FORUM INTERNATIONAL POUR LE DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRENEURIAT EN AFRIQUE

LOMÉ, 26 MAI 2017

ENTREPRENEURIAT, UN OUTIL INDISPENSABLE AU DÉVELOPPEMENT DU CONTINENT AFRICAIN

État des lieux, **recommandations**, exemples inspirants

RECOMMANDATIONS ÉDITION 2017

En partenariat avec :

AFRICAN GUARANTEE FUND

FAIEJ Fonds d'Appui aux Initiatives Économiques des Jeunes

PRADEB Programme d'Appui au Développement à la Base

CREATIVE MUSHROOMS AGENCE DE COMMUNICATION CONTEMPORAINE

ESCE INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

DLC Entreprendre Innover Co-working

RÉPUBLIQUE TOGOLAISE
Ministère du Développement à la Base, de l'Artisanat, de la Jeunesse et de l'Emploi des Jeunes

Le 26 mai 2017, le comité directeur du Forum International pour le Développement de l'Entrepreneuriat en Afrique a mis en place et organisé la première édition du FIDEA dont l'objectif est d'encourager et de sensibiliser les jeunes et les professionnels du continent africain à l'initiative entrepreneuriale.

Lors de cette première édition, qui a eu lieu à Lomé, la jeunesse togolaise ainsi que celle des différents pays voisins et européens, se sont réunies afin d'avoir des éléments de réponses liés aux questions de la vie entrepreneuriale en générale, et celle d'un entrepreneur togolais en particulier.

Pour sa première édition, le FIDEA était composé de trois tables rondes sous le thème global "L'entrepreneuriat : un outil indispensable au développement de l'Afrique". Chaque table ronde était animée par des intervenants de prestige pour répondre aux questions de l'entrepreneuriat au Togo. La première table ronde "Les outils de l'Afropreneur" avait pour but de cerner l'ensemble des outils à disposition des entrepreneurs pour pouvoir lancer et développer leur activité, que ce soit la recherche de financement, l'accompagnement technique que tous les autres aspects qui peuvent augmenter les chances de réussite d'un projet.
La deuxième table ronde "Les marchés porteurs au Togo" avait pour but de répondre à la question du choix du secteur d'activité en parcourant l'ensemble des secteurs clés, à fort potentiel de développement et de croissance au Togo dans lesquels il est intéressant d'investir.
La dernière table ronde "Osez entreprendre !" avait pour but de dépasser la peur ou l'appréhension que l'on peut avoir lorsque nous voulons nous lancer dans l'aventure entrepreneuriale.

Ce rapport a pour but de formuler des recommandations concrètes basées sur les échanges et les éléments de réponses apportées par les différents spécialistes et intervenants du FIDEA à destination des jeunes qui souhaiteraient entreprendre ainsi qu'à tous les entrepreneurs.

Cette première édition du FIDEA produit des recommandations articulées en trois thématiques :

Comment passer d'une idée à un projet concret ?

Comment choisir son secteur d'activité ?

Comment augmenter ses chances de réussite ?

LES PARTICIPANTS AUX RECOMMANDATIONS

Franck ADJAGBA
Directeur Général du *Fonds GARI*

Germain DODOR
Business Developper Région Anglophone du *Fonds GARI*

Gaston K. AMÉFIANOU
Economiste Consultant Formateur en entrepreneuriat à *IIFEG-ECOLE ENTREPRISE*

Dr. Claude BOKO
Chef de service SAFESH à l'Université de Lomé

Leila Diana KAMAN
Coach et Accompagnatrice de Startups, Fondatrice de *DLCoworking*

Nathalie KPANTE
Directrice de production, secrétaire et co-fondatrice de *CHOCOTOGO*

Komi AGBOKOU
Fondateur de *ChocoTogo*

Kokougan K. Samuel APALOO
Ancien Ambassadeur et Professeur d'entrepreneuriat dans les Universités et Instituts Supérieurs du Togo

Minsob LOGOU
Inventeur du Foufoumix et PDG de *LOGOU CONCEPT TOGO (LTC)*

Les recommandations du FIDEA représentent le fruit d'un travail collectif du groupe et n'engagent pas individuellement chacun des membres ni les institutions qu'ils représentent. Ceux-ci se réservent le droit de prendre position sur ces recommandations et les constats qui l'accompagnent.

