

10 REGLES POUR REUSSIR TES BUSINESS EN AFRIQUE



JEAN YVES BRAGBO

Introduction

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 vous les règles qu'il vous faut absolument suivre si vous voulez réussir dans vos 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 vous aidera à triompher des éventuels pièges que vous pourrez rencontrer sur votre chemin d'entrepreneur ou investisseur.

Règle n°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 ma chaîne Youtube "L'Investisseur Africain".

Règle n°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.

Règle n°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.

Règle n°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.

Règle n°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.

Règle n°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.

Règle n°7 : 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.

Règle n°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.

Règle n°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.

Règle n°10 : Ne fais pas de crédit

Le crédit est nocif pour la santé de ton business car il va te propulser vers la faillite. Quand tu commences un business ne fait absolument pas de crédit. Surtout quand tu traites avec des particuliers. Si un particulier veut ton produit à crédit, dis lui que tu vas garder le produit pour lui jusqu'à ce qu'il obtienne l'argent pour le payer. Ne remets le produit qu'à réception de l'argent.

Voilà donc les dix règles de réussite que je voulais partager avec toi. Fais l'effort de les suivre si tu veux avoir du succès dans tes business.

Succès que je te souhaite dans tous tes investissements et entreprises en Afrique et partout ailleurs !

Jean-Yves BRAGBO, a.k.a L'Investisseur Africain.