



COMMENT TROUVER UNE BONNE  
IDÉE DE BUSINESS EN

# AFRIQUE

JE PARTAGE MON EXPERIENCE AVEC TOI

JEAN YVES BRAGBO

---

# QUI EST L'INVESTISSEUR AFRICAIN?

## DÉCOUVERTE DU PERSONNAGE.

L'éducation financière, l'entrepreneuriat et l'investissement sont les clés pour atteindre l'indépendance financière.

Il est très simple pour les personnes déjà riches de maintenir leur richesse parce qu'elles ont des conseillers patrimoniaux qui guident leurs pas.

Mais pour les gens comme nous, issus de milieux modestes, accroître et maintenir un certain niveau de richesse peut s'avérer difficile.

Il est temps que cela change !

Et c'est tout l'objectif de la chaîne Youtube "L'investisseur Africain"

Je m'appelle Jean-Yves BRAGBO : investisseur, entrepreneur, ingénieur en Intelligence Artificielle et repat (j'ai quitté Dubaï pour rentrer vivre définitivement en Afrique).

Ici, tu vas réveiller l'Investisseur Africain à succès qui sommeille en toi en apprenant comment :

- ▶ Gagner plus d'argent,
- ▶ Gérer efficacement tes finances personnelles,
- ▶ Réussir tous tes Investissements (en Afrique),
- ▶ Mener à bien ton retour au pays.

J'ai eu l'idée de cette chaîne car je me suis rendu compte que plusieurs personnes veulent investir en Afrique mais ne savent pas par où commencer ou comment éviter les différents pièges qu'elles pourraient rencontrer sur leur chemin.

Fort de mon expérience sur le terrain dans l'agriculture, l'immobilier, l'élevage et bien plus encore et ayant rencontré plusieurs pièges pendant mon parcours, je veux par cette chaîne, motiver, inspirer et accompagner tous ceux et celles qui veulent réussir leurs entreprises et investissements sur le continent.

Aussi, mes expériences professionnelles en Intelligence Financière et Marketing Quantitatif me permettront de vous apporter les conseils adéquats pour vous aider à lancer ou faire grandir vos différents business. Vous retrouverez sur la chaîne du contenu sur l'entrepreneuriat, la création de business et l'indépendance financière.

Ensemble, nous réussirons en Afrique !

---

# DIX COMMANDEMENTS POUR RÉUSSIR TES BUSINESS EN AFRIQUE

## LE BUSINESS COMMENCE ICI

*Quand j'écoute la plupart des investisseurs et des entrepreneurs raconter leurs histoires, je me rends compte qu'ils parlent beaucoup plus de leurs réussites plutôt que de leurs échecs.*

*Pour moi, il n'y a pas de honte à échouer. Les échecs sont une manière de pouvoir atteindre la réussite. Ayant fait plusieurs erreurs lors de mon parcours d'investisseur non seulement en Afrique mais aussi en France et à Dubai, j'ai décidé de partager avec toi les règles qu'il te faut absolument suivre si tu veux réussir dans tes business et entreprises en Afrique.*

*Ces règles sont issues de mon expérience. Ce ne sont pas des choses que j'ai entendues ci et là, mais des choses que j'ai vécues personnellement. Ces règles représentent les leçons que j'ai tirées de mes erreurs.*

*Appliquer ces règles t'aidera à triompher des éventuels pièges que tu pourras rencontrer sur ton parcours d'entrepreneur ou investisseur.*



# DIX COMMANDEMENTS POUR RÉUSSIR TES BUSINESS EN AFRIQUE

LE BUSINESS COMMENCE ICI

## ***1. Investis d'abord en toi avant d'investir dans un business:***

*Cette règle est la plus importante car elle te permettra d'éviter une bonne partie des pièges que tu pourras rencontrer sur ton parcours d'entrepreneur et/ou investisseur.*

*Si tu investis sur toi-même, tu sera beaucoup plus aguerri, tu auras beaucoup plus de notion et de recul. Tu sauras certainement comment gérer un business avant de te lancer. Je connais des personnes qui investissent leur argent dans des business sans même se former. Ces personnes pensent qu'on naît entrepreneur. Ne fais pas la même erreur.*

*Forme-toi avant d'investir en lisant au moins 10 livres business par exemple.*

*Je partage quelques uns sur mon Instagram "L'Investisseur Africain".*

## ***2. N'investis pas toute ton épargne***

*Le non respect de cette règle a causé ma perte dans mon 1er business en Afrique en 2008.*

*J'avais investi toute mon épargne d'alors, 1000€, dans un business de revente de boissons gazeuses. Malheureusement quelques jours après le début de cette activité, mon dépôt a été cambriolé et j'ai tout perdu.*

***N'ayant pas d'argent de côté, je n'ai pu rien faire pour relancer ce business.***

*Ce qu'il faut faire à l'inverse, c'est d'investir tout au plus les 2/3 de ton épargne et de garder l'autre tiers pour faire face aux éventuels imprévus.*

## DIX COMMANDEMENTS POUR RÉUSSIR TES BUSINESS EN AFRIQUE

SUITE

### ***3. N'investis pas dans un domaine que tu ne connais pas.***

*Il ne faut jamais investir dans un domaine que tu ne maîtrises pas.*

*S'il te tient d'investir dans un domaine malgré ta méconnaissance, il faut d'abord te former et ensuite investir.*

*Il n'est pas obligatoire d'avoir des connaissances pointues mais au moins les bases.*

### ***4. N'associe pas ta famille à tes Business.***

*Plusieurs investisseurs te raconteront les mésaventures qu'ils ont eues avec leur famille en Afrique. Certains ont vu leur business être négligé alors que d'autres se sont tout simplement fait arnaquer des milliers d'euros.*

*Lorsque tu investis en Afrique, ne fais vraiment pas confiance à 100% à la famille.*

*Par expérience, lorsqu'on associe notre famille à notre business, c'est l'échec assuré. Pourquoi ?*

*Parce que la famille n'a pas toujours les mêmes visions que toi et peut se dire que tu as beaucoup d'argent, surtout quand tu vis en occident.*

---

# DIX COMMANDEMENTS POUR RÉUSSIR TES BUSINESS EN AFRIQUE

SUITE

## ***5. Choisis méticuleusement tes partenaires***

*Au lieu de t'associer à la famille, il faudrait plutôt t'associer à des professionnels qui ont de l'expérience dans le domaine dans lequel tu veux investir.*