Comité de rédaction :

Zakaria MAMOU
Clara GERMAIN
Kpapou FARE
Benjamin AYIKOE

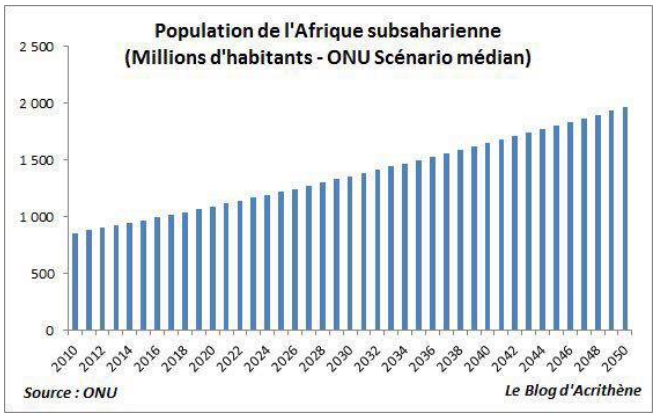
ETAT DES LIEUX

La population du continent africain va doubler à l'horizon 2050 et représentera le quart de la population mondiale, soit 2,1 milliards d'habitants dont plus de 60% aura moins de 25 ans. (source : UNICEF)

Chaque année, dix à douze millions de jeunes entrent sur le marché du travail en Afrique, et seulement trois millions d'emplois formels sont créés. (source : Banque Africaine de Développement)

Face à cette réalité, les différents pays d'Afrique font face aux défis d'offrir de l'emploi à tous.

Dans ce contexte, l'entrepreneuriat se voit comme étant l'une des solutions privilégiées pour pallier ce problème. Créateur d'emplois, de richesses, et par conséquent générateur de stabilité et de croissance, l'entrepreneuriat devient un élément géo-stratégique majeur pour les pays africains.



Aujourd'hui, le taux de chômage au Togo est de 8.1 %, et 20.5 % des moins de 25 ans sont en situation de précarité.

Ce pays d'Afrique de l'Ouest fait de réels efforts pour développer le tissu entrepreneurial, et ce à travers de nombreuses initiatives dans le domaine public.

L'organisation du FIDEA à Lomé vient de la volonté de contribuer et de renforcer cette dynamique tout en faisant du Togo un exemple pour les pays de la sous-région dans la matière.

Dans le but de relever le défi de l'emploi, le FIDEA a ouvert trois problématiques auxquelles se heurtent les entrepreneurs et pour lesquelles il formule des propositions.

- Comment passer d'une idée à un projet concret ?
- Comment choisir son secteur d'activité ?
- Comment augmenter ses chances de réussite ?

Sur les 10 propositions, certaines sont très opérationnelles, pouvant parfois être mises en œuvre immédiatement. D'autres appellent avant tout à un changement de réflexion, éventuellement de culture, et sont plus longues d'application. Au-delà des propositions, le Forum a également choisi de mettre en exergue des initiatives remarquables, inspirantes pour l'ensemble de la filière entrepreneuriale.

COMMENT PASSER D'UNE IDEE A UN PROJET CONCRET ?

Avoir une idée c'est bien, la mettre en place c'est mieux. Mais comment s'y prendre ? Par où commencer ? Et surtout qu'est-ce qu'il faut faire pour concrétiser son projet ? Ce sont les premières questions que se posent les entrepreneurs avant de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale.

Lorsque l'on a une idée, la première chose à faire est de savoir la partager avec son entourage, sa famille, ses amis, ses collègues. Cette première étape est primordiale car elle permet de tester les réactions et de savoir si l'idée plaît. Par ailleurs, échanger également avec des professionnels permet aussi de comprendre si le produit ou le service offert correspond bien à un marché cible.

Il faut aussi savoir qu'il y a différents outils que l'entrepreneur doit mettre à sa disposition pour structurer son projet. Faire le plan d'affaire, permet à l'entrepreneur d'être plus en phase avec la réalité et d'avoir un outil avec lequel il peut aller à la rencontre des partenaires financiers. Mais c'est aussi le document qui permet de rechercher les financements. Le plan d'affaire montre à un potentiel financeur les avantages qu'il a à financer le projet.

