, n'a eu de cesse d'encourager la création d'entreprise ou l'auto-emploi, à l'heure où nos sociétés et administrations publiques ont de plus de plus de difficultés à absorber nos jeunes diplômés. Ainsi notre pays et, d'une façon générale, l'ensemble des pays d'Afrique présentent des atouts considérables que les Nations du monde entier nous envie. Alors, pourquoi choisir l'immobilisme ?*

*La création d'entreprise constitue un réel défi et une formidable opportunité pour la jeunesse, à condition évidemment d'y associer des valeurs. Des valeurs de travail, de respect, de persévérance et de discipline, car aucun succès n'arrive sans y ajouter ces ingrédients. De grandes nations l'ont bien compris – je pense à la Chine, à la Corée, au Japon – et ont émergé dans la discipline. À nous d'en prendre exemple, afin de poursuivre cette quête de la réussite par le travail et par le développement de l'entrepreneuriat.*

*Les challenges sont importants, mais ensemble, nous pouvons créer les conditions d'une croissance extraordinaire, pour votre avenir et celui de vos enfants.*

*Bonne lecture, et surtout bonne création d'entreprise.*

*Avec mes sentiments les meilleurs.*

**Amath DANSOKHO**

*Ministre d'État auprès du Président de la République  
du Sénégal*

## CHAPITRE I

### APPEL DU CŒUR

---

À l'heure des crises mondialisées, l'Afrique peut se lever et faire entendre une voix qu'on lui connaît peu : celle de la foi en son réveil. Un célèbre adage dit que « l'argent est le nerf de la guerre ». En tous les cas, c'est sur le plan économique que se joue aujourd'hui l'avenir d'un pays. Il est vrai que l'économie joue aujourd'hui un rôle central dans la gouvernance mondiale. Ce réalisme nous impose des réflexions pragmatiques, empreintes de solutions efficaces.

Pourtant, cette *real economy* – de la même manière que l'on parle de *realpolitik* – ne peut fonctionner efficacement sans des principes et valeurs intangibles, socles de l'âme et de l'esprit. Si l'Afrique veut faire mieux là où d'autres échouent, c'est en soulignant ce qui fait sa force qu'elle y parviendra.

Ce livre s'adresse à tous les jeunes Africains qui veulent oser sans renier ce qu'ils sont, entreprendre sans concession, et réussir avec passion.

Je m'adresse ici à la jeunesse africaine si vulnérable face aux contraintes de notre environnement, mais également si proche des formidables opportunités de notre société. À cette jeunesse si triste de ne pouvoir faire plus que ce qu'imposent nos réalités africaines, si souvent déçue par les circonstances de la vie.

J'écris ceci pour encourager les jeunes Africains à valoriser leurs talents en développant leur capacité

d'initiative et leur aptitude à entreprendre. Car il existe une aptitude à entreprendre en Afrique. Il suffit d'ouvrir les yeux : de la vendeuse de denrées alimentaires du bord de route au concepteur de logiciels informatiques, la micro-entreprise est à tous les coins de rue.

Chacun a dans son environnement immédiat une source d'inspiration disponible pour amorcer ce processus. Mais pour quelle perspective ? La perspective que tout jeune est en droit de viser est celle de travailler pour un avenir fait d'espérance. Il faut que se réveille le goût d'entreprendre pour favoriser la relance économique. Qu'avez-vous à perdre, vous qui aspirez à vivre décemment, avec les moyens à votre disposition ? Entreprendre, c'est vous donner la possibilité de réussir. Et comment réussir si on n'essaye pas ?... Réussir à reprendre espoir en soi et en son pays. Entreprendre, c'est sortir du monde de la peur et de l'intimidation pour entrer dans celui du courage et de la persévérance.

Si tous les jeunes ne sont pas appelés à devenir entrepreneurs, ils doivent au moins savoir que chacun d'entre eux est un réservoir de talents et de potentiels. L'éclosion des capacités ne doit pas être brimée par les échecs. Si vous-même ou votre cousin avez échoué, ou votre ami ou votre voisin, cela n'indique pas que vous allez encore échouer aujourd'hui, demain ou après-demain. Le temps et les circonstances changent, vous changez aussi. Alors, tout est possible..., y compris et surtout votre victoire.

Puisqu'à chaque jour suffit sa peine, je veux vous exhorter à croire en votre percée. Le temps d'une vision nouvelle peut se lever dans votre quotidien. À vous d'en décider. L'Afrique est une terre riche d'innovations de tout genre, en créativité et en ressources naturelles convoitées par le monde entier.

Jeunesse, voyez la richesse que vous représentez : ne vous sous-estimez plus. Revenez de vos batailles perdues. Asseyez-vous et prenez le temps de considérer ce que vous avez en main, et non plus ce qui vous manque. Aux heures difficiles, ce sont les audacieux qui osent. Alors osez ! Osez créer votre emploi, osez croire en votre idée, osez réaliser votre vision, osez essayer !

### **Qu'est-ce qu'un entrepreneur ?**

À quoi ressemble le plus souvent un créateur d'entreprise ? A-t-il fait de longues études ? Est-ce plutôt un homme ou une femme ? Est-il jeune ou vieux ? Dispose-t-il de ressources personnelles suffisantes pour répondre au financement de son projet ?...

L'entrepreneur est chef d'entreprise, c'est-à-dire qu'il initie et exécute l'action créatrice d'activité et de richesse. Il doit au minimum faire preuve de courage, d'une volonté à toute épreuve, de curiosité d'esprit et de persévérance. Cet entrepreneur ressemble à chacun d'entre nous. C'est un homme ou une femme, prêt à prendre le risque de créer son activité, après avoir fait la part des choses pour mesurer la dépense à engager dans son projet.

Vu sous cet angle, la qualité d'entrepreneur n'est pas uniquement réservée à une élite, ni à des personnes qui ont des moyens financiers. On ne le répètera jamais assez, le créateur d'entreprise n'est pas nécessairement diplômé. Pour preuve, plusieurs des plus fameux entrepreneurs de l'Afrique francophone n'ont pas forcément eu un parcours universitaire. Ils sont partis de peu et d'une épargne modeste pour concrétiser leur projet.

Pour certains, c'est le désir d'indépendance et le goût de développer leur talent d'entrepreneur qui a fait la différence. Pour d'autres, la vie fut si difficile qu'ils ne pouvaient rester sur place, obligés de se bouger pour nourrir leur famille et aider leurs proches.



Créer une activité et avancer petit à petit pour grandir étaient leur leitmotiv. Bardées de leur goût du travail, ces personnes ont eu l'audace, la motivation, la rigueur et la volonté de réussir leurs ambitions. Il n'y a donc pas de modèle type d'entrepreneur, tant les profils sont variés.

Chers jeunes, à vous de juger : avez-vous le profil entrepreneurial ?

### **Les réalités quotidiennes**

L'entrepreneuriat est une aventure passionnante, qui réserve de bonnes surprises mais aussi quelques désagréments. Le tout est de savoir s'informer sur tous ces aspects avant de se lancer. Car, très souvent, c'est celui qui est le mieux informé qui s'en sort le mieux.

Être informé, mais à quel sujet exactement ? Au Sénégal par exemple, il existe peu de structures publiques dédiées à l'accompagnement des jeunes porteurs de projet. Dans la plupart de nos pays africains, il est difficile d'avoir accès aux informations des administrations publiques. En outre, dans le processus de réalisation d'un projet de création de société, il est fréquent de voir un futur entrepreneur perdre patience et courage face aux lenteurs administratives des instances décisionnelles. Il est malheureux de constater, dans nos pays, que plusieurs personnes ne comprennent pas la notion de service à la collectivité et usent et abusent parfois d'un pouvoir supposé pour mal servir les citoyens.

Aller à un guichet d'une administration afin de solliciter un entretien avec un responsable ou s'adresser à des institutions publiques pour glaner des informations ne doit plus être une épreuve insurmontable et humiliante. Le chemin d'un créateur d'activité est jalonné de rendez-vous formels,

indispensables à sa formation personnelle et à la mise en place des étapes de réalisation.

En plus des contraintes administratives, il existe des réglementations contraignantes suivant certains secteurs d'activité. Là, il est important que vous cultiviez davantage, en tant que futur chef d'entreprise, l'esprit de patience dans le but de faire face aux phases de pré- et post-crédation.

Quelles que soient la nature des entraves et la complexité des démarches administratives, vous devez maîtriser vos qualités humaines pour atteindre vos objectifs entrepreneuriaux. Diplômé ou non, francophone ou non, homme ou femme, le futur entrepreneur doit se positionner en interlocuteur privilégié des administrations publiques et privées, et non en position d'infériorité.

### CHAPITRE III UNE INTROSPECTION AVANT DE SE LANCER

---

Apprenez à bien vous connaître pour devenir chef d'entreprise ! Avant de savoir si vous en avez les moyens, si votre idée est bonne, si la conjoncture est favorable ou encore si votre couple est prêt à s'embarquer dans une telle aventure, regardez-vous entre les deux yeux et creusez.

Même si l'entrepreneuriat est à la portée de tous, tout le monde n'a pas de prime abord le désir de devenir patron, d'être le responsable d'une structure économique à but lucratif. Il faut un cocktail mental prêt à tenir ce choc – car c'en est un.

Cependant, point n'est besoin d'être un loup aux dents longues pour y parvenir. Du père de famille à l'étudiant, le créateur d'entreprise est juste quelqu'un de simple, qui croit en lui et en ses chances de succès. Personne d'autre que vous n'y croira à votre place. Surtout quand les temps seront durs (sans clientèle abondante, sans bon chiffre d'affaires, avec une vie sociale et conjugale dans la tourmente, avec peut-être des problèmes de santé...). Restez cependant convaincu que, même au plus bas de la cote de rentabilité de votre affaire, rien n'est jamais désespéré, car vous demeurez vous-même votre meilleur atout.

---

### **Le parcours personnel du futur créateur**

Tout porteur de projet doit savoir valoriser son expérience professionnelle, ses connaissances et ses ambitions. Ils constituent le matériau précieux qui permet de réaliser le projet qui lui ressemble, à lui, sans chercher à répliquer le travail d'un autre. En effet, une entreprise est une affaire personnelle. C'est le fruit de la personnalité de l'entrepreneur. Même pour vendre du café ou des chaussures au coin de la rue, l'entrepreneur doit y mettre ce qui le caractérise pour tenir sur la durée (décoration de l'étal, goûts personnels pouvant générer un nouveau marché, outils de travail avec lesquels il se sent à l'aise et efficace...). C'est ici l'occasion de dire qu'un homme ou une femme qui se connaît et qui s'aime fait le terreau d'un entrepreneur heureux. Heureux ? Oui, car il lui est possible en tant qu'entrepreneur de mener à bien ses objectifs, en étant toujours en accord avec sa conscience. Croyez-le, le sommeil tranquille et le sentiment du devoir accompli sont précieux dans la vie d'un créateur d'entreprise.

### **La solitude du créateur**

Être entrepreneur n'est pas de tout repos, et tout créateur connaît la solitude des premiers temps, où il est seul à croire en son projet. Pour mener à bien son ambition, il doit souvent consacrer beaucoup de temps, d'énergie et de réflexion à calibrer tous les paramètres.

Chaque étape, chaque jour apporte son lot d'interrogations, de solutions parfois, mais souvent aussi de problématiques à résoudre.

Il est primordial de croire en son idée et d'avoir confiance en soi, mais il est presque aussi essentiel de bien s'entourer. À lui seul, l'entourage peut être une cause de désenchantement quotidien. Faites le tri en communiquant intelligemment sur votre projet. C'est là qu'il faut parfois ouvrir les yeux sur la qualité des relations nouées avec les uns et les autres au fil des années. Les flatteurs, les hypocrites, les angoissés, les méchants, les insensés, et tous ceux qui leur ressemblent ne feront pas de bons conseillers. S'il vous est difficile de vous confier à votre famille ou à vos amis sur votre projet, questionnez-les sans en avoir l'air sur un sujet tournant autour de votre projet. De cette manière vous recueillerez des avis spontanés qui vous donneront une idée de la direction à prendre.

Il est important d'évaluer la pertinence de votre idée auprès d'un public le plus large et le plus néophyte possible. Car avoir constamment la tête dans votre projet peut vous empêcher d'en percevoir les limites. Un entrepreneur doit apprendre à entendre tous les avis pour décider en connaissance de cause. Après l'entourage privé, vous aurez besoin des conseils de professionnels (partenaires, institutionnels, entre autres) qui sauront garder un œil objectif sur l'état d'avancement de votre projet.