*Il faut tester tes associés par des entretiens rigoureux et en examinant leur historique.*

## ***6. Ne cherche pas aller TROP vite***

*Si tu veux réussir dans tes business en Afrique, il te faut apprendre à être patient. Ton business aura besoin de temps pour arriver à maturité. Ne cherche surtout pas à brûler des étapes car cela pourrait te coûter cher.*

*Il faut plutôt appliquer la méthode TOR que j'ai développée avec le temps : T pour Tester d'abord ton idée de business avec un budget modeste. Ensuite une fois que tu as éprouvé ton business, tu pourras l'Optimiser et ensuite Répéter la même chose.*

*Je développe cette idée davantage sur la chaîne Youtube "l'Investisseur Africain."*

---

# DIX COMMANDEMENTS POUR RÉUSSIR TES BUSINESS EN AFRIQUE

SUITE

## ***6. N'emprunte pas de l'argent pour commencer ton business***

*Quand tu commences à investir, n'investis jamais avec un emprunt, si cela est possible. Il ne faut pas aller voir sa banque pour emprunter de l'argent pour un projet que tu n'as pas testé.*

*Il faut d'abord tester ton projet avec une somme modique et ensuite aller emprunter de l'argent pour faire passer ton business au niveau supérieur. On n'emprunte pas de l'argent pour commencer son business, car rien ne prouve que son projet va marcher.*

*Si le projet tombe à l'eau, tu vas te retrouver avec un crédit sur le dos à le rembourser sur plusieurs années peut-être.*

## ***7. Ne cherche pas aller TROP vite***

*Si tu veux réussir dans tes business en Afrique, il te faut apprendre à être patient. Ton business aura besoin de temps pour arriver à maturité. Ne cherche surtout pas à brûler des étapes car cela pourrait te coûter cher.*

*Il faut plutôt appliquer la méthode TOR que j'ai développée avec le temps : T pour Tester d'abord ton idée de business avec un budget modeste. Ensuite une fois que tu as éprouvé ton business, tu pourras l'Optimiser et ensuite Répéter la même chose.*

*Je développe cette idée davantage sur la chaîne Youtube "l'Investisseur Africain."*

---

## DIX COMMANDEMENTS POUR RÉUSSIR TES BUSINESS EN AFRIQUE

SUITE

### ***8. Déplace toi toujours en Afrique pour suivre ton business***

*Lorsque tu fais partie de la diaspora et que tu veux investir en Afrique, déplace toi toujours au moins une à deux fois/an pour aller voir le sujet de tes investissements.*

*Il ne faut jamais faire confiance à 100% aux personnes avec lesquelles tu travailles sur place. La confiance n'exclut d'ailleurs pas la prudence.*

*Lorsque tu investis surtout dans le foncier, l'achat de terrain, et la construction de maison, déplace-toi toujours pour aller voir ce qui se passe sur le terrain.*

***Cela te permettra de ne pas te faire arnaquer.***

### ***9. Fuis les business "TROP faciles."***

*Si tu veux investir dans un projet en Afrique, méfie-toi des projets qui semblent trop faciles. Lorsque le projet semble trop beau pour être vrai, c'est à dire avec des rendement de 100%, 200% voir plus en très peu de temps, fuis sans réfléchir !!!*

*Si tu veux investir en Afrique, il faut te donner de la peine pour travailler afin de réussir. J'ai rarement vu des projets avec de tels rendements sans un travail acharné, à moins que ce soit la bourse, et là encore, ou que tu aies été vraiment chanceux.*

---

# DIX COMMANDEMENTS POUR RÉUSSIR TES BUSINESS EN AFRIQUE

SUITE

## ***10. Ne fais pas de crédit***

*Lorsque tu fais partie de la diaspora et que tu veux investir en Afrique, déplace toi toujours au moins une à deux fois/an pour aller voir le sujet de tes investissements.*

*Il ne faut jamais faire confiance à 100% aux personnes avec lesquelles tu travailles sur place. La confiance n'exclut d'ailleurs pas la prudence.*

*Lorsque tu investis surtout dans le foncier, l'achat de terrain, et la construction de maison, déplace-toi toujours pour aller voir ce qui se passe sur le terrain.*

*Cela te permettra de ne pas te faire arnaquer.*

---



# COMMENT TROUVER UNE BONNE IDÉE DE BUSINESS À LANCER EN AFRIQUE ?

## DISCLAIMER

### Conseil N°1

Une bonne idée doit répondre à un besoin identifié. Après, il faut identifier votre cible (à qui s'adresse votre idée ?). Quelle est votre cible ? Quelles sont ses attentes ? Quelles sont ses habitudes ? etc.

### Conseil N°2

Ciblez surtout la classe moyenne africaine : cadres, chefs -d'entreprise, fonctionnaires, des « repats ».

Essayez d'identifier un besoin spécifique à cette catégorie de population. Selon moi, il s'agit d'une cible stratégique car elle peut payer pour vos services, contrairement à la femme de ménage ou le petit commerçant de votre quartier.

### Conseil N°3

Je le répète souvent, selon moi, une bonne idée dépend tout autant de son originalité et de son modèle économique, que de l'équipe qui la soutient. Un projet ne naît pas tout seul, et n'a aucun intérêt si une équipe solide n'est pas prête à le soutenir.

Parmi les millions d'Africains qui rêvent un jour de créer leur entreprise, beaucoup n'ont pas encore d'idée précise.

Alors comment faire pour trouver une bonne idée de Business à lancer en Afrique ?