Ensuite il faut faire subir un « stress test » à ce plan d'affaire et faire les suggestions nécessaires pour continuer à l'améliorer.

Il faudra aller convaincre les potentiels partenaires financiers susceptibles d'investir dans le projet. Dans la recherche des fonds, il faut être ingénieux, participer à des concours de startup, c'est aussi l'occasion de stresser davantage le plan d'affaire. Il faut aller sur des plateformes permettant de lever des fonds, de faire des échanges d'idées et être suffisamment curieux. La famille, les proches peuvent être aussi des sources de financement dans un premier temps.

Germain DODOR, Franck ADJAGBA et Zakaria MAMOU

S'ouvrir aux autres quand vous entreprenez est une bonne occasion de se faire aider sur plusieurs points car une seule personne ne peut pas avoir toutes les compétences nécessaires. Accepter ses insuffisances est primordiale : « On peut être un brillant technicien et piètre communicateur », et donc s'associer avec d'autres personnes dont les compétences sont complémentaires aux vôtres fera avancer votre projet.

"Le meilleur outil qu'un entrepreneur a à sa disposition, c'est lui-même" Franck ADJAGBA

PROPOSITIONS

Proposition #1 : S'assurer que le produit/service répond bien à un marché cible.
Étape primordiale dans le projet afin de s'assurer que le produit ou le service proposé répond bien à un besoin.

Proposition #2 : Etablir un plan d'affaire pour faciliter sa recherche de financements

Le plan d'affaire est le fil conducteur du projet. C'est un très bon résumé qui permet de présenter le fonctionnement du projet dans sa globalité.

Il permet également de donner de la crédibilité à votre projet, notamment lorsque vous le présentez aux banques, investisseurs, etc.

Proposition #3 : S'associer avec des personnes dont les compétences sont complémentaires aux vôtres

Proposition #4 : Participer aux concours de startups, aux foires et aux salons pour élargir son réseau

Pour augmenter ses chances de rencontrer les personnes (nouveaux clients, financeurs potentiels) qui peuvent aider au développement du projet, ces événements dédiés aux entrepreneurs sont des opportunités uniques pour faire connaître son produit et le partager.

INSPIRATION : CIVIC BAG

CivicBag est actuellement une Startup qui illustre parfaitement le passage de l'idée au projet concret. Son fondateur, Achille NOUSSIA est un jeune entrepreneur qui croit en son projet, et qui est un exemple pour ceux et celles qui souhaitent entreprendre.

CONSTAT
Aujourd'hui, la planète ainsi que les différents pays d'Afrique font face aux défis environnementaux, notamment à celui de la pollution par les sachets et emballages en plastique. Depuis 2011 et jusqu'à aujourd'hui, le gouvernement togolais interdit par la loi la production de sacs en plastique, et c'est également le cas de plusieurs autres pays africains.

PROJET
Le présent projet vient dans ce cadre offrir une solution innovante qu'est le sac en papier ciment, fabriqué à base de matières recyclées. Dénommé *#CivicBag*, ce sac est entièrement biodégradable et répond aux besoins en emballage des populations. L'initiative *#CivicBag* est une innovation qui responsabilise le citoyen dans les multiples actions de protection de l'environnement. *#CivicBag* offre également une alternative aux autorités Togolaises pour favoriser la mise en œuvre effective du décret portant interdiction des sachets et emballages plastiques au Togo.

RESULTATS

Aujourd'hui #CivicBag connaît de plus en plus de succès. Elle produit les emballages papiers pour plusieurs clients dont certains sont des grands groupes et entreprises. #CivicBag est l'une des startups les plus innovantes au Togo actuellement. Elle a gagné plusieurs prix dont le 1er Prix du Concours Startups FIDEA 2017. Elle est actuellement au stade de recherche de financement pour pouvoir lancer une unité de production industrielle afin de satisfaire la très forte demande à laquelle elle fait face.

Remise du 1er Prix Concours Startup FIDEA
A gauche: Germain DODOR
A droite : Achille NOUSSIA

COMMENT CHOISIR SON SECTEUR D'ACTIVITE ?

42%, c'est la part du secteur agricole dans le Produit Intérieur Brut du Togo, et celui-ci mobilise la plus grande partie des emplois dans le pays.

Lorsqu'une personne souhaite s'investir dans un projet et créer une entreprise créatrice de richesse, il est important de savoir vers quel secteur d'activité se diriger ou se spécialiser.