Retenez donc les deux points suivants : (1) ne restez pas seul dans la construction de votre projet, car la création et la vie d'une entreprise ont tendance à isoler ; (2) une mauvaise équipe est un handicap.

Mais attention au trop grand nombre de conseillers. Évaluez le savoir-faire et le discernement de ceux que vous faites participer à votre projet.

Sachez déléguer selon les compétences et le tempérament de chacun. Ne craignez pas de prendre des décisions difficiles (se séparer d'une collaboration par exemple).

C'est dans cette phase de découverte des enjeux de la création d'une entreprise que le porteur de projet révèle son caractère. Au fil des défis rencontrés, il doit faire la preuve de ce qu'il a dans le ventre : paresse ou goût du travail, lâcheté ou courage, défaitisme ou persévérance, ignorance ou connaissance, humilité ou orgueil, foi en Dieu ou amour de l'argent, respect d'autrui ou égocentrisme, etc.

Tout est donc question de savoir-être pour peaufiner ce savoir-faire d'entrepreneur, clé de l'indépendance financière.

### **La capacité de se remettre en question**

Il vous faudra être attentif aux critiques et aux suggestions ; c'est aussi être prêt à changer ce qui est nécessaire. Soyez persévérant, mais dans la bonne direction. Ne soyez pas buté et campé sur vos certitudes, mais trouvez le juste milieu entre souplesse et fermeté.

Le manque de réactivité devant les difficultés ou les réalités du terrain est dangereux. Savoir prendre des décisions se révèle impératif. Quel que soit le marché que vous visez, il est soumis à la concurrence. N'oubliez donc pas que les besoins non satisfaits d'une clientèle sont une aubaine pour la concurrence. Gardez à l'esprit un agenda décisionnel et opérationnel afin de toujours avoir une vision d'ensemble de votre entreprise, dans les moindres détails. Ceci vous permettra d'anticiper et de rester réactif malgré les aléas et les retards, d'où qu'ils viennent.

L'ambition dévorante est un fléau. Quand vous aurez du succès, travaillez en priorité pour consolider vos acquis. Redoublez de prudence avant de vous lancer vers d'autres perspectives.

### **La « démission » de vos responsabilités**

Vous devez rester à votre poste de dirigeant. Avant de déléguer une tâche, attentez-vous à la comprendre. Faites de votre mieux pour en saisir au moins les grandes lignes. La délégation d'une tâche à une tierce personne doit se traduire par un gain de temps et d'efficacité pour vous, elle ne doit pas signifier l'abandon de cette tâche. Le rôle de comptable est d'ailleurs l'une des tâches les plus importantes au sein d'une entreprise, et vous devez vous approprier ce poste avant de le confier à un spécialiste. Considérez que vous êtes en charge de tous les domaines de votre entreprise. Vous devez donc fournir un minimum d'effort d'auto-formation et de contrôle régulier pour ne pas être perdu. Ne l'oubliez pas.

La négligence du travail quotidien est un autre piège à éviter. Soyez constant dans vos efforts. Gardez un bon rythme tout en vous réservant les temps de repos nécessaires à votre équilibre. Votre entreprise est votre gagne-pain. Programmez-vous un emploi du temps efficace pour votre travail quotidien : les jours de réflexion sur tel point de l'exploitation, le classement des dossiers... sont des moments forts dans votre organisation.

### **Le repos pour avancer**

L'entrepreneur doit se ménager des temps de repos suffisants pour rester en bonne santé et réfléchir sereinement. Cet aspect est vital pour la longévité de l'entreprise et l'équilibre de la vie personnelle. Pourtant, beaucoup de créateurs oublient cette évidence. Votre entreprise ne doit pas être votre

raison de vivre. Sans repos, c'est l'échec assuré, à plus ou moins longue échéance. Si le futur entrepreneur n'investit pas dans sa santé, il le paiera tôt ou tard (dépenses médicales, stress et mal-être, addictions, irritabilité et problèmes relationnels, échec dans la vie de famille...). À quoi vous servira-t-il de réussir ici et de perdre le plus précieux là-bas ?

La vie d'entrepreneur comporte certes des sacrifices, mais jamais au détriment de votre vie, car, après tout, il ne s'agit que de gagner de l'argent, ce qui, rappelons-le, n'est pas une fin en soi, mais un moyen de vivre.

En plus de tous ces aspects, vous devrez vous assurer que votre projet tient la route tout en restant attentif à votre « attitude entrepreneuriale ».

Une mauvaise évaluation du marché peut être fatale à votre projet. Le choix d'un produit ou d'une clientèle doit provenir d'une démarche rigoureuse : étude du marché et étude de la demande. Vous devez vous assurer que la demande est réelle et qu'elle sera suffisante pour faire vivre votre société.

L'arrêt prématuré du projet est un risque fréquent. Faire vivre une société est souvent un parcours de longue haleine, qui engage toute une vie au quotidien. Il faut donc être prêt à tenir le choc des premières déceptions, des échecs transitoires, etc.

La tendance à négliger le client peut vous toucher. Au contraire, restez sans cesse à l'écoute des demandes de votre clientèle. Soyez créatif pour mettre en place des méthodes d'évaluation des besoins, du taux de satisfaction, des suggestions et critiques sur vos produits ou services.

La mauvaise gestion des finances de l'entreprise est un grand écueil du jeune entrepreneur. Sachez gérer



vos ressources financières, c'est-à-dire ce que vous possédez déjà. Apprenez à être économe sur tous les postes. Avant d'emprunter, faites fructifier ce que vous avez. Si vous empruntez, remboursez dans les délais prévus. Cela vous donnera confiance et incitera les financeurs à vous prêter à nouveau à l'avenir.

### **Le bon produit au bon prix**

Le prix auquel vous vendez votre produit doit vous permettre de couvrir vos frais et d'engranger des bénéfices. En voulant tout de suite concurrencer le marché existant en proposant des petits prix, vous risquez la faillite ...surtout si vous n'avez pas l'argent nécessaire pour régler vos frais de fonctionnement. Sachez donc valoriser la qualité et l'originalité de votre offre sans la brader.

Voici un exercice qui vous aidera à valider votre identité d'entrepreneur. Prenez le temps de répondre aux questions qui suivent.

#### *1. Les traits de caractère*

- De quoi ai-je peur dans l'existence ?
- Suis-je trop timide pour créer et diriger une société ? Ai-je confiance en moi ?
- Suis-je capable de rebondir en cas d'échec ?
- Quels sont mes qualités et mes défauts ?
- Suis-je capable de prendre une décision et de la respecter ?
- Quelle est la qualité de mes relations sociales (familiales, professionnelles) ?
- Ai-je tendance à toujours remettre les choses au lendemain ?

#### *2. Le parcours personnel*

- Pourquoi n'ai-je pas réussi jusqu'à présent à faire ce que je souhaite de ma vie ?

- Quelles sont mes compétences ?

### *3. La situation financière actuelle*

- Quelles sont mes entrées (revenus) et sorties (dépenses) d'argent : budget mensuel, train de vie, loyer et factures, remboursements de crédits, épargne ?

### *4. Les valeurs*

- Quels sont les exemples que j'ai choisis et qui sont mes modèles ?

- Quelles sont mes priorités ?

### *5. L'engagement dans le projet*

- Jusqu'à quel point suis-je prêt à m'investir dans mon projet (en termes de temps et d'énergie) ?

Faites surtout le point sur vos priorités familiales. Après de vos enfants (si vous en avez), évaluez le temps que vous souhaitez continuer à leur consacrer (les ferez-vous garder par quelqu'un de temps en temps ou vous organiserez-vous pour les avoir avec vous en restant efficace sur votre projet ?). Après de votre conjoint ou de votre famille, évaluez là aussi le temps que vous souhaitez continuer à leur consacrer et prévoyez de bien les informer de vos projets afin de vous assurer leur soutien actif.

Une fois cette auto-réflexion menée, analysez votre idée d'affaire. Vous avez mûrement réfléchi à votre projet, au moins dans les grandes lignes. Vous savez ce que vous voulez faire de cette idée..., alors vérifions :

1. À qui s'adresse-t-elle ? Quelle est la clientèle que vous visez ?

2. Existe-t-elle déjà ? Si non, bravo ! Faites encore vérifier que votre idée n'existe pas déjà. Si cela est confirmé, courez déposer votre « brevet ». Si oui, ce n'est pas grave. Deux options s'ouvrent à votre future activité : soit vous proposez ce que la concurrence offre déjà et vous vous préparez à construire patiemment votre clientèle, soit (ou en plus) vous peaufinez votre idée, en y ajoutant par exemple quelque chose que vos concurrents ne proposent pas. Continuez à étudier le marché, ne vous découragez pas.

3. Qui sont les concurrents en place ? Listez-les et allez les voir pour vous rendre compte de leur offre (points faibles et points forts). Définissez des stratégies commerciales cohérentes.

4. Qu'apportez-vous de plus sur le marché ? Sur le plan local, national ? Sur le plan international ? Voyez grand, cela ne coûte rien à ce stade !

5. L'idée est-elle réalisable facilement, avec des moyens existants déjà ? Alors, foncez. Ou se réalisera-telle moins facilement, avec audace et avec des moyens à créer ? Étudiez soigneusement le marché et les possibilités de financement. Ne vous découragez pas.

6. Réfléchissez aux points faibles de votre idée, imaginez-en les solutions ...et pensez à rencontrer de futurs investisseurs capables de vous aider (conseils, financement, etc.).

Au final et pour vous assurer que vous êtes au clair, voici quelques autres questions à vous poser : en créant mon entreprise, suis-je convaincu que c'est la meilleure décision que j'ai prise au vu de ma situation actuelle ? Suis-je convaincu que j'ai les épaules assez solides pour aller au bout du projet ?

Les épaules (solides) d'un entrepreneur sont un alliage en acier trempé de quelques bons matériaux : persévérance, humilité, rigueur, sens de la décision (savoir dire oui ou non sans tergiverser à l'infini), patience, curiosité d'esprit, travail acharné et travail personnel permanent d'auto-formation pour améliorer votre activité, amour de soi et d'autrui, intelligence (alliage des éléments précédents).

## CHAPITRE IV PARCOURS D'ENTREPRENEURS : CAS CONCRETS

---

Dans ce village du Bénin où le confort moderne reste un luxe, les habitants font régulièrement le voyage jusqu'en ville pour avoir accès à l'électricité. Face à cette situation, une jeune femme de vingt-neuf ans, mademoiselle **Bertille Kounou**, a eu l'idée de faire l'acquisition d'un panneau solaire afin de répondre à un réel besoin de la population, celui d'avoir à proximité immédiate un moyen de recharger les téléphones portables. C'est donc ainsi que cette jeune créatrice a trouvé une solution à ce problème : en proposant un service de recharge solaire.

Son génie est d'avoir su faire preuve d'audace et de pertinence en transformant les contraintes de son environnement en facteurs de réussite.

Au Congo-Brazzaville, **Reine Ntari**, une demoiselle de vingt-six ans, échoue aux épreuves du baccalauréat. Elle entame alors une formation de comptable à l'issue de laquelle elle décrochera un emploi d'aide-comptable dans une petite société de la place. Ayant quitté le domicile familial, elle s'installe dans un studio du centre-ville de Brazzaville. Après une première année de travail sans problèmes, l'entreprise qui l'emploie traverse des difficultés de trésorerie qui laisseront mademoiselle Ntari sans salaire pendant quatre mois.

Elle décide alors de rechercher en parallèle un autre emploi, mais sans succès.

Reine Ntari finira par prendre le taureau par les cornes : pour subvenir à ses besoins, elle se met à

confectionner des denrées alimentaires qu'elle vend tout simplement sur une table au coin de la rue. Son rêve est de créer une boutique et de diversifier les produits qu'elle propose. Elle peaufine son projet, pour une ouverture prévue en janvier 2014.

À retenir ici : on peut toujours retrousser ses manches pour rester digne. Quelle que soit l'adversité et de quelque hauteur que soit la chute, il est toujours possible de rebondir.

**Amadou Bakayoko** est un mécanicien installé dans le sud du Mali. Dans sa prime jeunesse, il ne fut pas bon élève. Il s'absentait souvent des cours et ne travaillait pas suffisamment en classe. De la sixième au cours moyen deuxième année, il redoubla trois fois à l'école primaire. Il se présenta tout de même deux fois à l'examen du certificat d'études primaires, mais n'obtint pas le diplôme d'entrée au collège. Il demanda alors à ses parents l'autorisation d'arrêter l'école, car, décidément, il ne se sentait pas fait pour cela. Son père finit par le confier aux bons soins d'un mécanicien du quartier.