- 1/ Ne jamais rester sur une première idée
- 2/ Observer autour de soi
- 3/ Partir d'une passion
- 4/ S'inspirer d'un concept qui existe à l'étranger
- 5/ Lire des magazines spécialisés (Suivre mon Instagram par exemple)



---

# 15 IDÉES DE BUSINESS À LANCER EN AFRIQUE.

SUITE

## 1. Créer une ferme agricole

*De plus en plus de personnes cherchent à retourner vers des produits de qualité, c'est d'ailleurs pour cela que le bio se développe autant dans les rayons des supermarchés.*

*Pour lutter face aux prix toujours plus compétitifs des grandes enseignes, les petits producteurs ont trouvé une idée de taille, vendre directement leurs produits. Que cela soit sur les marchés ou directement de leur ferme.*

### Comment ça marche ?

*Si vous avez un morceau de terre ou vous pouvez cultiver, alors vous pouvez devenir producteur agricole. Le but de ce business va être de vendre des produits qualitatifs.*

*Vous pouvez très bien vendre des fruits, des légumes ou encore des œufs. L'importance, dans ce genre de business, va être de trouver les meilleures façons pour distribuer vos produits.*

*Vous allez pouvoir, d'une part, les vendre directement de chez vous, à un prix très compétitif, mais vous pouvez également développer la distribution de manière encore plus large.*

*Le fait de vendre sur les marchés augmentera sans aucun doute vos bénéfices. C'est d'ailleurs une place de choix pour faire connaître ses produits. Une technique qui fonctionne également de plus en plus est de livrer directement les produits, moyennant des frais pour le déplacement.*

### Avantages:

*L'autonomie : Vous gérez votre activité comme vous le souhaitez.*

*La nature : Vous travaillez à l'extérieur, sans stress.*

*La relation client : Vous aurez souvent les mêmes clients.*

### Inconvénients :

*Les déplacements : Ce type de métier implique que vous vous déplaciez pour pouvoir vendre.*

*Le temps : Le temps pourra être votre pire ennemi si la saison est mauvaise.*

*La rentabilité : Vous devrez vendre beaucoup pour dégager de gros bénéfices.*

---

# 15 IDÉES DE BUSINESS À LANCER EN AFRIQUE.

SUITE

## 2. Ouvrir un Pressing en Afrique

*Créer ou ouvrir un pressing n'est pas une chose aisée !*

*Mais voici quelques conseils pour mener à bien cette opération. Rappelons-le, une étude de marché est une étude de l'environnement de votre futur Business. Elle permet notamment d'analyser l'offre et la demande.*

### **Dans quel but ?**

*Tout simplement pour vérifier qu'il existe un besoin non satisfait sur le marché, et mettre en place une stratégie commerciale et marketing adaptée pour le satisfaire.*

*En effet, si vous cernez le profil de vos futurs clients potentiels et de la concurrence, vous serez plus à même de proposer une offre de services qui trouvera sa place sur le marché. Réaliser une étude de marché pressing au niveau de la zone d'implantation est donc essentiel.*

*Les pressings proposent des services divers et personnalisés : nettoyage à sec, défroissage, teinture, repassage, détachage ou encore dégraissage. Il est primordial que vous vous différenciez à tout prix pour vous démarquer de la concurrence. Mais alors, comment faire ?*

### **Le choix du local pour ouvrir un pressing**

*Après avoir établi votre étude de marché, vous devez vous focaliser sur la recherche du local. Attention, il est essentiel de prendre au sérieux cette étape : du choix du local dépendra votre réussite.*

### **Trouver une idée originale**

*De nombreux professionnels cherchent des concepts modernes et originaux pour attirer davantage de clients. À titre d'exemple, pressing-café ou pressing-web deviennent ultra tendances.*

*Ainsi, le pressing n'est plus seulement un lieu pour prendre soin de son linge, mais elle devient un lieu de travail et/ou de détente à part entière.*

*De même, pensez à une chose que vous pourrez associer à votre pressing et qui constitue un plus pour votre client et une manière de vous démarquer.*

*Cela pourrait également être un service de ramassage ou de livraison des vêtements de vos clients.*

*Trouvez les contraintes/problèmes adjacents au pressing et apportez-y des solutions innovantes.*

### **Quelles sont les possibilités de locaux qui s'offrent à vous ?**

*Vous ferez rapidement face au dilemme de nombreux commerçants : en centre ville avec une grande visibilité, donc un gain de clients certain, ou excentré, pour des économies de loyer et plus d'espace ? À vous de peser le pour et le contre !*

---

# 15 IDÉES DE BUSINESS À LANCER EN AFRIQUE.

SUITE

*Dans le cas du choix d'un lieu à fort passage, il est évident que la recherche de clients ne sera pas votre première préoccupation. Cependant, vous devrez certainement gonfler vos prix pour rentabiliser votre local.*

*Au contraire, vous pourrez vous permettre des prix plus attractifs si vous choisissez d'ouvrir votre pressing dans un lieu moins visible, mais vous aurez peut-être besoin de multiplier les actions commerciales et marketings pour vous faire connaître.*

*Le choix de l'emplacement dépendra également du type de clientèle visée : un emplacement à proximité de bureaux vous permettra de toucher facilement une clientèle d'affaires, à l'inverse créer un pressing à proximité d'une zone résidentielle vous permettra d'attirer une clientèle de particuliers.*

### ***Les besoins humains et matériels pour ouvrir un pressing.***

*Avant de vous lancer, vous devez impérativement lister l'ensemble du matériel qui vous sera nécessaire, tout en prenant compte de l'espace dont vous bénéficierez : machines, tables à détacher, pistolets de nettoyage, planches à repasser... Puis demander des devis auprès de différents fournisseurs afin de trouver du matériel affichant un bon rapport qualité/prix.*

### ***Concrètement...***

*Pour les machines il est conseillé de privilégier les marques allemande et vous aurez besoin de 3 machines au moins pour commencer :*

*Une pour lavage simple, une pour lavage à sec et une pour séchage des habits (une sècheuse). Pour un pressing moderne se sont les premières consignes. Ajoutez une table de repassage et un comptoir.*

*Ensuite avoir un bon gérant et une bonne caissière :*

*Le gérant fait le lavage et le repassage, il s'occupe du traitement des habits avec les produits nécessaires. Et la caissière s'occupe de l'achat des produits de qualités et même faire des tests pour un travail bien fait afin d'attirer la clientèle.*

*Les prix varient selon les lieux et le mode de vie du quartier ou vous installez le pressing.*

*Donc il vous faut une personne d'expérience quelqu'un qui s'y connaît dans un premier temps même si après vous souhaitez y mettre un proche, ainsi ce proche pourrait mieux apprendre auprès de ce dernier.*

*Le **prix des machines** dépendra des capacités, aussi s'il s'agit d'une nouvelle machine ou seconde main. Le mieux c'est de faire une prospection sur différents vendeurs et une fois à la maison comparer les prix.*

---

---

# 15 IDÉES DE BUSINESS À LANCER EN AFRIQUE.

SUITE

## 3. *Faire de l'import-export*

*Si vous voyagez beaucoup, il pourrait être intéressant de mettre à profit vos déplacements. Il y a toujours des produits qui sont intéressants à revendre, surtout lorsque ceux-ci coûtent 10 fois moins cher qu'en France.*