Dans chaque pays, certains secteurs dominent plus que d'autres, et c'est le cas de l'agriculture au Togo. Cependant cela ne veut pas dire qu'il s'agit du "meilleur" secteur où s'investir. Chaque secteur a de fortes potentialités, surtout que le pays est en voie de développement et que tout est à faire.

En réalité, il n'y a pas un secteur meilleur que l'autre, ou davantage porteur. Le plus important est de savoir adapter son offre à la demande pour pouvoir avoir un produit qui correspond aux besoins exprimés sur le marché. De ce fait, l'identification des besoins est importante, parfois les besoins sont assez bien exprimés par les consommateurs à eux seuls. Mais une étude de marché permet de cibler et quantifier avec une plus grande précision la demande.

Au-delà des besoins existants et qui sont fortement exprimés par le marché, il est aussi très important de savoir qu'il existe des besoins latents et qu'il faut par conséquent amener les consommateurs à les découvrir en leur faisant adopter le produit ou le service proposé.

Par ailleurs, il est aussi vivement conseillé de se spécialiser dans des domaines précis pour pouvoir se différencier, tant au niveau des compétences qu'au niveau de la diversité de l'offre.

Gaston AMÉFIANOU et Zakaria MAMOU

PROPOSITIONS

Proposition #5 : Savoir adapter son produit ou service à la demande du marché ciblé

Car un produit qui connaît un grand succès dans un pays d'Asie, ne signifie pas qu'il connaîtra le même succès en Afrique ou au Togo. Il faut toujours adapter son offre à la demande locale en prenant en compte la culture, les mentalités et la réalité du terrain.

Proposition #6 : Savoir se différencier dans les secteurs d'activités fortement concurrentiels

Entreprendre c'est aussi innover. Il ne suffit pas seulement de faire la même chose que les autres. Il faut que votre produit ou service soit différent afin de répondre à un besoin précis que les consommateurs ne trouveront nulle part ailleurs. Bien que même lorsque vous proposez des produits ou services similaires, vous devez toujours trouver un moyen de vous différencier afin de créer une réelle valeur ajoutée.

Proposition #7 : Cibler et identifier son marché cible

Cette étape fait partie de l'adaptation du produit. En ayant une connaissance précise sur les populations que je peux atteindre, je peux aussi adapter les offres commerciales, la distribution ou encore la promotion du produit ou service.

INSPIRATION : FOUFOUMIX

Minsob LOGOU, aujourd'hui célèbre pour son invention du Foufoumix est le parfait exemple de l'entrepreneur qui a su adapter son produit au marché local.

CONSTAT
Au Togo, comme dans l'ensemble des pays de la sous-région, le plat principal pour des millions de personnes est le foufou : pâte à base d'ignames, bouillies et pilées. Pour l'obtenir, l'igname doit être pilé pendant plusieurs heures pour en faire la pâte, demandant un effort physique important en plus du facteur temps.

PROJET
Le Foufoumix est une machine entièrement inventée, et conceptualisée par Minsob LOGOU. Elle permet aux ménages et aux restaurateurs de produire le foufou en 8 minutes seulement. Ce produit vient bousculer le quotidien des ménages Togolais mais de l'ensemble des pays consommateurs de ce plat. Le foufoumix soulage donc les ménages et facilite le quotidien de millions de personnes en Afrique, consommatrices du foufou.

RESULTATS
Aujourd'hui, le foufoumix est devenu un produit incontournable pour les ménages togolais et de la région du continent africain. Le succès est tel qu'aujourd'hui la demande est bien plus supérieure à l'offre et la société productrice du foufoumix, LCT est en train d'élargir ses moyens de productions pour pouvoir augmenter ses capacités de ventes.

COMMENT DECIDER DE SE LANCER ET AUGMENTER SES CHANCES DE REUSSITE ?

1 startup sur 10 survit au bout d'une année après son lancement, et les causes en sont multiples.

Mais alors où trouver le courage pour entreprendre lorsque les statistiques constituent déjà un premier obstacle ?

En effet, la première difficulté est de faire le choix d'entreprendre. Lorsque l'on a une idée ou un projet, la difficulté psychologique constitue déjà un frein, et le discours social n'en favorise pas non plus l'émergence. Il est également très difficile de faire le choix de laisser tomber un travail qui nous assurait une certaine garantie financière.