Monsieur Bakayoko travailla pendant plus de dix ans chez son premier patron. Il se mit ensuite à son propre compte. Grâce à son activité, il put se marier et fonder une famille. Heureux père de trois enfants, il envisage aujourd'hui de collaborer avec l'Administration publique du Mali pour la maintenance de son parc automobile.

Son talent ? Malgré une formation scolaire très limitée, monsieur Bakayoko a su faire fructifier ce qu'il avait entre les mains : son savoir-faire. Il ne s'est donc pas focalisé sur ses manques, mais a valorisé ses acquis.

**Justin Koissy Omer Amoussougbot**, un Béninois de quarante ans, est aujourd'hui l'un des principaux

fournisseurs de viande de lapin pour les grands hôtels de Cotonou et ses environs. Monsieur Amoussougboto a le niveau scolaire du cours moyen deuxième année. Il a commencé comme conducteur de moto-taxi. À la suite d'un accident qui lui a valu une indisponibilité temporaire avec arrêt de travail obligatoire, il se lance dans la vente de carburant frelaté, activité de contrebande bien sûr interdite par la loi béninoise. Après quelques mois de ce commerce, il réussit à économiser une somme d'argent assez conséquente qu'il investit, sur les conseils d'un ami, dans un parti politique. Mais, trompé par cette personne, il se retrouve au final les mains vides, sans revenu ni épargne.

Courant année 2007, monsieur Amoussougboto décide d'opérer une reconversion totale en se lançant dans l'élevage et la vente de lapins. Avec six animaux à ses débuts, il est aujourd'hui l'un des plus grands distributeurs du pays et il entraîne d'autres jeunes à prendre la bonne direction.

Moralité : il ne faut pas exploiter les activités prohibées, un gain mal acquis ne profite pas. En cas de problèmes prenez le temps nécessaire de la réflexion, pour bien structurer votre projet professionnel.

**Aliou Diallo** est un jeune entrepreneur malien de vingt-sept ans. Il dirige l'entreprise PDS Renov, une société de plomberie sanitaire qu'il a créée en 2011. Il est né à Paris dans le treizième arrondissement et a passé ses seize premières années au Mali, auprès de ses parents. De retour à Paris, il se cherche. Il s'inscrit dans un programme d'orientation professionnelle pour construire sa vie personnelle. Il a été pris en charge par des éducateurs qui l'ont aidé à s'orienter, à travers différents stages, notamment dans le bâtiment et les travaux publics.

Au début, ces stages ne l'intéressaient pas forcément, mais ils lui ont permis de valider des expériences significatives dans la plomberie sanitaire, la peinture et le carrelage.

Après l'obtention du permis de conduire catégorie B, monsieur Diallo commence à effectuer des missions de chauffeur-livreur et de déménageur en région parisienne. Ayant pris goût aux déplacements, il propose sa candidature dans une entreprise de plomberie en France, la société Madru. Après un bref entretien avec le dirigeant de la structure, sa candidature est acceptée. On lui confie alors le poste de chauffeur de chantier. Son planning lui permettait aussi de travailler avec les plombiers professionnels. Satisfait de ses résultats, son responsable hiérarchique lui propose un contrat à durée indéterminée en qualité de plombier débutant. Monsieur Diallo déploie beaucoup d'énergie pour être à la hauteur de ses objectifs professionnels.

En 2009, il quitte la société Madru et intègre une petite structure de bâtiment, Diaby's. Après une année de collaboration, l'entreprise Diaby's traverse des difficultés financières. C'est pendant cette période qu'Aliou Diallo décide de se mettre à son compte. Il crée une entreprise personnelle, Diallo Plomberie, sous le statut juridique d'auto-entrepreneur, pour minimiser les risques. Ses activités tournaient autour de travaux de dépannage chez les particuliers et les toutes petites entreprises (TPE). Après une année d'exploitation, Aliou Diallo décide de changer de statut juridique. Il dissout son entreprise personnelle et crée la société PDS Renov. Convaincu de ses compétences, il propose ses services à deux grandes entreprises françaises : le groupe Vinci et le groupe Bouygues Bâtiments.



Aujourd'hui monsieur Diallo s'intéresse au marché des pays en développement et ambitionne de développer ses activités en Afrique francophone.

Enseignement : n'ayant pas fait des études dans la plomberie, monsieur Diallo a profité de ses expériences significatives et de ses connaissances personnelles pour réaliser son projet de création d'entreprise.

**Christian Houeho Golé**, jeune Béninois, est titulaire d'une maîtrise de sciences économiques, option gestion des entreprises. Suite à plusieurs recherches d'emploi correspondant à son profil, aucune possibilité ne lui est ouverte. Par opportunité, il commença à travailler comme laveur de voitures au centre-ville de Cotonou.

Deux ans plus tard, il se mettait à son compte vers les alentours du stade de l'Amitié à Cotonou. Mais, après quelques mois d'exploitation, le site lui fut interdit et le jeune entrepreneur se retrouva quelque temps dans la précarité.

Comme il avait noué des relations avec ses clients, l'un d'entre eux lui conseilla un autre emplacement à exploiter. Monsieur Houeho redémarra donc son activité : la journée il lavait les voitures et le soir le site servait de point de ralliement à sa clientèle. Il aménagea également un petit bar pour offrir à ses clients un environnement convivial. Mais, de nouveau, il subit la même situation : une interdiction d'exercice, le site étant un domaine public.

Convaincu que l'échec est une épreuve, il chercha d'autres solutions. Un de ses clients lui proposa de lui prêter gracieusement sa parcelle de terrain. Le jeune homme reprit son activité et la diversifia : lavage en journée, snack-bar le soir, espace affaires, location de

voiture. L'activité s'étoffe de plus en plus et monsieur Houeho emploie aujourd'hui plusieurs jeunes.

À noter : souvent situé sur des domaines publics, l'entrepreneuriat informel est un investissement précaire. Notre entrepreneur a su faire fructifier son capital-confiance auprès de sa clientèle pour déjouer les obstacles et rebondir. Il a, de plus, su trouver le temps nécessaire pour investir dans sa formation et obtenir un diplôme.

**Malamine Diébaté** est un Sénégalais de trente-cinq ans. Après ses études supérieures au Sénégal, il a travaillé pour une société de placement d'étudiants africains à l'étranger. Il a mis à profit cette expérience en se familiarisant de près au quotidien d'un chef d'entreprise. Six ans plus tard, monsieur Diébaté s'installait à son compte en créant le cabinet *International Consulting*. Après trois ans d'existence, l'entreprise affichait des performances honorables. Elle a, depuis, multiplié ses activités en organisant des salons dédiés aux étudiants (orientation universitaire et professionnelle, forums des métiers) et à l'artisanat africains.

Sa stratégie : trouver un emploi, se forger une expérience avérée et une bonne image professionnelle, pour ensuite se lancer dans l'entrepreneuriat.

**Stéphanie Balepa** est une jeune Camerounaise de trente-et-un ans. Elle a eu l'opportunité, dès la classe de première S (série scientifique), de poursuivre ses études à Lille, dans le nord de la France. Baccalauréat en poche, mademoiselle Balepa s'inscrit à l'université de sciences et technologies de Lille 1 en MIAS (Mathématiques, informatique et applications aux sciences), car, à cette époque, elle aspire à être ingénieur en informatique.

Après sa première année en MIAS, n'étant plus intéressée par une approche de la mathématique pure, elle s'inscrit en deuxième année de MASS (Mathématiques appliquées aux sciences sociales). Une fois la licence en MASS obtenue, elle s'inscrit ensuite en master d'économétrie appliquée. Après l'obtention de son diplôme, mademoiselle Balepa démarre sa recherche d'emploi.

Après six mois de prospection infructueuse, elle décide de suivre une formation en *data mining* afin d'approfondir ses compétences. De retour sur le marché de l'emploi, notre jeune diplômée se remet en quête d'emploi. Pendant cinq mois et malgré plusieurs entretiens, aucun débouché concret ne s'offre à elle. Étant par ailleurs intéressée par le processus de construction de *data warehouse* et par la *Business Intelligence* (BI), elle décide une fois de plus d'autofinancer une formation en consultant BI (BOBW<sup>1</sup>).

Un mois après la fin de cette formation, toujours sans emploi, mademoiselle Balepa commence à se lasser de cette situation. C'est au sortir d'une conversation avec un ami qu'elle se rend compte qu'à eux deux, ils ont les capacités pour créer leur propre structure. Ils décident alors de s'associer et de mettre sur pied un cabinet en *business solutions*, basé en Suisse et au Cameroun.

À noter : la pratique d'une bonne auto-évaluation génératrice de progrès. La force de cette jeune entrepreneuse est de n'avoir jamais laissé s'installer le découragement, en faisant preuve de l'humilité et du pragmatisme nécessaires pour trouver une solution à chaque obstacle.

---

<sup>1</sup> BO : *Business Objects* ; BW : *Business Warehouse*.

**Lisa Athane** est une jeune Congolaise de vingt-quatre ans, née à Dolisie, au Congo-Brazzaville. Elle a, elle aussi, fait ses études en France. Après un baccalauréat ES (Économie sociale) à l'île de la Réunion, elle projette de poursuivre des études en science politique pour apporter sa contribution en Afrique. Après réflexion et grâce à diverses rencontres et à de nombreux échanges, elle s'oriente cependant vers l'économie.

Après deux ans de classe préparatoire à l'École normale supérieure de Cachan, mademoiselle Athane se rend en Écosse où elle décroche un bachelor en Business Studies à l'université de Paisley. De retour en France, elle s'inscrit en master 1, option International Business, à l'INSEEC Business School (Institut des hautes études économiques et commerciales), l'année suivante en master 2, Achat et logistique internationale, toujours à l'INSEEC. Son parcours jalonné de stages lui a permis d'avoir une bonne culture d'entreprise et une bonne connaissance des aptitudes d'un chef d'entreprise.

Voulant apporter sa pierre à l'édifice africain, elle réussit en 2011, à l'âge de vingt-trois ans, à créer une structure qu'elle co-dirige, Resocongo, un cabinet de recrutement axé sur les jeunes diplômés et profils junior pour les entreprises du Congo. Avec son associé, mademoiselle Athane a réussi à construire une interface efficace connectant les besoins des entreprises congolaises et les candidats aux profils ciblés, notamment en Afrique centrale. Entre Paris, Dolisie et Pointe-Noire, l'entreprise connaît de bonnes perspectives d'évolution vers un élargissement de ses activités (formation, coaching, services supplémentaires aux entreprises, etc.).

En résumé : afro-optimiste dans l'âme, cette jeune entrepreneuse n'a jamais perdu de vue sa vision : faire

quelque chose pour son pays et pour l'Afrique. Elle a compris que l'expérience est un sérieux atout dans un parcours académique. Sans jamais se décourager, elle a su faire fructifier le meilleur de ses rencontres et expériences pour en faire une force de proposition inédite à son niveau.

**Céline Valensi** est une entrepreneuse franco-italienne de trente ans, directrice associée de SCRP Consulting.

Serait-elle née sous le signe de l'entrepreneuriat ?

Ce qui est sûr, c'est qu'elle a toujours été portée par l'esprit d'entreprendre. Aussi loin que remontent ses souvenirs, Céline Valensi s'est toujours sentie responsable, dirigeante. Le parcours professionnel de Céline Valensi est une suite ascendante d'opportunités saisies, d'essais transformés. Virages, avancées, prises de risques : tout, sauf la facilité.

Après plusieurs expériences réussies au sein de grands groupes européens (ADL Partner, TF1...), Céline Valensi décide de créer son cabinet de conseil en communication en 2009.

Ce bélier, d'un tempérament de fonceur par nature, n'hésite pas à braver les risques pour éprouver une idée ou encore une intuition. Céline Valensi apprécie les nouveaux challenges, ignore la routine, repousse sans arrêt les limites. Elle découvre l'Afrique en 2011 sur l'invitation d'un ami et décide depuis d'y apporter sa contribution en développant des projets de création d'entreprise, en formant de jeunes étudiants à l'entrepreneuriat et l'innovation et en conseillant de nombreux décideurs.

Céline Valensi propulse aujourd'hui SCRP Consulting en Europe et développe sa clientèle des marchés émergents, en appuyant les institutions, les organisations publiques/privées et les grandes

entreprises, notamment dans leur stratégie de développement.

Cette jeune structure en pleine expansion est résolument à son image : polyvalente, dynamique, créative et audacieuse.