*Savoir acheter au bon prix vous permettra de faire du business et, par la même occasion, de belles plus-values.*

### **Comment ça marche ?**

*L'import-export est un business qui fonctionnera toujours, pour la simple et bonne raison qu'il y aura toujours des produits moins chers d'un pays à un autre. C'est exactement cette différence de prix que vous allez utiliser pour faire des bénéfices.*

*Votre but sera d'acheter au meilleur prix, généralement en quantité, des produits vendus très chers en France et qui sont très abordables dans le pays dans lequel vous séjournez. Vous profiterez ainsi de la différence de prix pour prendre votre commission.*

*Il faudra également prendre en compte le transport, surtout s'il s'agit de produits volumineux. Auquel cas vous pourrez envisager les conteneurs, mais il ne faudra pas oublier de répercuter le coût du transport, sur votre prix de vente.*

*Vous pouvez également vendre les produits avant de les avoir achetés, afin de disposer immédiatement des fonds et de ne rien avoir à avancer.*

### **Avantages:**

*Les marges : Vous pouvez facilement marger sur de grosses quantités.*

*Les voyages : Votre métier consiste à voyager.*

*Les produits: Vous pouvez changer de produits comme bon vous semble.*

### **Inconvénients :**

*Le démarchage : Vous devrez trouver des clients assez rapidement.*

*La gestion : Ce genre de business implique une gestion assez lourde.*

*Convainquant : Il faut être très commercial et savoir convaincre.*

---

---

# 15 IDÉES DE BUSINESS À LANCER EN AFRIQUE.

SUITE

## 4. Créer un Spa ou un centre de beauté

*Créer un Spa ou un centre de beauté est un business très rentable de nos jours, car les femmes et même les hommes aiment être aux petits soins avec leur corps. C'est aussi un milieu très concurrentiel compte tenu des nombreux centres.*

### **Comment ça marche ?**

*Pour créer un spa ou un centre de beauté le plus essentiel est le local, sa situation et son confort. Ensuite, vous devez entrer en possession de tout le matériel nécessaire et faire les installations. Aussi, vous devez engager des professionnels pour rénover le local à l'image de l'entreprise que vous voulez mettre en place.*

*Le marketing pour faire votre publicité peut être mis en place sous plusieurs formes. De nos jours, cela est possible par le biais d'internet, de tracts, spots radio ou encore télévisés.*

*Les mots d'ordre, compte tenu de la concurrence, sont surtout l'innovation et la grille des prix des services. C'est surtout par rapport à l'innovation que vous pourrez fidéliser votre clientèle et attirer les plus curieux.*

### **Avantages:**

*La rentabilité : Elle est assez importante  
Les produits supplémentaires :*

*Vous pouvez vendre d'autres produits  
Les contacts : Vous pouvez vous faire de bons contacts.*

### **Inconvénients :**

*La concurrence : Elle est très présente dans ce genre d'entreprise.*

*L'investissement : Vous devez investir beaucoup.*

*Les clients : Vous devez trouver beaucoup de clients.*

---

# 15 IDÉES DE BUSINESS À LANCER EN AFRIQUE.

SUITE

## 5. Ouvrir une Agence de nettoyage

*Pour mettre en relation les femmes/hommes de ménages et les particuliers surtout et/ou entreprises*

*L'idée ici est de mettre en relation des personnes en recherche de personnel ou d'employé de maison avec des professionnels qualifiés à la recherche d'un emploi ou d'une mission temporaire (femme de ménage, cuisinière, nounou, jardinier, chauffeur...).*

*Le secteur des services à la personne a le vent en poupe, en ce moment, sur le continent africain. Cette idée s'adresse à la classe moyenne, voire à une clientèle aisée.*

## 6. Créer un espace de co-working

*Bureaux partagés avec connexion internet de bonne qualité. Ce type d'espace pourrait être particulièrement prisé par les entrepreneurs africains, souvent à la recherche de solutions immobilières pour développer leur activité.*



---

# 15 IDÉES DE BUSINESS À LANCER EN AFRIQUE.

SUITE

## 7. Faire le Business de Taxi

*Dans la plupart des pays africains, ce étant donné le nombre de taxis en circulation. La réalité est que ce marché est mal organisé. La valeur ajoutée d'un projet dans ce domaine consisterait à mettre en place une avec une flotte de véhicules et un personnel organisés autour d'un service de prestation unique.*

*Le choix du véhicule et du chauffeur sont les points clé de la réussite de cette activité. Évitez de confier l'activité à un membre de votre famille.*

*Afin de minimiser les risques, il est souhaitable de démarrer avec au moins deux véhicules. En effet, un seul véhicule ne suffit pas car les accidents et les pannes sont monnaie courante.*

### Les coûts prévisibles

*L'achat d'un véhicule d'occasion fonctionnant correctement devrait vous coûter environ 5000€.*

*Si on ajoute les frais annexes de lancement (la peinture, l'immatriculation, la vignette automobile, la licence de transport, les frais d'assurance automobile) + les frais de dépenses régulières (Assurance, Stationnement, Impôts sur activité, Entretien du véhicule, Réparation des pannes, Visite technique, Corruption policière), il faut prévoir 1500€ pour la phase de lancement et environ 100 €/mois pour les dépenses régulières liées à l'activité.*

## Conseils

*Dans la plupart des pays africains, ce marché semble saturé étant donné le nombre de taxis en circulation. La réalité est que ce marché est mal organisé. La valeur ajoutée d'un projet dans ce domaine consisterait à mettre en place une compagnie de taxi avec une flotte de véhicules et un personnel organisé autour d'un service de prestation unique.*

*Le choix du véhicule et du chauffeur sont les points clé de la réussite de cette activité. Évitez de confier l'activité à un membre de votre famille afin de minimiser les risques. Il est souhaitable de démarrer avec au moins deux véhicules. En effet, un seul véhicule ne suffit pas car les accidents et les pannes sont monnaie courante.*



# 15 IDÉES DE BUSINESS À LANCER EN AFRIQUE.

SUITE

## 8. Ouvrir une laverie automatique en libre service assisté

*Une laverie automatique est un lieu qui permet de laver et sécher son linge en libre-service.*

*Dans votre cas, il s'agira d'un libre service assisté puisque le gérant sera présent pendant que les clients lavent leur linge. La laverie proposera différents types de machines à laver et de sèche-linge avec des capacités variées.*

