

L'économie alternative en Afrique : quels avantages ?

Transcription

Gaëlle Laleix :

Cyrus Nabana est d'origine centrafricaine. Depuis plusieurs mois, il essaie de monter son cabinet d'audit et de contrôle de gestion à Bangui, ce qui n'est pas un petit défi.

Cyrus Nabana :

J'essaie de trouver des partenaires avec qui je peux m'associer pour monter la structure. La principale difficulté, ça va être de s'implanter. Il faut avoir un siège social, il faut avoir les moyens pour communiquer avec les éventuels clients. C'est une question d'argent.

Pour l'instant j'ai financé par mes fonds propres, et ensuite en fonction des marchés que je vais obtenir, ben j'essaierai de trouver un financeur soit une banque soit un mécène qui croit en mon projet et qui souhaite m'accompagner. Pour commencer il me faudrait à peu près la somme de 35 à 40 000 euros.

Gaëlle Laleix :

La plupart des banques du continent refusent de financer les jeunes entrepreneurs africains. Si elles le font, les prêts sont accordés à des taux prohibitifs. La jeunesse se tourne donc vers le secteur informel. Khaled Igue est le président du *Think tank Club Afrique 2030*.

Khaled Igue :

Pourquoi les gens sont dans l'informel en fait ? C'est parce qu'ils n'ont pas les outils aujourd'hui qui leur permettent de créer leurs entreprises dans un système donné. Donc ce qu'ils font, c'est trouver un système parallèle pour pouvoir montrer leurs activités. Il faut donner les outils, mettre le financement à disposition et les gens vont entreprendre naturellement en Afrique.

Il faut juste donner les moyens pour que les gens puissent structurer l'informel et comprendre qu'ils doivent payer une taxe, mais quand les gens paient une taxe, il faut qu'ils soient capables d'avoir accès aux services. C'est du donnant donnant. Donc, il faut accompagner tout ce système.

Gaëlle Laleix :

Et capitaliser sur l'informel peut se révéler porteur. *Africab* est une compagnie de taxis ivoirienne, née il y a moins d'un an. Aujourd'hui elle est propriétaire de 90 taxis et dispose de plus de 40 000 clients. *Africab* a structuré le marché du taxi ivoirien qui était complètement informel. Pour son développement, l'entreprise vient de lancer un nouveau produit *Africab invest*.

Vangsy Goma, son fondateur.

Vangsy Goma :

Vous investissez dans un véhicule, ce véhicule-là sera mis en gestion chez *Africab* et vous rapportera une rente mensuelle ou journalière. Alors l'idée vraiment part du secteur informel. Aujourd'hui, en Côte d'Ivoire et surtout plus large en Afrique de l'Ouest, il y a la culture d'investir dans des taxis.

Des personnes... des propriétaires mettent à disposition ces taxis à des chauffeurs qui sont chargés de leur ramener une rente journalière. Donc, nous, on est partis de cette culture qui était déjà présente, on l'a modernisée. Sachant que nous aujourd'hui, qu'est-ce qu'on a ? On a le client final et les chauffeurs que nous formons. On avait besoin de quoi ? Des voitures. Comment aller chercher des voitures ? On est allé voir les épargnants et on a mis ce produit-là en place. Et au bout de trois ans, vous avez doublé votre investissement.

Gaëlle Laleix :

Aujourd'hui 80% des jeunes Africains travaillent dans le secteur informel.