Positive, toujours souriante et délibérément optimiste, Céline est passionnée par les échanges et les interactions. Elle aime motiver, encourager, transmettre, autant qu'elle sait écouter et s'enrichir de l'expérience des autres.

Le parcours professionnel de Céline Valensi, c'est avant tout une volonté d'indépendance, une détermination sans faille et le choix de sortir de sa zone de confort de cadre pour aller vers l'aventure – risquée – de la création d'entreprise.

Enseignements : le parcours professionnel de Céline Valensi, c'est une suite ascendante d'opportunités saisies, d'essais transformés. Virages, avancées, prises de risques, tout, sauf la facilité. Sa devise : être sérieux, sans se prendre au sérieux...

**Abdoulaye André Diallo** est un Guinéen installé à Bruxelles. Pendant ses études, il a travaillé comme chauffeur. En fin de parcours, il crée une première entreprise qui n'aura pas grand succès ; elle sera liquidée au bout de deux ans d'existence. Il créera ensuite une autre activité, qui aura du mal à décoller. Sans se décourager, monsieur Diallo crée une troisième entreprise, afin de maximiser ses chances de réussite. Devant les difficultés qui s'accumulent, ses amis lui conseillent de cesser ses activités entrepreneuriales pour chercher un emploi de salarié... Sauf que monsieur Diallo est un créateur d'entreprise dans l'âme, convaincu que l'échec fait partie de la vie d'un entrepreneur. Pour lui, il est donc normal de connaître des hauts et des bas sur ce

cheminement. Il est aujourd'hui encore toujours à la tête de ses deux entreprises, et réfléchit à d'autres projets.

Sa conviction : l'échec ne doit pas nous arrêter dans notre trajet de créateur d'entreprise. Chaque échec est une nouvelle opportunité de remise en question, pour en tirer des conclusions utiles et avancer efficacement vers l'atteinte de ses objectifs.

**Martial Kpochan** est un jeune Franco-Béninois âgé de trente-deux ans. Il est expert-comptable et commissaire aux comptes de formation. Diplômé en 2006, il rejoint le groupe BDO Audit et Conseil. Il poursuit sa carrière au cabinet Deloitte où il a travaillé comme auditeur financier jusqu'en 2008. Au terme de sa collaboration avec Deloitte, monsieur Kpochan se met à son propre compte en créant le groupe Natray Consulting, cabinet d'audit et d'expertise comptable, en s'associant avec un de ses anciens collègues. En créant cette structure, Martial Kpochan et son associé avaient l'ambition d'installer une première antenne à Paris en consolidant leurs acquis, pour ensuite ouvrir des succursales en Afrique. Aujourd'hui, le cabinet de Martial Kpochan est présent à Cotonou, Dakar et Lomé. D'autres ouvertures sont prévues en Afrique centrale (Gabon et Congo) pour l'horizon 2015.

À retenir : un entrepreneur ambitieux doit se positionner dans une trajectoire, savoir ce qu'il veut et ce qu'il ne veut pas pour l'avenir de son entreprise. Il sera ainsi capable de prendre les décisions importantes qui jalonnent la maturation de son projet.

**Tidiane Seck** est actuellement étudiant en 3<sup>ème</sup> année de licence, dans la filière agroforesterie à l'université Assane Seck de Ziguinchor, au Sénégal. À ses heures perdues, il exploite un lopin de terre sur lequel il cultive quelques denrées qu'il vend à des

clients aux alentours de l'université. Motivé et volontaire, monsieur Seck ne craint pas les regards moqueurs, car, à ses yeux, ce qui compte c'est le travail. En plus de l'agriculture, monsieur Seck élève des poulets de chair qu'il revend pendant les événements festifs de l'année. Actuellement, il travaille sur un projet de ferme agropastorale et ambitionne d'amener ce projet à réalisation courant 2014, à la fin de son master 2.

Leçon à retenir : cet étudiant n'a pas attendu son diplôme final pour utiliser les connaissances déjà acquises dans son cursus. Il a calculé la « dépense » à investir dans ses activités, ce qui lui permet d'être performant en tant qu'étudiant et en tant qu'entrepreneur. Grâce à une vision claire de ses objectifs, il ne se laisse pas distraire.

**Erick Adjanoh**, jeune Béninois de vingt-cinq ans, est titulaire d'un brevet d'études professionnelles (BEP) en électrotechnique et d'un baccalauréat professionnel en micro-informatique et réseaux, obtenus en France. En 2007, quelques mois avant les épreuves du bac, Erick Adjanoh crée dans sa chambre d'étudiant un studio de création graphique, Horson+Blake, à destination des artisans de la région de Picardie. En 2009, ce studio devient une agence de communication ayant pignon sur rue au sein d'un pôle d'activités dans la région parisienne, employant sept personnes. En 2011 et après quelques mois difficiles dus à la crise mondiale, un changement de positionnement s'avère nécessaire et Horson+Blake devient GustavMark Group, agence de branding à destination des créateurs de marques. En 2012, l'agence s'ouvre à l'international et fait ses premiers pas en Afrique (Sénégal, Mali, Côte d'Ivoire).

En 2013, GustavMark Group intègre un pôle chargé d'accompagner les structures dans leur projet de



développement. La marque GustavMark devient alors une agence de développement et continue son implantation sur le continent africain, forte de son expertise complète au service des entrepreneurs, avec une équipe de onze personnes.

À noter : l'identification d'emblée internationale de l'entreprise par son nom à consonance anglo-saxonne. D'abord seul, l'entrepreneur a su développer graduellement son champ de compétences et ses effectifs en s'adaptant à la conjoncture et à sa clientèle.

**Maître Syliva Adjoa Aquereburu-Hundt**, Togolaise de 62 ans, est la première femme notaire du Togo, ayant prêté serment en 1981.

Après avoir obtenu un diplôme d'études approfondies (DEA) en droit des affaires, à l'université de Sorbonne, elle poursuit son parcours à l'École de notariat de Paris. En 1978, elle décide de retourner au Togo pour effectuer son stage de notaire. Son projet consistait à intégrer un cabinet de notaire à forte croissance pour y valider des expériences reconnues et ensuite créer sa propre boîte. Convaincue qu'il faut encourager et stimuler l'esprit d'entreprendre chez les femmes, elle créa l'Association des femmes togolaises chefs d'entreprise, dont le but est de promouvoir et de valoriser l'entrepreneuriat féminin. En 1989, maître Aquereburu-Hundt créa l'Association des notaires du Togo (qui deviendra plus tard la Chambre des notaires du Togo), qui a hissé le notariat togolais sur le plan international.

Maître Aquereburu-Hundt est actuellement à la tête de l'office notarial Sylvia Adjoa Aquereburu-Hundt qu'elle a créé. Ses activités tournent autour de la rédaction d'actes notariés, des tâches classiques de notariat, du conseil, de l'ingénierie juridique et fiscale

de sociétés et d'institutions financières. Son cabinet a reçu plusieurs distinctions, parmi lesquelles on peut citer le prix togolais de la Qualité édition 2010, le prix UEMOA de la Qualité édition 2010, le prix spécial du Leadership, le prix spécial pour la Réalisation du produit.

Enseignements : de retour au pays, maître Aquereburu-Hundt avait défini une feuille de route claire pour satisfaire ses ambitions professionnelles (valider une expérience significative dans un cabinet de notaire, valoriser le travail des femmes, entreprendre et créer de la valeur, transmettre et partager son savoir). Malgré un environnement jalonné de contraintes, maître Aquereburu-Hundt a affronté les réalités du terrain et, grâce à ses convictions personnelles, a réussi à se positionner comme une personne incontournable dans son domaine, en inspirant plusieurs femmes du continent africain.

Ses armes secrètes : le travail, la persévérance, l'autonomie, la confiance en soi, le sens de la responsabilité, la remise en question, l'évaluation périodique, la sagesse...

**Monsieur Traoré** est un Burkinabé installé au Gabon. C'est un entrepreneur autodidacte. Après s'être essayé à de multiples activités, il a trouvé sa passion : entreprendre dans le secteur du bâtiment et des travaux publics. Grâce à sa ténacité et à son courage, il a su conquérir des marchés dans ce secteur très concurrentiel. Monsieur Traoré est aujourd'hui bien établi dans son domaine. Il emploie plusieurs centaines de personnes. Après une dizaine d'années d'activité dans le domaine du bâtiment et des travaux publics, il développe une stratégie de diversification de ses activités ; il a créé une société de vidange à la tête de laquelle il a placé son frère aîné. Aujourd'hui,

monsieur Traoré investit dans d'autres secteurs d'activité et ambitionne de transmettre son expérience à la jeune génération.

Ses forces : volonté, courage, détermination et persévérance. Son expérience diversifiée lui a permis d'affiner ses desiderata et de faire ce qui lui correspond véritablement.

Cette revue est fondée sur une liste, non exhaustive, d'entrepreneurs que j'ai rencontrés au cours de ces dernières années. Tous différents, ils ont pourtant en commun la volonté de se battre pour réaliser ce qu'ils ont commencé. Ainsi, tout porteur de projet digne de ce nom doit apprendre à terminer ce qu'il a commencé, à ne pas remettre au lendemain ce qui peut être fait et à assumer sa responsabilité d'acteur de première ligne de sa vie.

## CHAPITRE V

### LA BOÎTE À IDÉES DU CRÉATEUR

---

Les idées de création et de développement d'affaires en Afrique ne manquent pas pour notre jeunesse. Pour qui veut se lancer en affaires, voici une « boîte à idées », non exhaustive, qui pourra vous aider. Les exemples ci-après sont tirés de l'environnement sénégalais des affaires.

**Idée n° 1** — *Conciergerie de luxe*. Ce projet viserait à montrer que le Sénégal (avec ses avancées) est une destination de choix pour les hommes d'affaires « à fort pouvoir d'achat ». Cette clientèle, habituée à l'excellence, serait prise en charge par un service de conciergerie haut de gamme lui permettant de disposer du niveau de prestations auquel elle est habituée. L'idée est de proposer un abonnement annuel modulable en fonction des prestations souhaitées (accueil, prestations pour événementiels, assistantat, courses, prestations au quotidien...).

**Idée n° 2** — *Organisation des salons de coiffure*. Dans nos pays, prendre soin de son image occupe une place importante, surtout chez les jeunes. Il serait donc possible de créer un concept de salon de coiffure où chaque coiffeuse ou coiffeur serait son propre patron. Au sein d'un local modeste, il serait mis à la disposition des jeunes coiffeuses ou coiffeurs des espaces de travail personnels où chacun travaillera pour son compte. On peut, par exemple, imaginer deux possibilités. Dans la première, le salon est géré sous forme de holding et chaque entrepreneur y exploite son activité moyennant un cadre de référence bien défini. Dans la deuxième, les coiffeurs s'associent et chacun apporte au groupe son portefeuille client et

une modeste contribution pour les frais de location et d'entretien de l'espace de travail.

**Idée n° 3** — *Organisation de l'activité des tailleurs du marché HLM de Dakar.* Il est possible de mettre en place une structure aidant les tailleurs à mutualiser leurs efforts et leurs bénéfices. Les talents des tailleurs méconnus du grand public seraient ainsi mis en valeur (expositions, vente par internet, présentation des modèles cousus lors d'événements publics locaux...). L'idée est de louer un espace et inviter quelques tailleurs à s'inscrire moyennant une modeste rémunération pour promouvoir leur talent de créativité.

**Idée n° 4** — *Création d'une application, d'une plateforme ou d'un espace web de partage de données entre les étudiants et pour les étudiants.* En effet, beaucoup d'étudiants africains disposent maintenant d'ordinateurs portables et sont très friands d'informations via le net. Ce projet leur permettrait d'accéder à une base de données recensant, par exemple, les écrits et les informations sur le plan national des travaux intellectuels de référence (par des professeurs, des chercheurs, des instituteurs, d'autres étudiants...). Cette base de données aurait l'avantage de mettre en valeur en le recensant l'effort intellectuel national, et à en faciliter l'accès au grand public. De plus, cela permettrait de limiter le plagiat. Via ce projet, tout un panel d'activités serait engendré : copistes des manuscrits, équipe de maintenance du site internet et du site de stockage des écrits, équipes de recherche locales auprès des écoles, universités, instituts, etc.