*En Afrique où les coûts de pressing sont élevés, créer une laverie automatique peut être rentable. Elle pourra être installée dans un quartier fréquenté de la ville de votre choix, dans une résidence, dans un foyer étudiant, etc...*

### Les avantages

- **Volume de lavage important** : La laverie dispose de plusieurs formats de machine (différencier par le kilo de linge). Cela permet de laver en un temps record un grand volume de linge ou de nettoyer du linge de maison volumineux comme les couettes, donc très avantageux pour les familles nombreuses.
- **Pas de stock** : Pour démarrer une laverie automatique, il faut des machines à laver (8 et 16 kilos), des sèche-linges, un distributeur de lessive et un monnayeur. L'exploitant n'a pas à se charger constamment de négocier avec les fournisseurs.
- **Des liquidités et pas de crédit** : Pour utiliser les laves linge, les seuls moyens de paiement sont les espèces ou le paiement par carte bleue. L'exploitant n'aura pas de problème d'impayé et profitera de liquidité quotidiennement.
- **Services additionnels** : Pour étoffer l'activité qui apporterait un gain supplémentaire, l'exploitant peut aussi penser à ajouter d'autres services comme l'accès à internet par la mise en place d'un bon wifi, un distributeur de boissons, une photocopieuse, du repassage et des livraisons de vêtements, etc....

## Les coûts prévisibles pour ouvrir une laverie automatique en Afrique.

*Le coût des machines (lavage et sècheurs) et leur installation représentent le principal coût de financement initial. L'électricité, la caution et le loyer du local sont plus ou moins important selon l'emplacement de la laverie. Les frais de nettoyage du local, les factures de réparation, dépendant de la fréquence d'utilisation et les coûts de la gestion des services annexes. Il est prudent d'envisager un financement initial d'environ 20.000€.*

### Conseils.

*Le point clé du succès d'un tel projet est l'emplacement de la laverie. D'autres services supplémentaires peuvent être annexés à la laverie en fonction des besoins repérés dans la zone d'installation.*

*Il faut savoir que l'investissement pour une laverie est élevé pour une rentabilité loin d'être immédiate à moins d'avoir plusieurs installations à travers la ville et des services annexes très rentables.*

---

# 15 IDÉES DE BUSINESS À LANCER EN AFRIQUE.

SUITE

## 9. Faire du E-commerce (Dropshipping)

*N'avez-vous jamais rêvé d'avoir votre propre commerce ? Et si, en plus d'avoir ce commerce, vous aviez la possibilité de travailler de n'importe où dans le monde, sans avoir à gérer de stock ?*

*C'est ce qu'est un site d'e-commerce utilisant le Dropshipping. Vous n'avez aucune inquiétude liée à la gestion de stock et à tous les problèmes d'envoi, vous avez simplement à gérer votre site.*

### Comment ça marche ?

*Le Dropshipping est un moyen extrêmement intéressant de faire du business sur Internet. La plupart du temps, lorsque l'on souhaite vendre des produits, on doit les commander, puis les stocker, pour finalement les envoyer.*

*Le gros inconvénient de la méthode traditionnelle citée ci-dessus, est qu'elle demande une gestion lourde, avec des risques de produits invendus ou de surstock. Le Dropshipping est la solution à ce problème.*

*En effet, vous n'allez rien stocker du tout, vous allez simplement vendre vos produits et toutes les commandes seront expédiées depuis votre fournisseur de produits. Cette méthode vous permet non seulement de gagner du temps, mais également de l'argent.*

*Vous avez ainsi un site pouvant envoyer 3000 produits par jour, sans avoir à gérer les livraisons. Le seul travail que vous avez à faire sera de créer un site vendeur.*

### Avantages:

*Haute rentabilité : Vous n'achetez rien, vous ne faites que vendre.*

*Liberté géographique : Travaillez de là où vous le souhaitez.*

*Gain de temps : Une fois votre site créé, vous n'avez qu'à ajouter de nouveaux produits.*

### Inconvénients :

*Compétences techniques : Créer un site demande quelques connaissances, néanmoins vous pouvez déléguer le travail.*

*Trouver le fournisseur : La partie la plus longue est de trouver un fournisseur compétent, pour éviter les problèmes avec les clients.*

*Les retours produits : Seul inconvénient du Dropshipping, les retours peuvent parfois vous être adressés, choisissez donc bien votre fournisseur.*

---

---

# 15 IDÉES DE BUSINESS À LANCER EN AFRIQUE.

SUITE

## 10. Ouvrir un Snack/Restaurant

*Si vous savez un peu cuisiner et que vous avez envie de bien gagner votre vie, en exerçant votre passion, alors ouvrir un restaurant peut s'avérer être une excellente décision. L'avantage avec ce genre de business, est que vous allez pouvoir travailler avec des produits à fortes marges, comme les pizzas.*

*Il faut bien entendu respecter certaines étapes essentielles à l'ouverture de n'importe quel type de business, mais une fois lancé, vous pourrez facilement faire des bénéfices intéressants. Surtout si vous vous inspirez de ce qui se fait ailleurs.*

### Comment ça marche ?

*Comme pour tout business, il vous faudra d'abord créer un business plan, afin d'être certain que votre idée de restaurant sera bonne et rentable. En effet, le but n'est pas de vous lancer, sans avoir étudié le marché avant.*

*Il vous faudra ensuite trouver le local idéal. La place pour un commerce est cruciale. Plus vous serez exposé, plus vous serez susceptible d'avoir beaucoup de clients. Cela est encore plus vrai au lancement, où les personnes ne vous connaissent pas encore.*

*Il faudra également anticiper la gestion de votre stock, afin de ne pas avoir de produits périmés, mais également afin de ne pas avoir trop de stock. Les dates de péremption sont certainement l'élément le plus sensible dans la création d'un restaurant.*

*Le statut juridique que vous allez prendre sera très important. En effet, le fait d'ouvrir une SARL ou une EURL sera bien souvent l'option la plus raisonnable, afin de protéger vos biens personnels.*

### **Avantages:**

*La Rentabilité : Parmi tous les commerces, les restaurants sont l'un des plus rentables.*

*Le contact : Vous pouvez discuter avec les clients et ainsi mieux développer votre business.*

*La passion : Vous allez pouvoir gagner votre vie avec votre passion.*

### **Inconvénients :**

*L'investissement : Ouvrir un commerce coûte souvent très cher.*

*Les travaux : Les travaux de départ sont souvent fastidieux et coûteux.*

*Les dates de péremption : Une mauvaise gestion des dates de péremption peut mener à la fermeture de votre restaurant.*

---

# 15 IDÉES DE BUSINESS À LANCER EN AFRIQUE.

## SUITE

### 11. Créer une agence de Marketing Digital en Afrique

Le marketing digital, c'est la grande tendance du moment ! Ainsi, créer une agence digitale se veut un projet qui tient la route puisque le domaine est très porteur.