La deuxième difficulté réside dans la responsabilité de l'initiateur du projet. Que ce soit pour la recherche des financements, la recherche des clients, mais aussi pour trouver les meilleurs fournisseurs.

Pour augmenter ses chances de réussite, l'entrepreneur doit également faire en sorte que sa courbe d'apprentissage soit continue afin qu'il puisse rester à niveau au fur et à mesure que son projet se développe.

Pour arriver à concrétiser son projet, il faut user d'ingéniosité, parce que quand on n'entreprend rien n'est donné. C'est à l'entrepreneur d'aller vers les autres. Il faut aller chercher ses clients, ses fournisseurs, chercher les partenaires financiers et aussi s'entourer des bonnes personnes.

S'associer avec des personnes à compétences complémentaires est aussi l'une des clés de réussite du projet entrepreneurial. Seul, il est plus difficile d'arriver à concrétiser ses idées. Le constat est que généralement beaucoup de jeunes entrepreneurs hésitent à s'associer. De nombreux projets connaissent des échecs parce que le porteur d'idée veut être tout à la fois et manque de confiance à d'autres personnes qui peuvent bien l'aider dans son entreprise : « pour mieux cerner le baobab, il faut se mettre à plusieurs » (Minsob LOGOU).

Croire en son projet ! Ce qui est certain, c'est

Minsob LOGOU, Komi AGBOKOU, Diana KAMAN et Zakaria MAMOU

que lorsqu'un entrepreneur a un projet, il doit être le premier à y croire. Car lors du lancement, très peu de personnes ont tendances à croire en votre idée, et ce n'est généralement que lorsqu'on commence à réussir que tous les acteurs se retournent vers vous. C'est le cas de la plupart des entrepreneurs chevronnés qui ont aujourd'hui connus un succès sans précèdent.

PROPOSITIONS

Proposition #8 : Savoir choisir les personnes avec qui s'associer qui peuvent aider au développement du projet.

« Faire le chemin seul, vous n'irai jamais loin » (Minsob LOGOU)

Proposition #9 : Croire en son projet, ne jamais penser que c'est impossible et persévérer en cas d'échec.

L'échec fait parti du chemin vers le succès. Le plus important c'est d'essayer et de persévérer jusqu'à ce que l'on réussisse.

Proposition #10 : Le Togo ne manque pas de potentialité, il faut savoir les saisir.

Des opportunités, il y en a partout et à tout moment. Il faut savoir les saisir, les créer et surtout trouver le moyen de les concrétiser.

INSPIRATION : CHOCOTOGO

La coopérative ChocoTogo est un très bon exemple qui illustre parfaitement ces 3 propositions.

CONSTAT

Le Togo est un pays d'Afrique de l'Ouest dont l'économie est basée sur le secteur agricole. Plus connu pour les récoltes de maïs ou d'ignames, le Togo est également un producteur non négligeable de cacao, en produisant chaque année plus de 9000 tonnes. Cette production est pour la quasi-totalité exportée vers des pays qui transforment le cacao en produits finis, dont une grande partie destinée à la production du chocolat.

PROJET

CHOCOTOGO est une société coopérative dont les différents associés coopérateurs se complètent sur différents points. Partie du constat que pour créer de la richesse, il fallait transformer nos matières premières, CHOCOTOGO est la seule structure au Togo qui transforme la fève de cacao en chocolat.

RESULTAT

Aujourd'hui, la Coopérative CHOCOTOGO est une entreprise sociale de 10 jeunes entrepreneurs, 35 employés, essentiellement des femmes. Le chocolat produit par la coopérative est vendu dans plusieurs pays en Afrique mais aussi à l'international en offrant un produit de première qualité.

A l'issue du communiqué final ayant sanctionné la fin des travaux du FIDEA, à l'unanimité l'ensemble des participants ainsi que les différents intervenants ont salué cette initiative et en ont remercié les organisateurs. Ils ont aussi fortement exprimé le souhait que l'initiative puisse se pérenniser en émettant le vœu que plusieurs partenaires puissent apporter leur soutien à cet événement inédit sur le continent.