**Idée n° 5** — *Développement d'un logiciel dans le domaine de la santé.* Ce produit servirait à identifier les antécédents des patients. Cela serait un gain de temps pour le médecin et faciliterait le traitement

médical. Par exemple, un patient suivi à l'ouest du Sénégal aurait un dossier numérique accessible aux autres médecins du Sénégal. Au sortir de l'hospitalisation, il pourrait se faire soigner ailleurs en ayant un suivi médical de qualité, car personnalisé grâce à son dossier. Ce projet exige une solide infrastructure de protection des données personnelles et médicales afin de préserver le secret professionnel dû à tout patient. Il exige également que tous les hôpitaux disposent de plusieurs ordinateurs ou d'un matériel informatique permettant aux médecins l'accès au dossier du patient.

**Idée n° 6** — *Logiciel destiné aux collectivités locales.* Cet outil permettrait aux autorités municipales d'optimiser la gestion de leur localité et d'être en « intranet » avec d'autres villes du pays ou de l'Afrique. Ce logiciel améliorerait considérablement la gestion des finances et de l'avancée des projets locaux, ainsi que le recensement de la population. Bref, il serait un plus pour l'information citoyenne et la gestion de la chose publique.

**Idée n° 7** — *Meilleure exploitation du beurre de karité.* Véritable produit de luxe hors des frontières africaines, ce baume est malheureusement très mal considéré et exploité par nos populations. Pourtant, sa récolte et sa transformation sont une tâche harassante. Puisque le produit est traditionnellement travaillé par les femmes, celles-ci pourraient se regrouper (comme cela se fait déjà ici et là) en coopérative afin de produire un beurre de karité non seulement de haute qualité, mais écoresponsable (grâce à un travail en amont avec l'Institut de technologie alimentaire du Sénégal, pour la préservation de l'écosystème permettant à l'arbre à karité d'être préservé au mieux, pour la mise en valeur des propriétés exceptionnelles de ce produit...).

L'innovation pourrait être d'en réserver la vente à des acteurs spécifiques de santé publique (pharmacies, cliniques, maternités...) afin d'affirmer le rôle du karité comme produit sanitaire et de beauté.

**Idée n° 8** — *Transformation de fruits et légumes en Casamance (sud du Sénégal)*. Les femmes pourraient se rassembler en coopérative pour la récolte et la transformation des fruits et légumes en jus, soupes, salades de fruits, etc. Cette activité aurait l'avantage de mettre en valeur les produits d'un terroir peu accessible à la majorité des Sénégalais. Sur un plan purement marketing, cette activité pourrait même s'exporter avec une étiquette estampillée « produit de luxe », car rare et difficile d'accès. La Casamance étant une région au climat spécifique, les qualités gustatives de ses produits agricoles se démarquent de celles du reste du pays, ce qui pourrait être intéressant pour les hôtels et restaurateurs implantés au Sénégal et pour l'exportation.

**Idée n° 9** — *Dans l'agriculture, il est possible de regrouper les cultivateurs d'un secteur en unité économique puissante*. Ici, deux idées peuvent être exploitées. Première solution : mise en place d'une centrale d'achat. Celle-ci permettrait aux acteurs de ne s'occuper que de leur métier et de déléguer le travail de commercialisation de leurs produits, ce qui serait un gain de temps et de productivité. Seconde solution : regroupement des cultivateurs dans un même espace en les spécialisant sur des activités différentes. Chaque activité aurait sa partition à jouer : organiser la production, préparer les ventes, etc.

**Idée n° 10** — *Transformation des produits halieutiques*. À la plage de Soubédioune, par exemple, beaucoup de produits de la pêche sont perdus, faute de clients et de matériel de stockage efficace. Aujourd'hui l'Institut de technologie

alimentaire a mis en place des procédés permettant de pallier ces inconvénients. Un projet intéressant à réaliser serait celui d'étudier les opportunités d'exploitation des invendus de la pêche pour créer des emplois durables.

**Idée n° 11** — *Tout ce que nous importons, nous pouvons le trouver sur place.* La production nationale de riz est d'excellente qualité. Il serait donc possible de créer une centrale d'achat et de revente du riz local, ce qui permettrait d'activer un pôle de croissance autour du projet en développant l'activité des populations concernées. En effet, tous les matériaux nécessaires à la production et à la transformation du produit fini développeraient les métiers fournisseurs présents sur place (fournisseurs d'outils nécessaires à la « semence » et à la récolte du riz, ouvriers agricoles, restaurateurs pour nourrir ces travailleurs, fournisseurs de matériel d'emballage du riz, revendeurs sur les marchés et ailleurs, développeurs web pour la mise en place d'une commande internationale, acteurs locaux pour organiser une démarche éco-touristique autour de cette production de riz local...). Comme on peut le constater, les idées ne manquent pas en ce domaine.

**Idée n° 12** — *Collecte de déchets en vue de leur valorisation.* En Occident, il existe des associations prêtes à échanger un fauteuil roulant contre des bouchons de bouteilles plastiques. Ce concept pourrait être développé, moyennant la synergie de plusieurs compétences et pôles de métiers. En effet, il pourrait être possible de prospecter un partenariat international avec les associations dédiées, de recenser auprès des hôpitaux et des dispensaires les actions déjà mises en place dans ce sens, de se rapprocher bien sûr des associations de personnes handicapées pour une meilleure visibilité auprès



d'elles. Chaque localité ayant des besoins spécifiques, l'idée est de se focaliser sur les déchets majeurs du milieu (sachets plastiques, bouteilles plastiques, papier, etc.) et de les « échanger » contre quelque chose de productif.

**Exemple d'opportunité qu'un jeune étudiant est en train de réaliser.** Un restaurant d'école. C'est l'heure du déjeuner, la ruée commence. Les estomacs qui crient famine se séparent en deux camps : d'une part, le camp de ceux qui restent à l'intérieur du bâtiment et se contentent d'un snack de la machine à café, ou ceux qui font la queue devant les trois microondes disponibles pour réchauffer leur repas ; d'autre part, le camp de ceux qui sortent vers les fastfoods du quartier ou vers la supérette d'en face. Suivant les jours, les étudiants changent de camp, en fonction de leur budget, de leur humeur, de la météo et du temps dont ils disposent.

Tout ceci chiffonne notre observateur. Que de temps et d'argent, se dit-il, gaspillés tous les jours par ces étudiants pressés ! Il se met donc à réfléchir à une offre de restauration, rapide et pas trop chère, installée dans l'enceinte de l'école. Pour valider son intuition, il part à la rencontre de ses collègues étudiants avec un questionnaire précis sur leur emploi du temps, leurs souhaits en termes de restauration, leur budget. Il s'enquiert aussi de ce que propose la concurrence (menus, prix, jours d'ouverture). Il a par ailleurs pris le temps de repérer les lieux afin de positionner au mieux son futur restaurant. Enfin, il fait également une enquête auprès du personnel de l'école, ciblant les besoins et les budgets des employés.

Avant d'en parler au directeur de l'établissement, notre jeune créateur creuse la question et se renseigne sur ce qui se pratique ailleurs, cherche les

personnes ressources et les organismes susceptibles de lui venir en aide une fois le projet finalisé. Après avoir fait le point sur lui-même, il décide de s'auto-former en comptabilité et acquiert quelques notions de base en gestion.

Enfin il se lance et en parle au directeur, son dossier prospectif à l'appui. Tous les deux tombent d'accord sur les modalités d'exploitation du projet, sachant que l'école fournit le local, finance les travaux et le gros matériel nécessaire et prend en charge pendant un an les salaires des trois emplois-étudiants qui seront ainsi créés. En contrepartie, l'école se positionne en associé minoritaire dans l'affaire. Notre créateur accepte les termes de ce contrat, et les travaux commencent. Le projet verra le jour début mars 2014.

## CHAPITRE VI

### L'ACCÈS AU FINANCEMENT

---

Le financement d'un projet de création d'entreprise consiste à réunir les diverses ressources nécessaires pour démarrer une activité génératrice de revenus. En Afrique, il existe deux pistes de financement : le financement sur fonds propres et le financement externe. À chaque modèle de projet correspond un financement adapté.

Quel que soit le type de financement visé, il est essentiel de prendre le temps de bien écrire votre projet et d'établir des prévisions financières les plus proches possibles de la réalité du marché que vous visez.

#### **Les dispositifs de financement**

*Le financement sur fonds propres.* Ici, c'est le créateur qui utilise ses ressources personnelles pour répondre aux besoins de financement de son activité. La constitution de ce fonds peut se faire de plusieurs manières. L'une d'elles consiste à mettre de côté une épargne, de manière régulière et persévérante. Ne sous-estimez pas les montants que vous épargnez, même les plus minimes. Si vous avez un projet dans deux ans, par exemple, ouvrez un compte bloqué et versez-y quelques économies en fonction de vos possibilités. Une autre piste est d'impliquer votre entourage dans la recherche de financement (un parent ou un proche peut vous accorder gracieusement une somme d'argent ou vous fournir tel ou tel matériel).

*Le financement externe.* C'est celui où l'entrepreneur sollicite des fonds auprès de banques, d'institutions de crédit, d'organismes d'utilité publique ou d'investisseurs.

### **Les obstacles à l'accès au financement de projet**

Les difficultés d'accéder au crédit bancaire classique brident considérablement la volonté des jeunes à se lancer dans une aventure entrepreneuriale.

1. Les freins sont d'abord liés au système bancaire. En effet, dans les établissements financiers, des garanties solides sont généralement exigées et cela constitue un énorme obstacle pour les jeunes en situation de précarité.

2. Un autre obstacle réside dans le fait qu'il existe peu d'informations sur les dispositifs locaux de financement dédiés aux jeunes porteurs de projet.

3. Quant aux organismes d'utilité publique, leurs moyens sont limités comparativement aux besoins de financement pour lesquels ils sont sollicités.

L'une des conséquences de cette déficience de l'acteur public est que beaucoup de jeunes ayant bénéficié de programmes d'accompagnement à la réalisation d'un projet de création d'entreprise réussissent, certes, à rédiger le plan d'affaires de leur projet, mais celui-ci reste trop souvent inexploité et dort dans les tiroirs, faute de financement.

### **Quelques pistes de solutions face aux obstacles au financement**

À l'attention des autorités publiques, des associations et des organismes de bonne volonté.

1. Un levier efficace à actionner serait d'inciter les hommes d'affaires et investisseurs africains à mettre en place un fonds privé dédié à l'accompagnement des jeunes porteurs de projets. Il servirait à inciter et encourager les jeunes à créer et à développer des activités créatrices de richesse. Ce fonds doit être encadré par les autorités de chaque pays en fonction des spécificités locales.

2. Une autre piste pour l'entrepreneuriat des jeunes consisterait à mettre en place un fonds souverain. Ce fonds pourrait avoir les conditions et critères d'éligibilité suivants :

— il doit concerner une activité à orientation locale (agriculture, service à la personne, transformation des produits de base, pêche, développement durable, éducation et formation, aviculture...);

— l'activité exploitée doit être un micro-projet (avec un prêt ne dépassant pas deux millions de francs CFA, par exemple), dont l'exploitation peut permettre de créer d'autres emplois dans le futur ;

— le remboursement du prêt pourrait s'établir sur un taux ne dépassant pas 3 % et dont la première échéance serait à partir du sixième mois d'activité.

D'autres critères peuvent être ajoutés à cette liste non exhaustive.

3. On pourrait aussi renforcer le suivi des jeunes ayant bénéficié des programmes de formation à la création d'entreprise. Beaucoup de jeunes apprécient la qualité des formations dispensées, mais se plaignent généralement des programmes de suivi. Ils sont formés à la méthode et aux différentes étapes de la création, mais ne sont pas forcément accompagnés dans le développement de leur projet. Le fait de suivre efficacement les jeunes ayant bénéficié de

financement favoriserait une chaîne de valeur. Pour répondre à cette interrogation, il convient de mettre en place un dispositif d'accompagnement de proximité avec des outils opérationnels.

4. Il ne faut pas oublier de favoriser des échanges entre entrepreneurs et jeunes souhaitant se lancer dans la création d'entreprise. Dans nos pays, peu de rencontres permettent aux jeunes d'avoir des outils pour surmonter les difficultés d'accompagnement et de financement de leur activité. Susciter des échanges entre ces deux acteurs assurerait la promotion de la culture entrepreneuriale. Le partage d'expériences et les conseils constituent des facteurs favorisant pour la réussite des jeunes, d'autant plus que de telles rencontres entre porteurs de projets et chefs d'entreprise participent très concrètement à l'émergence de solutions de financement des projets des jeunes créateurs.

#### **À l'attention des chefs d'entreprises africains**

Ces forces vives de la nation africaine doivent s'intéresser aux contraintes de financement des jeunes entrepreneurs, car ils sont les mieux placés pour apporter une contribution exacte à cette problématique.