En effet, l'expérience nous l'a prouvé en 2020, il s'agit d'un secteur de plus en plus montant puisque nombre d'entreprises sont en transition. Nombreux sont les chefs d'entreprises qui ont décidé d'intensifier leur présence sur le web avec un site internet et grâce aux réseaux sociaux.

#### Les étapes de création d'une agence digitale

##### Étape 1 – Construire un projet sur des bases solides

Créer une agence digitale doit être un projet mûrement réfléchi. D'autant plus que sur le marché du numérique, la concurrence est accrue. La **différenciation et la réassurance** sont des éléments à mettre en avant le plus possible afin de marquer sa singularité par rapport aux concurrents. Il est important de penser votre agence web avec des fondements solides tant sur le plan **juridique** que **financier**.

Ce critère est souvent négligé par les entrepreneurs.

Votre agence digitale est un défi pour vous. Vous devrez utiliser vos qualités d'écoute et de conseillers pour vos clients, mais aussi investir votre temps et votre énergie à mettre en pratique tous les acquis que vous avez développés dans le passé en terme d'expérience, de connaissances, de compétences.

Avant toute chose, réfléchissez tranquillement à votre projet.

Plus vous vous saurez où vous voulez aller et quels sont vos objectifs, plus vous identifierez vos aptitudes, vos défauts et par la suite vos besoins.

Vous n'êtes pas né entrepreneur ?

Pourquoi ne pas **collaborer avec une personne qui serait plus expérimentée** que vous en comptabilité ? Pensez à cette alternative. N'hésitez pas à vous faire également aider par votre famille et vos amis.

Pour un projet plus valide, mieux vaut prendre le temps de le mettre sur le papier. Un bon plan de travail est donc fortement conseillé. Il vous permettra de bien collaborer avec vos futurs associés et de savoir où vous en êtes. Si vous préférez le faire vous-même, sachez qu'il existe sur Internet des outils très intéressants.

##### Étape 2 : Définir votre domaine de spécialisation

Digital est un terme assez général qui renvoie à un métier autonome et créatif.

Il demande également des qualités de leadership, un sens aigu des responsabilités, être assez pointilleux au niveau du détail.

Il existe différents modèles d'agences digitales :

- les agences de communication qui se spécialisent dans le développement de l'image de marque d'une entreprise.
- l'agence de développement proposant des prestations de création de site internet, intranet ou encore des applications mobiles et web.
- les agences de publicité qui créent des contenus publicitaires, celles qui transmettent des messages courriels en marketing.

Bref, vous devez déterminer vos connaissances, faire un lien entre vos expériences et votre projet, mais aussi vous adapter aux réalités du marché digital afin de convaincre vos partenaires de collaborer avec vous.

Vous spécialiser dans un domaine aussi vaste que celui du marketing digital va démontrer d'autant plus votre expertise. Il est également possible de développer des services dans plusieurs « domaines » du web.

Par exemple, vous pouvez créer des sites web et participer à leur référencement web.

##### Étape 3 : la différenciation, la clé pour créer une agence digitale

Créer une agence digitale veut aussi dire prendre en considération les valeurs humaines et matérielles inhérentes à votre entreprise. Il vous incombe de déterminer les points de divergence, les failles de votre futur agence et de les examiner de près.

# 15 IDÉES DE BUSINESS À LANCER EN AFRIQUE.

SUITE

## 12. Devenir Community Manager en Afrique

### Comment ça marche ?

*Vous avez certainement passé beaucoup de temps sur Facebook ou sur un autre réseau social, mais avez-vous déjà envisagé le fait que vous pourriez rentabiliser ce temps et en faire votre métier ?*

*De plus en plus de personnes possèdent des blogs ou des sites et, afin de s'étendre, vont faire appel à des community managers afin de gérer leurs comptes Instagram, Facebook etc...*

*Vous allez ainsi vous occuper d'augmenter le nombre de followers, le taux de clics ou encore le taux d'engagement. Vous serez au centre de la communication concernant les réseaux sociaux.*

*Plus vous acquerez d'expérience et plus vous serez recherché, alors n'hésitez pas à vous lancer dès que possible.*

## 13. Créer une société de services à la personne

*A l'heure du papy-boom, nos séniors ont de plus en plus besoins de services adaptés à leur âge. Qu'il s'agisse de faire le ménage, de repasser, de les conduire pour faire des courses ou autres, un véritable marché a vu le jour, celui des sociétés de services à la personne.*

*Pas besoin d'être un expert, il faut juste avoir un véhicule, ou connaître des personnes fiables ayant une voiture. Un bon moyen de faire de l'argent tout en aidant des personnes qui en ont réellement besoin.*

### Comment ça marche ?

*Afin de pouvoir subvenir à tous les besoins, vous allez devoir d'abord faire une liste de toutes les tâches que vous serez capable de prendre en charge. Au plus vous serez diversifié, au plus vous aurez de chances de vendre de service.*

*Il faudra ensuite trouver des personnes capables d'effectuer ces tâches, qui travailleront de manière sérieuse et professionnelle. Vous n'aurez plus qu'à les envoyer là où on aura fait appel à vous.*

*Le gros avantage de ce type de business est qu'il y a des chèques spécifiques pour ce type de service, que les personnes âgées peuvent utiliser pour vous payer. La vente de services est donc facilitée par ce dispositif.*

*Avoir un véhicule pour pouvoir les amener un peu partout sera également une belle source de rentabilité, veillez donc à en avoir au moins un.*

#### Avantages:

*La Rentabilité : Parmi tous les commerces, les restaurants sont l'un des plus rentables.*

*Le contact : Vous pouvez discuter avec les clients et ainsi mieux développer votre business.*

*La passion : Vous allez pouvoir gagner votre vie avec votre passion.*

#### Inconvénients :

*L'investissement : Ouvrir un commerce coûte souvent très cher.*

*Les travaux : Les travaux de départ sont souvent fastidieux et coûteux.  
Les dates de péremption : Une mauvaise gestion des dates de péremption peut mener à la fermeture de votre restaurant.*

---

# 15 IDÉES DE BUSINESS À LANCER EN AFRIQUE.

SUITE

## 14. Créer une plateforme de crowdfunding (financement participatif) pour aider au lancement de petits projets

### Comment ça marche ?

Un site de crowdfunding, également appelé site participatif en français, est une plateforme où des internautes vont donner de l'argent pour que le projet d'une personne puisse voir le jour.