Le comité d'organisation de l'événement remercient l'ensemble de ses partenaires privés : Le Fonds GARI, Ecole Supérieure du Commerce Extérieur (ESCE Paris), DLCoworking, Creative Mushrooms ainsi que ses partenaires institutionnels : le Ministère du Développement à la Base, de l'Artisanat, de la Jeunesse et de l'Emploi des Jeunes et le Fonds d'Appui aux Initiatives Economiques des Jeunes (FAIEJ).

CONCOURS STARTUP FIDEA 2017

Le Forum a notamment été marqué par le **Concours Startup FIDEA 2017** qui a eu pour but d'encourager et d'aider les jeunes entrepreneurs dans le développement de leur projet. **10 candidats pré sélectionnés** ont présentés leur projet devant un jury de professionnel. Les 3 premiers lauréats ont été récompensés par différents prix dont un trophée, une couverture médiatique, l'accompagnement coaching personnalisé de DLCoworking, ainsi que l'accompagnement du Fonds GARI pour la recherche de financement.

Le 1er lauréat : Achille NOUSSIA pour son projet **CivicBag**
Le 2ème lauréat : Balignissa BENANE pour son projet **Agriculture-Sol-Eau**
Le 3ème lauréat : Akouvi AWOUDJA pour son projet **Tomapast**

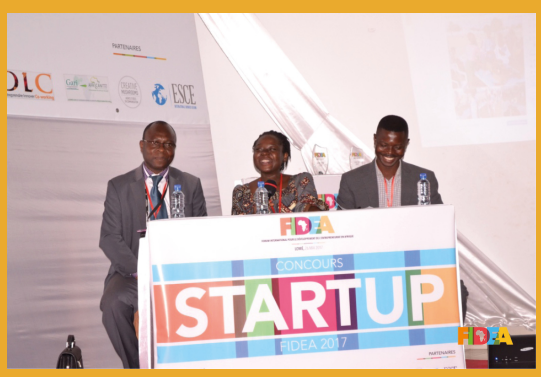
Germain DODOR et Achille NOUSSIA (1er prix FIDEA 2017)

Germain DODOR et Balignissa BENANE (2ème prix FIDEA 2017)

Akouvi AWOUDJA (3ème prix FIDEA 2017) et Diana KAMAN

Ensemble des candidats

Présentation d'un candidat



Membres du Jury : Germain DODOR, Nathalie KPANTE et Dr. Claude BOKO

PRIX SPECIAL FIDEA 2017

Le FIDEA a également récompensé **2 personnalités togolaises** pour leur implication et leur influence positives dans le développement du tissu entrepreneurial. Ils constituent un exemple de changement et une source d'inspiration. Ils ont été élus par le comité FIDEA selon plusieurs critères.

Mme Victoire S. D. TOMEGAH-DOGBE, Ministre du Développement à la Base, de l'Artisanat, de la Jeunesse et de l'Emploi des Jeunes

M. Kokougan Samuel APALOO, Ancien Ambassadeur et professeur d'entrepreneuriat dans les Universités et Instituts Supérieurs du Togo

M. Kokougan Samuel APALOO

Mme Saouda GBADAMASSI-MIVÉDOR, Directrice Générale du FAIEJ et représentante de la Ministre TOMEGAH DOGBÉ

Mme Saouda Gbadamassi-Mivédor et Diana KAMAN

M. K. Samuel APALOO et Franck ADJAGBA

FORUM INTERNATIONAL POUR LE DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRENEURIAT EN AFRIQUE

LOMÉ, 26 MAI 2017

Zakaria MAMOU
Président FIDEA

Florent Kpapou FARE
Directeur FIDEA-TOGO

Clara GERMAIN
Présidente FIDEA

Benjamin AYIKOE
Directeur Adjoint FIDEA-TOGO

fidea.contact@gmail.com
www.fiea-forum.org

En partenariat avec :

AFRICAN GUARANTEE FUND

FAIEJ Fonds d'Appui aux Initiatives Economiques des Jeunes

PRADEB Programme d'Appui au Développement à la Base

CREATIVE MUSHROOMS AGENCE DE COMMUNICATION CONTEMPORAINE

ESCE INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

DLC Entreprendre Innover Co-working

RÉPUBLIQUE TOGOLAISE
Ministère du Développement à la Base, de l'Artisanat, de la Jeunesse et de l'Emploi des Jeunes