Une réunion de chefs d'entreprise pourrait par exemple instituer des concours de création d'entreprise et d'innovation, sur toute l'étendue du territoire, pour aider les jeunes à monter leur affaire. Ces moments forts permettraient aux jeunes de surmonter leurs difficultés de réalisation entrepreneuriale grâce à un meilleur encadrement. Et après ce temps d'accompagnement, un programme rigoureux de financement et de suivi des activités pourrait être mis en place à leur intention.

## **À toutes les personnes de bonne volonté**

Un autre mode de financement traditionnel, que nous pourrions creuser et formaliser, est celui instauré par les mères de famille.

Nos « mamans » collaboraient souvent avec des fournisseurs de divers produits par un système de micro-crédit simple et adapté à leur situation. Par exemple, si une maman a besoin d'un pagne dont la valeur est de cinq mille francs CFA, un fournisseur peut lui proposer de lui vendre le produit à six mille francs, avec une modalité de remboursement journalière. Si le nombre de jours est fixé à quarante, la ménagère rembourse cent cinquante francs par jour.

La ménagère a plus de chance d'honorer ses engagements, ce qui limite les risques d'impayés. Le système s'appelle, en wolof, *bëcëk juroom*<sup>2</sup>. Cette idée peut être analysée et développée dans nos territoires.

### **Aux jeunes**

Je m'adresse à vous, mon cœur de cible dans cet ouvrage.

#### *1. L'alternative du crédit-bail*

Le financement externe le plus fréquemment utilisé par les entrepreneurs débutants est le financement par crédit-bail. C'est une opération de location assortie d'une option d'achat en fin de contrat. Le principe : la société (le bailleur ou fournisseur) loue un bien à un entrepreneur (le client) à une période précise. L'entrepreneur verse une somme d'argent mensuelle ou trimestrielle (en fonction du contrat) à titre de loyer. À la fin du contrat, le client peut décider

---

<sup>2</sup> Prononciation : beutieuk djourom (NDE).

d'acheter le bien, de le restituer ou de renouveler le bail pour une durée à sa convenance.

Cette procédure, assez simple en soi, constitue un financement accessible à tout jeune créateur, car le système ne nécessite pas de garantie financière.

**Exemple d'opération de crédit-bail** : Ulrick Ovenga est un jeune entrepreneur gabonais. Son activité consiste à transformer du manioc en produit fini, destiné à l'exportation. Pour développer son affaire, monsieur Ovenga envisage d'acquérir une machine dont le coût est estimé à 50 millions de francs CFA. Ne disposant pas de moyens suffisants pour acheter le matériel de production, il fait appel à une société de crédit-bail (l'entreprise Berta) pour financer son achat. La société Berta propose de lui louer un bien à 36 millions de francs pendant deux ans et six mois (trente mois au total), ce qui se traduit par un loyer mensuel de 1 200 000 francs. Imaginons que le bailleur propose au jeune entrepreneur d'acquérir le bien pour la somme de 21,5 millions de francs, au terme du contrat. Cette situation est favorable à l'entrepreneur ; en effet, malgré le coût élevé de la machine, il peut l'acquérir sans avoir besoin de gros moyens financiers ni d'un fonds de garantie.

### *2. Développer le système des tontines entre jeunes porteurs de projets*

Un jeune peut avoir un projet dont le financement est de 2 millions de francs. Il peut chercher dans son entourage des opportunités de faire la tontine pour financer son exploitation. C'est une démarche qui a permis à beaucoup de femmes de nos pays à créer des activités génératrices de revenus.

### *3. Une démarche volontaire de recherche d'associés ou de potentiels investisseurs, amis ou*



*proches qui croient en votre idée et qui sont prêts à vous suivre dans votre aventure.*

Il s'agit ici, pour l'entrepreneur, de multiplier les pistes de recherche de solutions, sans être découragé par les possibles – voire probables – premières réponses négatives.

## CHAPITRE VII

### LE SOUTIEN DES AUTORITÉS PUBLIQUES DU SÉNÉGAL

---

Convaincus que la résolution du phénomène du chômage des jeunes constitue un moyen capital pour renforcer la politique de maintien d'une croissance durable et soutenue, les différents gouvernements du Sénégal se sont toujours engagés dans la recherche de solides perspectives économiques. Ainsi, depuis l'avènement de l'alternance, en 2000, le Sénégal s'est doté de plusieurs structures pour aider les jeunes à créer de la richesse.

#### **L'Agence sénégalaise pour la propriété industrielle et l'innovation technologique (ASPIT)**

Ce dispositif résulte du rattachement – par décret n° 2009-1380 du 2 décembre 2009 portant organisation du ministère des Mines, de l'Industrie, de l'Agroindustrie et des PME – du Service de la propriété industrielle (SPI) à l'Agence sénégalaise pour l'innovation technologique (ASIT), créée depuis 2001. Ce dispositif a été mis en place par les autorités sénégalaises dans le but de renforcer le niveau de l'innovation technologique.

L'agence met à la disposition des inventeurs un espace privilégié permettant de répondre à leur souci d'encadrement. La direction de l'agence inscrit dans ses priorités de 2012-2014 la réflexion sur la mise en place d'un fonds d'appui pour promouvoir le

développement des innovations technologiques et la recherche de partenaires bilatéraux pour renforcer le financement des projets innovants.

Le rattachement du SPI à l'ASIT, donnant naissance à l'ASPIT (Agence sénégalaise pour la propriété industrielle et l'innovation technologique), permet de redéfinir les services de l'agence en favorisant un découpage opérationnel, de renforcer les moyens humains (personnel ingénieur, conseillers en création d'entreprise, formateurs) pour aider les jeunes inventeurs à structurer leurs projets, de mettre en place des outils opérationnels pour faciliter l'étude de faisabilité des projets, de développer des partenariats avec des universités et écoles d'ingénieurs, des structures d'encadrement techniques et des sociétés locales. Ce rattachement permet aussi de rechercher des ressources additionnelles pour accompagner le financement des projets innovants et d'élaborer une bonne politique de suivi des projets bénéficiaires d'un encadrement.

### **L'Agence de développement et d'encadrement des petites et moyennes entreprises (ADEPME)**

Elle accueille et informe les promoteurs et les opérateurs sur les différents services d'appui aux entreprises. Elle leur offre un ensemble d'informations pratiques sur la création et/ou le développement d'entreprises, les sources de financement et d'intermédiation financière locales et internationales accessibles aux porteurs de projets d'entreprises.

L'agence offre des services d'encadrement, d'appui et de conseil pour tous les Sénégalais porteurs de projets. Elle analyse et évalue les capacités des jeunes à entreprendre et étudie la faisabilité économique et financière des projets jusqu'à la réalisation du plan

d'affaires ou *business plan*. Pour accompagner les créateurs, l'ADEPME développe des modules de formation professionnelle visant à renforcer les capacités des entrepreneurs. Comparée à l'ASPIT, l'ADEPME dispose de plus de moyens et ressources pour faire face à ses objectifs.

L'agence est davantage orientée vers l'accompagnement des petites et moyennes entreprises. Mais la *section création d'entreprise* n'est pas suffisamment développée. L'ADEPME éprouve d'énormes difficultés à mesurer les différents programmes dédiés au renforcement de l'entrepreneuriat et à en évaluer l'impact dans la politique de développement économique. Les solutions proposées sont généralement des stratégies standard et manquent d'originalité et de créativité.

### **L'Agence pour la promotion de l'emploi des jeunes (ANEJ)**

Cet organe a pour mission de promouvoir l'emploi des jeunes et le développement de l'esprit d'entreprise. L'ANEJ mobilise les jeunes et les oriente vers les secteurs porteurs et les différentes opportunités de financement. Récemment, l'agence a développé le concept de l'auto-emploi et ambitionne l'élaboration des programmes de formation dans des domaines tels que la création d'entreprise, l'agriculture, la pêche et d'autres secteurs dynamiques, afin d'inculquer aux jeunes Sénégalais l'élan nécessaire pour oser entreprendre. Pour renforcer l'émergence des talents des jeunes et la concrétisation de leurs projets, l'ANEJ constitue un véritable incubateur pour l'esprit d'entreprise, grâce auquel les jeunes découvrent le monde du travail et celui de l'entrepreneuriat.

L'ANEJ s'appuie sur des missions opérationnelles pour apporter une contribution directe à la politique de l'emploi définie par les autorités publiques. Entre autres objectifs, elle vise à participer à la mise en œuvre de la politique de l'emploi des jeunes définie par le gouvernement, à intervenir par divers mécanismes sur le marché du travail en vue de favoriser l'emploi des jeunes, à accueillir, orienter et assister les jeunes à la recherche d'un emploi durable, en fournissant une assistance en matière de conseil, d'accompagnement personnalisé, de formation et de mise en relation des jeunes avec des entreprises qui recherchent des compétences. L'ANEJ a aussi pour objectifs d'informer les jeunes demandeurs d'emploi sur leurs droits et obligations professionnelles, d'aider les entreprises dans leurs démarches liées à l'embauche, d'établir une banque de données recensant les opportunités de création d'entreprises dans les différents secteurs porteurs de l'économie sénégalaise, et de vulgariser le concept de l'auto-emploi en accompagnant les jeunes ayant une idée de création et de développement d'entreprise.

Dans le cadre de ses nouveaux attributs, l'agence aide aussi les jeunes à trouver les fonds nécessaires au bouclage de leurs projets. Il existe plusieurs mécanismes de financement : le Fonds national de promotion de la jeunesse (FNPJ), le Fonds national pour l'insertion des jeunes (FNIJ), la francophonie, la coopération bilatérale, les partenaires non gouvernementaux, les institutions de crédit...

### **L'Agence pour l'emploi des jeunes des banlieues (AJEB)**

L'AJEB, agence pour l'emploi des jeunes des banlieues, est une structure dont la mission est de revaloriser les jeunes issus des quartiers périphériques. Elle est directement rattachée au

secrétariat général de la présidence de la République du Sénégal. Sa priorité est de réduire le niveau de précarité des jeunes confrontés à des difficultés particulières. L'agence a été créée en 2012 par un décret présidentiel (n° 20121498), en remplacement de l'Office pour l'emploi des jeunes de la banlieue (OFEJBAN).

Ses objectifs tournent autour de cinq axes majeurs : mettre en place une base de données des jeunes des banlieues en situation de recherche d'emploi, concevoir une politique d'emploi de proximité pour permettre aux jeunes des banlieues d'avoir la possibilité d'accéder à l'emploi, accueillir, orienter, suivre, former et accompagner les jeunes des banlieues dans la constitution de leur projet professionnel, rechercher des opportunités de création d'emploi à travers un dispositif d'accompagnement à la création d'entreprise, promouvoir l'esprit d'entreprise et le sens de l'innovation en mettant en place des programmes de sensibilisation à l'entrepreneuriat.

En termes de leviers fonctionnels, l'AJEB dispose de deux mécanismes opérationnels pour accompagner les jeunes dans la recherche d'emploi : un centre de formation et un incubateur.

Pour apporter un soutien de proximité aux jeunes ciblés, l'agence a mis en place un centre de formation, dont le siège se trouve à Pikine, dans la banlieue dakaroise, qui dispose de divers programmes de formation et de consultants. Ce centre offre aux jeunes une diversité de programmes de formation pour le développement personnel, la rédaction de curriculum vitae (CV) et de lettre de motivation et la maîtrise des techniques de recherche d'emploi.

L'AJEB a également créé un centre d'incubation aux Parcelles assainies, en banlieue dakaroise, pour répondre aux besoins d'accompagnement et de financement des jeunes porteurs de projets de création d'entreprises. L'incubateur accueille, oriente et aide les jeunes issus des quartiers périphériques en leur apportant un appui technique. Il propose également des formations nécessaires à la maturation d'un projet. Ses principaux objectifs sont d'aider et d'accompagner les jeunes des quartiers périphériques (le centre offre son expertise technique et apporte une aide précieuse à la création d'entreprise en fournissant des conseils adaptés), de dispenser des formations aux porteurs de projets (en offrant notamment aux jeunes de la banlieue la possibilité de suivre des formations collectives afin de maximiser leurs chances de réussite). L'incubateur aide aussi les jeunes à financer leur projet (en travaillant avec des partenaires locaux et extérieurs pour soutenir efficacement les besoins de financement des projets) et suit l'évolution des activités qu'ils développent (l'AJEB a mis à disposition un programme d'évaluation et de suivi permettant de suivre l'évolution de la jeune entreprise).