On y retrouve toutes sortes de choses, du développement de jeux vidéo, ou encore au développement de logiciels en tout genre.

Comme vous pouvez le voir, quasiment tout ce qui existe peut être financé grâce à la générosité de diverses personnes.

Généralement, le porteur de projet, donc la personne qui va déposer le projet qu'elle souhaite financer, va offrir de petits cadeaux en échange de certains montants, afin d'encourager et de remercier le financement de son projet.

### Comment ça marche ?

Si ce genre de plateforme à de plus en plus la cote, c'est parce qu'elle place l'internaute en plein milieu du projet. Son avis est donc très important et il devient une sorte d'actionnaire, en étant en contact direct avec le porteur de projet.

Vous allez simplement créer un site internet qui va permettre, d'une part, à une personne de déposer un projet et, d'autre part, qui va permettre aux visiteurs de ce site de pouvoir faire des dons d'argent sur un projet précis.

### ***Avantages:***

*Faible investissement de départ : Vous n'avez besoin que d'un hébergeur et d'un peu de temps.*

*Liberté géographique : Vous travaillez de là où vous le souhaitez,*

*pas de contrainte d'horaire.*

*Prendre part à de très beaux projets : Imaginez détenir la plateforme qui fera naître les prochaines stars du continent.*

### ***Inconvénients :***

*L'investissement : Ouvrir un commerce coûte souvent très cher.*

*Les travaux : Les travaux de départ sont souvent fastidieux et coûteux.*

*Les dates de péremption : Une mauvaise gestion des dates de péremption peut mener à la fermeture de votre restaurant.*

---

# 15 IDÉES DE BUSINESS À LANCER EN AFRIQUE.

## SUITE

### 15. Créer une entreprise de pompes funèbres

#### Comment ça marche ?

Une entreprise de pompes funèbres propose un ensemble de services funéraires tels que : Le transport des corps, l'organisation des funérailles et des crémations, le conseil, les soins de conservation (thanatopraxie), la vente de cercueils, urnes et accessoires funéraires, la gestion des chambres funéraires et des crématoriums.

En Afrique, ce type d'entreprise n'est pas très développé. Les familles en cas de décès ou de deuil se retrouvent à dépenser énormément d'argent pour l'organisation des obsèques et funérailles : chercher un corbillard, trouver un menuisier, des chaises, des tentes... tout ceci de gauche à droite.

Penser à une entreprise qui offrirait cette prestation de service serait un grand soulagement pour les familles. Si vous souhaitez créer votre entreprise de services funéraires, vous devez faire preuve d'organisation, de tact, de discrétion et être à l'écoute de vos clients, soit les proches du défunt.

### 16. Les réglementations à connaître

#### Comment ça marche ?

Pour ouvrir son entreprise de services funéraires, certaines obligations doivent être respectées :

- La qualification professionnelle
- Stage de préparation à l'installation auprès de la Chambre des métiers et de l'artisanat pour les activités de thanatopracteur et marbrier
- Habilitation délivrée par la Préfecture
- Obligation de soumettre un devis détaillé et conforme aux clients et de leur faire signer un bon de commande
- Obligation de nationalité pour le gérant de l'entreprise
- Obligations liées aux aménagements de la chambre funéraire
- Respect du cahier des charges officiel
- Posséder des véhicules conformes

### 17. Réaliser une étude de marché pour créer son entreprise de pompes funèbres

#### Comment ça marche ?

La première, et l'une des plus importantes étapes pour créer son entreprise de pompes funèbres est la réalisation d'une étude de marché digne de ce nom.

Elle vous permettra d'évaluer le potentiel commercial de votre projet de création d'entreprise, et vous aiguillera également sur le positionnement commercial et le concept à adopter.

#### *À l'issue de votre étude de marché vous serez en mesure de répondre à ces questions :*

- Quelles sont les caractéristiques socio-démographiques, le budget, et les attentes de votre clientèle ?
- Qui sont vos concurrents, et comment vous différencier afin de vous faire une place sur le marché ?
- Décrypter les comportements de consommation
- Pour réaliser votre étude de marché, vous devrez, en premier lieu, identifier les habitudes de consommation et les grandes tendances du secteur.

#### *Pour cela, il faudra notamment vous poser les questions suivantes :*

- Quelles sont les tendances sur le marché ?
  - Quels services sont les plus demandés ?
  - Quel est le budget moyen par client ?
  - Analyser l'environnement concurrentiel
-

---

# 15 IDÉES DE BUSINESS À LANCER EN AFRIQUE.

## SUITE

### **Vous devrez aussi vous familiariser avec l'offre déjà présente sur le marché que vous voulez investir :**

- Combien d'entreprises de pompes funèbres existent déjà ?
- Où sont-elles implantées ?
- Quelle est leur offre de services ?
- Combien de personnes emploient-elles ?
- Quel est leur chiffre d'affaires ?
- Arrivent-elles à satisfaire la demande ?
- Examinez également en détail vos concurrents indirects.  
Regardez du côté d'internet :
  - qui sont les concurrents ?
  - Peuvent-ils réellement concurrencer une relation client - conseiller ?
  - Quelles parties des services que vous proposez sont dématérialisables ?

### **Évaluer la demande sur la zone d'implantation:**

Enfin, évaluez la demande au niveau local afin de déterminer si le marché est assez large pour supporter l'arrivée d'un nouvel entrant.

- Quelle est la pyramide des âges sur la zone d'implantation ? Comment se compare-t-elle par à l'espérance de vie ?
- Combien de décès y a-t-il par an ? A quelle évolution de ce chiffre faut-il s'attendre sur les prochaines années ?
- Le nombre de clients potentiels est-il suffisant pour vous permettre de créer une activité pérenne, sans avoir à prendre énormément de parts de marché aux concurrents déjà implantés ?