### **Le Fonds national de promotion de la jeunesse (FNPJ)**

Pour pallier aux difficultés de financement des projets des jeunes, l'État du Sénégal a créé, le 13 avril 2001, un fonds dédié à la promotion des jeunes entrepreneurs, le Fonds national de promotion de la jeunesse. Son objectif est de contourner les contraintes du système bancaire classique en apportant des outils de financement adaptés.

Cette initiative a pour priorité de relancer l'esprit entrepreneurial des jeunes et de leur redonner espoir. Les procédures d'octroi de crédit sont simplifiées.

Selon le ministère de la Jeunesse, en dix ans d'existence, le FNPJ « a permis le financement de 2 570 projets pour un montant de 6,3 milliards de francs CFA, avec à la clé plus de douze mille emplois créés ou consolidés à travers le pays ».

En dépit des différents plans d'action déployés, la situation reste toujours critique, et beaucoup de Sénégalais affirment que cette structure a plus vocation à satisfaire une clientèle politique du parti au pouvoir. À cela s'ajoutent un manque de transparence dans la gestion du fonds, des taux d'intérêt très élevés, une absence de suivi des projets financés. Le FNPJ n'ayant pas de système d'évaluation intégré à son fonctionnement, les chances de rembourser resteront toujours faibles. Par ailleurs, une bonne partie du personnel d'encadrement n'est pas qualifiée pour répondre aux besoins des jeunes créateurs.

### **Le Fonds national d'insertion des jeunes (FNIJ)**

Dans un contexte d'aggravation du taux de chômage dans les quartiers périphériques, les pouvoirs publics sénégalais ont mis en place un nouvel axe prioritaire en créant un fonds supplémentaire pour juguler les problématiques des jeunes de la banlieue. Le Fonds national d'insertion des jeunes (FNIJ) intervient à travers l'encadrement et le financement de microactivités génératrices de revenus.

Ce dispositif est initié pour faciliter l'intégration des jeunes dans le tissu économique, à savoir : favoriser une démarche d'insertion professionnelle des jeunes des localités les plus vulnérables dans le pays.

D'après l'Agence nationale de la statistique et de la démographie (ANSD), 74 % des demandeurs d'emploi recensés au Sénégal ont entre quinze et trentequatre



ans. On note une part croissante de filles. Pour faire face à ce phénomène, le FNIJ est désormais doté d'une enveloppe de cent millions de francs CFA, essentiellement destinés à l'éducation des filles.

Actuellement, les autorités concernées travaillent sur un projet spécifique de soutien aux jeunes des quartiers sensibles de Dakar. Il est prématuré de se prononcer sur l'impact réel d'une telle initiative. La majeure partie des jeunes interrogés sur le sujet approuvent l'idée, mais restent sceptiques et attendent avec impatience les retombées du FNIJ.

Du fait de son importance dans la recherche de croissance soutenue et durable, l'emploi des jeunes est une question centrale. À cet effet l'État du Sénégal a multiplié les plans d'action pour améliorer la situation. Cela s'est traduit par la création de plusieurs structures d'accompagnement des jeunes dont certaines travaillent en collaboration pour optimiser les programmes d'insertion.

Par exemple, sur le projet « Jeunes dans les fermes agricoles », implanté à Mbao, le ministre de la Jeunesse (Mamadou Lamine Keita) et son homologue de l'Agriculture (Khadim Guèye) ont signé une convention de partenariat sur l'implication de volontaires agricoles. Ainsi, des techniciens du monde de l'agriculture vont appuyer techniquement l'intégration de jeunes dans l'agriculture. Pour renforcer ce partenariat entre les deux institutions, il sera question d'impliquer le FNPI.

### **Le Haut conseil de l'emploi**

Dans le but de redéfinir les choix et stratégies en matière de politique nationale de l'emploi, l'État du Sénégal a installé un Haut conseil de l'emploi. Ce dispositif vise à renforcer le cadre de concertation

entre les différents acteurs du monde du travail et se veut un plan d'action pour l'insertion des jeunes dans la sphère économique et la lutte contre la pauvreté. Le programme mis en place ambitionne de créer un million d'emplois dans un délai de trois ans. La structure est composée d'organes de l'État, d'acteurs du secteur privé, d'organisations syndicales et patronales, de partenaires au développement...

Lors de la séance de présentation de ce nouveau mécanisme, le Premier ministre a confirmé que le Haut conseil de l'emploi permettra d'assurer une plus grande synergie entre les différents acteurs pour relever le défi de la rationalisation des ressources. Il convient de souligner que les autorités ont tenté plusieurs politiques pour faire face aux problèmes de l'emploi des jeunes, mais sans impact majeur. Dès lors, se pose la question de savoir en quoi la rencontre entre ces différents acteurs de l'emploi peut encore développer de nouvelles approches pour réduire le taux de chômage au Sénégal dans un contexte de chômage massif chez les jeunes, aggravé par la crise économique internationale.

### **Le Forum du premier emploi du MDES (Mouvement des entreprises du Sénégal)**

Le Forum du premier emploi capitalise dix années d'existence. Il permet aux jeunes diplômés en quête d'un premier emploi d'être en contact avec le monde de l'entreprise. Grâce à cette rencontre, les jeunes peuvent décrocher leur premier emploi ou stage en milieu professionnel. Cet événement marquant du calendrier national constitue une solide passerelle entre les acteurs-clés de l'économie (diplômés, jeunes entrepreneurs, partenaires extérieurs, institutions publiques et privées). Le concept a pour objectif principal de faciliter la rencontre entre les

demandeurs d'emploi et les entreprises. Il donne ainsi aux jeunes la chance de bénéficier d'entretiens d'embauche dans un cadre professionnel et décomplexé.

Pour rendre opérationnel son appareil, le MDES a créé un atelier de formation préparant les jeunes à approcher les chefs d'entreprise à la recherche de personnel qualifié. Il est à noter que l'édition 2011 du Forum du premier emploi a été marquée par un message fort, incitant les jeunes à oser entreprendre.

### **Le Fonds souverain d'investissements stratégiques (FONSIS)**

Le FONSIS est un dispositif de financement de nouvelle génération pour l'économie sénégalaise. Ce type d'instrument de financement est généralement utilisé par les pays à fort potentiel économique : pays émergents, pays disposant de ressources naturelles, pays où le développement de l'initiative privée occupe une place centrale dans l'économie nationale...

Le FONSIS a été créé par le décret n° 2012-34 du 27 décembre 2012. Avec un capital projeté de 500 milliards de francs CFA (à libérer sur plusieurs années), le fonds est composé majoritairement de l'État du Sénégal (70 %), les autres composantes détenant 30 % de son capital. Le principe d'intervention de la structure est sous forme de fonds propres, avec pour objectif principal d'augmenter le niveau de croissance des petites et moyennes entreprises et des petites et moyennes industries (PME/PMI). Le niveau du capital du FONSIS donne l'opportunité à l'État du Sénégal de mobiliser des ressources complémentaires auprès d'institutions financières et bailleurs, ainsi qu'auprès de Sénégalais de l'étranger.

*Le FONSIS en trois étapes...*

1. Selon l'exposé des motifs de la loi instituant le FONSI, le Sénégal a décidé de mettre en place des ressources propres pour « investir en partenariat avec d'autres investisseurs nationaux et/ou étrangers dans la réalisation de projets stratégiques, structurants, créateurs d'emplois durables et ayant des impacts directs sur l'économie nationale ».

2. Le FONSI vise à soutenir les PME et PMI sénégalaises par « le biais d'un sous-fonds qui leur est dédié qui investit en fonds ou quasi-fonds propres ». L'objectif est d'assurer efficacement la gestion des participations et autres actifs de l'État qui lui sont transférés afin de créer de la valeur au bénéfice du pays. Il est aussi d'investir et de préserver des réserves financières importantes pour les générations futures.

3. Selon monsieur Amadou Kane, ministre de l'Économie et des Finances du Sénégal à la création du fonds, « le FONSI est un nouveau levier financier au service de la politique économique et sociale sénégalaise. Il va promouvoir le rôle de l'État en tant qu'investisseur, partenaire et complément du secteur privé, pour soutenir les investissements directs ». Le but est d'accélérer le développement économique et social *Entreprendre en Afrique. Les clefs de la réussite* en créant de la richesse et des emplois pour les générations présentes et futures.

Présenté comme un « instrument révolutionnaire » de financement du développement, le Fonds souverain d'investissements stratégiques en vue serait le principal levier de création des emplois massifs promis par le président Macky Sall, lors de la campagne électorale de mars 2012. Pour preuve, le président Sall avait défini, lors du Conseil des ministres du 16 novembre 2013, les orientations de ce qu'il considère comme un « nouvel instrument » au service de sa politique économique et sociale. Le fonds se

place parmi les premiers pionniers incontournables de relance de l'économie Sénégal.

Selon les autorités publiques, le FONSI S s'inspire de l'expérience des pays émergents dans ses cibles – énergie, infrastructures, industrie, agriculture, immobilier. Il investira en revanche à domicile, visant l'emploi et la substitution aux importations.

Une part importante est réservée aux PME en recherche de croissance. Par le biais de son sous-fonds dédié aux PME, il s'agit d'investir en fonds propres et de conseiller, accompagner et structurer les PME afin qu'elles puissent lever du financement complémentaire en dette auprès des banques (Banque nationale de développement, banques commerciales, etc.) et être bien gérées pour créer du profit. Le FONSI S peut prendre une part majoritaire ou minoritaire au début en ayant une bonne représentation au conseil d'administration de ces PME et en nommant ses représentants aux postes clés, histoire de s'assurer que le capital est utilisé à bon escient et que la meilleure stratégie est mise en œuvre.

En créant ce nouveau mécanisme, le président de la République du Sénégal vise à faire émerger le développement de plusieurs projets de création d'entreprise dans les secteurs pourvoyeurs d'emploi. L'État souhaite concentrer l'essentiel des ressources du FONSI S aux secteurs qui emploient massivement les jeunes : agro-industrie, agro-business, tourisme/hôtellerie, textile, immobilier et construction, etc., et aussi aux secteurs stratégiques et structurants tels que l'énergie, les mines, les infrastructures, les industries phosphatières et métallurgiques. Ce choix favorise trois axes prioritaires : la création et le développement d'entreprises, la

création massive d'emplois et la valorisation des ressources locales.

Le Fonds souverain d'investissements stratégiques constitue un élément percutant dans la nouvelle stratégie de politique de création et de développement d'activités à haute valeur ajoutée. À travers cet outil, l'État du Sénégal confirme à nouveau que l'initiative privée reste et restera pour toujours le principal indicateur d'une économie solide.

Malgré les efforts fournis par les agences et structures dédiées à la politique de l'emploi des jeunes et les orientations prises par ses dirigeants, force est de constater que le chômage et le problème du sous-emploi des jeunes reste toujours d'actualité. Lors de la dixième session du Conseil présidentiel de l'investissement, tenu le 14 novembre 2011, le président Abdoulaye Wade, en faisant le point sur les différents programmes relatifs à l'emploi des jeunes, a constaté que les résultats n'étaient pas satisfaisants. Il a reconnu que le niveau d'exécution de ces politiques n'a pas été à la hauteur de ses attentes. « J'exhorte le Premier ministre et son gouvernement à redynamiser les instruments de promotion de l'emploi existants et d'en identifier d'autres », a-t-il déclaré devant les membres du Conseil. Toujours selon maître Wade, le chômage est devenu une préoccupation au niveau mondial. « Cette pression doit nous conduire à des ruptures profondes dans les innovations majeures dans nos politiques et programmes. Nous ne pouvons pas réussir ces ruptures sans le concours du secteur privé. L'État doit être cependant la locomotive en attendant que notre secteur privé se développe suffisamment », dira-t-il.

En résumé, depuis 2000, divers progrès ont été enregistrés dans le domaine de l'emploi et de l'entrepreneuriat des jeunes. Cependant, malgré

l'existence de plusieurs programmes initiés par nos dirigeants pour soutenir le développement des capacités des jeunes, force est de constater que les résultats ne sont pas à la hauteur des attentes. Ces programmes n'ont enregistré que de faibles impacts dans la recherche de solutions d'emplois à destination des jeunes. La mise en pratique de certains plans d'action a posé d'énormes contraintes du fait du manque de structuration et de cadre opérationnel pour accompagner efficacement les jeunes. De plus, l'entrepreneuriat des jeunes est en perte de vitesse au Sénégal, comparativement aux autres pays en développement. D'où la nécessité de renforcer l'accompagnement des jeunes à la création de leur propre emploi.

### **Les nouvelles autorités**

Depuis le début de l'année 2013, les nouvelles autorités sénégalaises, issues de l'élection présidentielle de 2012, multiplient les propositions pour renforcer les politiques d'insertion des jeunes. Dans ce cadre, plusieurs instruments ont été mis en place pour répondre de façon efficace et durable à cette exigence. C'est dans cette optique que s'inscrit la réorganisation de l'Agence pour l'emploi des jeunes des banlieues (AJEB). Cette structure est désormais présente sur toute l'étendue du territoire national et développe une approche de proximité pour construire et préparer l'avenir des jeunes issus des milieux défavorisés.

L'augmentation des dotations budgétaires de l'Agence nationale pour l'emploi des jeunes (ANEJ) permet à cette structure de renforcer ses choix en matière d'accompagnement et de suivi des jeunes demandeurs d'emploi ou porteurs de projet de création d'entreprise.

Par ailleurs, avec le renforcement des politiques de financement, le Fonds national de promotion de la jeunesse (FNPJ) travaille actuellement sur différents dossiers pour faciliter l'accès au financement et le développement de l'initiative privée.

Le management par objectifs a été instauré dans les structures publiques où l'on travaille à la rationalisation des dépenses publiques et à la mise en place de contrats de performance. L'obligation s'installe, pour tout dirigeant de structure publique, de définir une politique d'amélioration continue de la conduite des affaires collectives.

La création d'un Fonds de garantie des investissements prioritaires (FONGIP) permet de disposer d'un levier fonctionnel susceptible d'apporter des réponses adéquates à la problématique du chômage des jeunes. Ce fonds s'inscrit en droite ligne des orientations du plan stratégique 2013-2017 dont le but est de soutenir la croissance économique.

Afin de rationaliser les services d'appui aux jeunes, le gouvernement d'Abdoul Mbaye, ex-Premier ministre, envisageait une fusion entre l'Agence nationale pour l'emploi des jeunes et le Fonds national de promotion de la jeunesse, l'objectif étant de rendre plus efficaces les plans d'action en faveur de la jeunesse sénégalaise, en ayant notamment un interlocuteur unique pour l'ensemble des démarches d'accompagnement, de formation, de financement et de suivi des jeunes en situation de chômage.

Cette nouvelle structure dénommée Agence nationale pour la promotion de l'emploi des jeunes « ANPEJ » est une personne morale de droit public. Elle est dotée d'une autonomie financière et est placée sous la tutelle technique du ministère de la Jeunesse,



de l'Emploi et des Valeurs Civiques et sous la tutelle financière du ministère de l'Économie et des Finances.

La dissolution des trois agences principales d'intervention en matière d'emploi des jeunes et la création d'une nouvelle structure marquent une volonté politique de corriger les dysfonctionnements des différentes stratégies d'intervention en faveur des jeunes.

Sur proposition du ministre qui s'occupe de l'emploi des jeunes, l'ANPEJ regroupe quatre directions fonctionnelles :

- Étude, formation et placement des jeunes ;
- Promotion de l'initiative privée (entrepreneuriat et financement) ;
- Antennes et partenariats ;
- Direction financière et des ressources humaines.

**Missions de l'ANPEJ :**

- Participer à la définition de la politique de l'emploi des jeunes ;
- Intervenir sur le marché du travail pour assister les demandeurs d'emploi ;
- Mettre en place une politique d'accompagnement de proximité : appui, conseil, formation placement et suivi des jeunes ;
- Renforcer les niveaux d'intervention des jeunes porteurs de projets de création d'entreprise ;
- Financer des projets d'études, de suivi et d'évaluation des programmes d'insertion des jeunes ;
- Assister les chefs d'entreprise Sénégalais dans leurs démarches pour l'embauche des jeunes.

En résumé, depuis l'arrivée au pouvoir du président Macky Sall, plusieurs orientations ont été prises. Les prérogatives restent cependant les mêmes que celles des gouvernements précédents. Il s'agit de renforcer

les interventions dans la cadre de la recherche de solutions à travers des plans d'action significatifs.

## CONCLUSION

---

Bien que de nombreux corps de métiers exigent des procédures particulières pour pouvoir être pratiqués (médecins, avocats, experts-comptables, huissiers de justice, etc.), d'autres secteurs d'activité, au contraire, restent d'un accès moins restrictif et représentent l'immense majorité des domaines accessibles aux créateurs d'entreprise. Créer est donc à la portée de tous et de multiples possibilités s'offrent aux jeunes Africains pour façonner leur propre emploi.

L'Afrique regorge d'opportunités diverses et variées, car beaucoup de projets de développement sont juste à demi achevés. Cela offre un terrain favorable à l'émergence des talents et des nouvelles activités. Il nous faut donc savoir en tirer notre parti : nous pouvons raisonnablement être plus optimistes que ne le voudraient les porteurs de mauvais augure.

Certains jeunes n'osent pas entreprendre, car ils se posent souvent de nombreuses questions... Qu'en est-il des embûches qui semblent institutionnalisées ? Comment créer une activité si la corruption règne, si le piston est la règle pour franchir les portes du succès ? Comment y arriver si, pour réussir, il semble nécessaire de prêter allégeance à tel ou tel cercle ? Etc.

Pour répondre à ces objections fondées, il faut partir de l'échelle micro-locale. C'est ainsi que le créateur de projet peut s'en sortir. L'environnement immédiat de chacun (immeuble, quartier, ville) contient en lui-même les germes du succès. À ce niveau-là, nul besoin de piston ni de gros moyens matériels ou financiers pour démarrer une activité viable. Certes, les millions arriveront moins vite, mais le terreau, soulignons-le, est suffisant pour satisfaire à un fonctionnement correct de l'entreprise.

C'est sur le terrain même de notre pauvreté que notre richesse est présente. Souvenez-vous de cette jeune femme qui a installé un panneau solaire dans son village dépourvu d'électricité. Cette idée lui a permis d'aider la population à recharger les téléphones portables (on sait combien est vitale la communication avec l'extérieur, notamment avec les parents à l'étranger), tout en générant pour elle et sa famille un revenu. Pensez aussi à ce vendeur ambulancier de sandales qui récupère sa matière première dans les décharges de pneus usagés... Vous connaissez tous ces exemples. Ils semblent dérisoires face à l'ampleur du chômage et à vos rêves de richesse, n'est-ce pas ? Méfiez-vous de négliger les petits commencements, car on sait tous que les petits ruisseaux font les grandes rivières.

Entendons-nous bien, le secteur informel n'est pas ce que je vous souhaite. Bien que cette frange de notre économie regorge de créativité et de travailleurs courageux, il est indispensable d'évoluer vers une vraie intégration de ces micro-entreprises dans le système économique régulier. En tous les cas, cependant, le secteur du travail informel est la preuve indéniable qu'il est possible, à quelque niveau de l'échelle sociale où l'on se trouve, de créer une activité génératrice de revenus.

Pour vous en sortir, il faut savoir être plus pragmatique. Faites le tour des administrations pour collecter toutes les informations nécessaires au montage d'une entreprise, démarrez modestement en assurant toujours vos acquis. La clé pour durer, c'est de s'ancrer dans la légalité, en transparence, sans vous cacher. Si l'investissement vous paraît lourd au début, vous vous épargnez ainsi des angoisses inutiles et avancerez sur le développement de vos activités.

Chaque jour dans nos contrées, des salariés sont spoliés de leur salaire, subissent des injustices ou découvrent l'absence de perspectives d'évolution dans l'entreprise qui les emploie. Alors, jouez la carte de la prudence en créant votre revenu. Encore une fois, il s'agira pour vous non seulement de vous ouvrir des opportunités qui ne demandent qu'à fructifier entre vos mains, mais encore d'assurer vos arrières en cas de coup dur.

Si être son propre patron n'est pas facile, ce n'est pas une raison en soi pour vous laisser intimider par la peur d'entreprendre. Comme vous le savez, peu de choses dans ce monde s'obtiennent sans un peu de sueur.

Si vous êtes Africain et croyez en l'avenir de l'Afrique, décidez aujourd'hui de faire quelque chose pour qu'à votre échelle, à votre niveau, quelqu'un soit encouragé par votre audace. Soyez un porteur d'espoir, pour vous et pour votre voisin. Je pourrais vous énumérer à l'infini les exemples de grands patrons qui sont partis de rien ; mais l'exemple qui vous intéresse, c'est le vôtre, alors commencez à y réfléchir. Faites-le point, vous vous apercevrez qu'objectivement, rien ne vous empêche de créer une activité si ce n'est des *a priori* bloquants.

Mais, me direz-vous, il faut de l'argent pour être patron. Oui. Mais si peu. À l'échelle de grandeur dont je vous parle, c'est-à-dire l'échelle micro-locale, il peut vous suffire de peu, voire très peu, pour démarrer. À vous de voir ensuite si vous souhaitez vous associer à des proches, cotiser à plusieurs ou faire appel à un financement plus officiel (banque, par exemple).

Soyez par contre un gestionnaire rigoureux de chaque franc que vous gagnerez. Car chaque franc gagné est à investir pour la croissance de votre projet. Si vous êtes dépensier, vous n'êtes peut-être pas encore prêt à entreprendre. Car sachez-le également, vous êtes votre meilleur allié, faites donc en sorte de ne jamais être votre propre ennemi.

Sachez qui vous êtes et ce que vous voulez devenir. Investissez dans votre personnalité : passez du temps à travailler sur vos défauts, sur vos lacunes, sur les opportunités de votre environnement local...



*Le progrès économique et les modèles de développement qui se sont succédé en Afrique ne parviennent plus à résorber les inégalités et les injustices sociales, qu'elles soient absolues ou relatives. Pourquoi, dans nos pays, l'économie et le social ne marchent pas ensemble ? Pourquoi, en Afrique, les uns ont du travail et les autres n'ont que du temps ?*

*Dans toute société, construire et consolider la cohésion ou la préserver de toute altération, c'est permettre à chacun, sans exclusivité ni exclusion, de participer et contribuer au développement du pays et d'en recueillir équitablement les fruits. Cette perspective postule la nécessité de remettre le travail, la solidarité et la dignité au cœur de tout modèle destiné à trouver les moyens de sortie d'une crise, que la durabilité et les caractères fondamentaux, ont rendue structurelle.*

*Si ailleurs la machine sociale s'est grippée, ici elle produit des réponses paradoxales, divisant notre société entre ceux qui vivent l'extrême dénuement dans les zones rurales ou encore les reclus de la banlieue en quête permanente de travail et une poignée d'autres citoyens jouissant de tous les privilèges. Comment dès lors, faire converger*

*contraintes économiques et aspirations sociales avec des systèmes qui ne produisent pas suffisamment de croissance, pas suffisamment d'emplois, pour prendre en charge toutes demandes, particulièrement importantes, au regard du profil démographique de notre jeune Nation.*

*L'emploi des jeunes et l'entrepreneuriat sont devenus depuis bien des années, un sujet majeur de la vie politique, économique et sociale de bien de pays sur le continent Africain et ailleurs dans le monde. Or, ce qui frappe face à ce défi majeur, c'est l'imprécision et la confusion de la parole, ou plutôt les multiples discours qui en tiennent lieu.*

*Les mutations actuelles exigent pour créer et maintenir l'emploi dans notre pays, une approche territorialisée des politiques publiques, des capacités d'entreprendre, de l'innovation, de la mobilisation sociale pour un renouveau productif, du sérieux économique pour crédibiliser l'État et attirer des financements innovants.*

*Y faire face, c'est promouvoir un système de valeurs et de solidarité collective qui favorisent les initiatives, les articulent entre elles, et s'efforce de faire en sorte que les ressources personnelles de chacun soient valorisées et utilisées économiquement.*

*Se sentir responsable, c'est donner enfin un peu de soi, en partageant avec ceux qui veulent apprendre et entreprendre, ce que la vie nous a appris. Et c'est en étant proches et solidaires que nous y parviendrons.*

**Seydou GUEYE**

*Ministre, Secrétaire général du Gouvernement du  
Sénégal*

## TABLE DES MATIÈRES

---

Biographie de l'auteur.....	
Préface.....	
Chapitre I : Appel du cœur.....	
Chapitre II : L'entrepreneur et son environnement.....	
Chapitre III : Une introspection avant de se lancer.....	
Chapitre IV : Parcours d'entrepreneurs : cas concrets...	
Chapitre V : La boîte à idées du créateur .....	
Chapitre VI : L'accès au financement.....	
Chapitre VII : Le soutien des autorités publiques du Sénégal.....	
Conclusion.....	
Postface.....	

---