### **Choix du concept : se positionner sur le marché des pompes funèbres :**

Une fois que vous aurez effectué votre étude de marché, vous pourrez affiner votre positionnement commercial. Les pompes funèbres sont aujourd'hui loin de se limiter à l'organisation de la cérémonie des obsèques et au choix du cercueil.

Elles déploient aujourd'hui une kyrielle de services qui leur permet d'accompagner leurs clients avant mais aussi après les funérailles:

- contrats obsèques,
- réparation, entretien et fleurissement des tombes,
- aide pour les démarches administratives

Cette polyvalence répond à un double désir : mieux accompagner les familles, et s'adapter aux changements du marché.

Face à ce choix, vous devrez définir avec précision le type de service que vous comptez proposer à vos clients : crématorium, columbarium, jardin du souvenir, devis en ligne, service de comparaison, cercueils en bois, service de résiliation des comptes du défunt, hommage virtuel, ...

Vous devrez aussi sélectionner les fournisseurs avec qui vous comptez travailler, et fixer vos tarifs.

### **Les besoins humains et matériels pour lancer son entreprise de pompes funèbres**

L'étape suivante pour créer son entreprise de pompes funèbres consiste à vous pencher sur les besoins nécessaires au lancement et à l'exploitation de votre activité, cela sur le plan humain et sur le plan matériel.

Cet exercice est difficile, mais indispensable pour établir un prévisionnel financier qui soit juste et réaliste.

---

---

# 15 IDÉES DE BUSINESS À LANCER EN AFRIQUE.

## SUITE

### **Les besoins matériels nécessaires à la création d'une entreprise de pompes funèbres:**

Si vous souhaitez créer votre entreprise funéraire, il vous faudra prendre en compte que les investissements nécessaires pour se lancer dans cette activité peuvent se révéler très importants.

Tout dépendra de l'étendue des services que vous souhaitez proposer, mais il faudra certainement envisager : un espace d'exposition, des bureaux, des locaux pour l'accueil des familles ainsi qu'un garage pour entreposer les véhicules.

Les stocks de pierres tombales et de cercueils ne sont pas à négliger.

### **Les besoins en personnel pour monter une entreprise de pompes funèbres**

Pour bâtir votre budget prévisionnel, tenez également compte des besoins en personnel de votre entreprise de pompes funèbres.

Agent de chambre mortuaire, conseiller funéraire, chauffeur-porteur funéraire, thanatopracteur, marbrier graveur... il y a un certain nombre de professions dont vous ne pourrez pas vous passer.

Comme indiqué précédemment, ces personnes devront disposer des diplômes nécessaires pour exercer dans leur domaine.

Ce type de profil, très spécialisé, peut être difficile à trouver sur certaines régions, il convient donc d'anticiper l'étendue de vos besoins en recrutement, et de vous y prendre suffisamment tôt dans le montage du projet.

Les services annexes à prendre en compte lors de la création de votre entreprise de pompes funèbres.

Pensez aussi à tous ces services externes indispensables : compagnie d'assurance, expert-comptable pour s'occuper de la partie administrative (la tenue des comptes, la paie des salariés, la TVA, etc.), société de nettoyage pour entretenir espaces d'exposition et bureaux, etc.

Pour chacun des postes de dépenses, demandez des devis auprès de plusieurs professionnels, pour vous faire une idée du prix, mais aussi pour pouvoir faire jouer la concurrence et obtenir le tarif le plus avantageux.

### **Le plan marketing pour la création de votre entreprise de pompes funèbres**

Toute création d'entreprise s'accompagne d'un plan marketing bien rôdé. Celui-ci regroupe l'ensemble des actions de communication et de promotion permettant d'acquérir de la clientèle.

La mise en place d'un plan marketing pour une entreprise de pompes funèbres est un exercice délicat. Par définition, vos services répondent à des besoins ponctuels, et ne concernent qu'une fraction de la population (le taux de décès de la zone en question).

En conséquence, il ne sera pas possible d'aller chercher des clients de façon agressive avec un marketing tapageur. Il vous faudra mettre en place une stratégie de communication permettant à vos clients de venir vers vous au moment du décès.

Le site internet de votre entreprise de services funéraires est un bon point de départ.

Il vous permettra de présenter de façon claire vos services et tarifs, de renseigner les visiteurs sur la qualité des produits, leur composition, ou encore le lieu de production. Vous pourrez ainsi y présenter les cercueils, les urnes, les plaques de marbre, et proposer un service de devis en ligne.

Votre site devra être bien référencé dans les moteurs de recherche afin que vos clients puissent vous trouver facilement, et alimenté en trafic par de la publicité sur des recherches liées aux décès.

Les annuaires papiers traditionnels sont également une piste à envisager, tout comme la publicité dans la presse locale.

---

---

# D'AUTRES IDÉES DE BUSINESS A LANCER EN AFRIQUE

## SUITE

- Créer un espace de coworking : bureaux partagés avec connexion internet de bonne qualité
- Créer un centre de formation en langues/entrepreneuriat/business/etc
- Créer des chambres d'hôtes avec offre touristique complète, sur une destination peu connue et à fort potentiel de votre pays
- Créer une agence de nettoyage : pour mettre en relation les femmes/hommes de ménages et les particuliers surtout et/ou entreprises
- Créer une solution de transfert d'argent moins coûteuse que Western Union
- Créer un réseau de valorisation des déchets : recyclage, réutilisation, réparation, revente d'objets
- Créer un parc de loisirs/attraction/sensations fortes pour tous âges. Le secteur des loisirs est en plein développement en Afrique
- Créer un site de recettes de plats africains (en destination de la diaspora)
- Devenir courtier ou marchands de bien immobiliers (cible diaspora)
- Créer une agence de multimédia avec de l'équipement de qualité et de pointe
- Agence de Prestations de services à domicile ( coiffure, cirage, lavage à sec, blanchisserie...)
- Salle de sport équipée avec Système d'abonnements illimités
- et bien d'autres....

Pour plus de contenus liés aux business, à l'investissement en Afrique et à l'entrepreneuriat, veuillez visiter : [Linvestisseurafricain.com](http://Linvestisseurafricain.com)

De plus, n'hésitez pas à vous connecter avec moi via l'un des liens ci-dessous :

[Instagram.com/LinvestisseurAfricain](https://www.instagram.com/LinvestisseurAfricain)

[YouTube.com/LinvestisseurAfricain](https://www.youtube.com/LinvestisseurAfricain)

[Facebook.com/LinvestisseurAfricain](https://www.facebook.com/LinvestisseurAfricain)