

# START-UP STORIES : REGARDS CROISES

## Une interview JMA

Deux projets, deux ambitions, et pourtant, les mêmes freins / obstacles ? Doris & Asta, jeunes entrepreneuses du continent, ont lancé des produits innovants sur leurs marchés respectifs. L'une comme l'autre partagent une expérience riche dans leur aventure entrepreneuriale, mais toutes deux témoignent de la difficulté pour les jeunes pousses d'y voir clair dans les opportunités de financement et surtout, de donner à leurs projets des ambitions internationales.

**Zoom sur le quotidien des cheffes de startups africaines.**



**ASTA, DORIS, MERCI DE PRENDRE LE TEMPS D'ÉCHANGER AVEC JMA ! DITES-NOUS TOUT. QUI ÊTES-VOUS ?**

### *Asta*

**Asta Sherydan**, après avoir effectué ma licence d'économie à la Sorbonne et un master en Finance, j'ai commencé ma carrière en banque d'investissement en qualité d'analyste financement de projets. Ayant grandi en Afrique entre le Sénégal et l'Egypte j'ai toujours nourrit le rêve de pouvoir mener à bien un projet sur le continent. Intéressée par tout ce qui touche à la mode et à la beauté et vrai rat de laboratoire à mes heures perdues, la cosmétique me semblait un secteur prometteur et où je pouvais m'épanouir. J'ai grandi avec l'ingéniosité et le talent dont font preuve les africains du Nord au Sud et j'ai toujours été une afro-optimiste persuadée que nous avons sur notre continent tout ce dont nous avons besoin pour rivaliser avec les multinationales.

### *Doris*

**Doris Somon**, fraîchement diplômée d'un master en Marketing Digital. Depuis son obtention, je tente de concrétiser mon afro optimisme au travers de différentes actions : un projet d'entreprise, mon rôle au sein de l'ABC (African Business Club) et plus récemment, ma rencontre avec l'une des fondatrices de JMA (Je m'engage pour l'Afrique). Mon amour ainsi que mon ambition pour l'Afrique me viennent sûrement de mes origines Camerounaises, et de la chance que j'ai eu de pouvoir visiter ce pays (en plus d'autres) depuis que je suis née.





## PARLEZ-NOUS DE VOTRE PROJET. COMMENT VOUS EST VENU L'IDÉE ? QUELLE EST LA PROPOSITION DE VALEUR ?

### *Asta*

**Saine** est un laboratoire implanté au Sénégal qui utilise les plantes de la flore Africaine pour les transformer en produits cosmétiques bio et sains. L'idée est venue d'un constat, la plupart des produits cosmétiques sont faits à base de matières premières africaines (karité, coco, nigelle...) mais il existe très peu de marques de cosmétiques africaines à portée internationale, nous voulions donc y remédier.



### *Doris*

**MYFA** était un service consacré à la diaspora Ivoirienne. Via le site, il était possible d'y faire une demande de prestation pour soi-même ou pour un proche. Les prestations allaient de faire des courses pour un proche, à l'achat de matériel de construction pour son propre chantier. MYFA était une autre façon de subvenir aux besoins de ses proches sur place, que de passer par le transfert d'argent traditionnel. J'en parle au passé car j'ai décidé de mettre fin à cette aventure il y a peu. Bien que le business en lui-même soit intéressant, il n'est pas forcément compatible avec les envies de la jeune femme de 25 ans que je suis. Je m'arrête sur le dernier mot : ce qui a été difficile dans mon cas, c'est de croire en moi, me croire possible d'y arriver.

Ensuite, quand j'ai pris conscience qu'il n'y a qu'en osant que je gagnerai, je l'ai fait. L'idée m'est venue d'une querelle familiale (à ce jour non résolue) ayant eu lieu entre ma mère et sa sœur, pour une histoire d'argent envoyé n'ayant pas servi aux bonnes fins. Classique me direz-vous. Ce qui m'a permis de me lancer a été la situation dans laquelle je me trouvais : 23 ans, encore chez les parents, en alternance, à l'aube de terminer les études... c'est le cadre que je pensais idéal pour entreprendre.



D'où que vous soyez

Achetez des  
médicaments pour vos  
proches, à Abidjan.\*

\*à partir de 8€





## PARLONS ÉCOSYSTÈME. AVEZ-VOUS EU UN ACCOMPAGNEMENT À L'INITIATION DE VOTRE PROJET ?

### *Asta*

Nous n'avons pas eu d'accompagnement au départ de notre projet, mais nous préconisons dans la mesure du possible d'être accompagné, cela facilite et nous permet de répondre aux questions difficiles dès le début et de mieux structurer notre idée. Nous avons manqué d'accompagnement notamment juridique pour comprendre les statuts et leurs enjeux, comme évoqué précédemment rechercher un financement pour un projet jeune et sans Track record est difficile.

### *Doris*

Dans tous les cas, peu importe la phase du projet, je pense qu'il est utile d'avoir un accompagnement. Dans notre cas, nous étions 3 associés sortis d'études. Pour ma part, MYFA a été mon premier projet d'entreprise. Il est évident que tout accompagnement est bon à prendre. Nous avons eu la chance d'être incubés à la Station F (Paris 13). En rentrant à la Station F nous avons rejoint un groupe d'entrepreneurs, appelé « Guild ». A raison d'une fois par mois, nous avons une réunion entre membres de la guild.

Cependant, de manière quotidienne, il nous était possible de discuter entre nous de toutes les problématiques possibles. La Station F est un endroit magique pour ça, faire des rencontres. Tous les jours.



## PARLONS FINANCEMENT. COMMENT AVEZ-VOUS RÉUSSI À TROUVER VOTRE PREMIÈRE SOURCE DE FINANCEMENT ?

### *Asta*

Le financement a été la partie la plus compliquée, nous avons dû modifier notre business plan et notre plan de lancement car les investissements de départ étaient trop élevés et nous n'avions pas accès à un financement de ce montant, nous avons modifié notre plan pour que le montant corresponde à notre apport personnel. Nous avons approché des investisseurs institutionnels axés Afrique et différents business angels via internet, en regardant le mode de financement des projets similaires au nôtre.



*Doris*



Notre première source de financement a été personnelle : nous étions 3 associés, chacun a investi pour construire le capital social de la boîte. Très vite, nous avons su qu'à l'évidence il nous faudrait beaucoup plus d'argent, c'est alors devenu notre principale inquiétude.

Avant que nos fonds propres n'arrivent à leur fin (au niveau escompté), nous avons cherché à lever des fonds. Mes associés comme moi, avons des proches qui voulaient nous aider à développer le projet : nous avons découvert une plateforme permettant à tout investisseur de placer une somme d'argent sur MYFA, en échange de royalties. A nos proches, certains investisseurs inconnus ont également misé sur le projet.



**ON LE SAIT, IL Y A DES TENDANCES CHANGEANTES DANS L'UNIVERS DES START-UPS. IL Y A DES SUJETS PLUS "SEXY" POUR LES INVESTISSEURS QUE D'AUTRES, NON ?**

*Asta*

Totalement. Nous en avons parlé plus tôt, les secteurs de la technologie et de la fintech sont clairement les secteurs qui attirent (attirent) l'attention de tous les investisseurs du marché Africain.

*Doris*

Je mentirais si je disais que non. Évidemment, je pense qu'il y a des secteurs d'activités qui font moins peur quand il s'agit de prêter de l'argent. C'est aussi pour cela que je conseille de favoriser la rencontre humaine avec les porteurs de projets, pour mieux se rendre compte du potentiel de tous les projets et porteurs de projets.

*Favoriser la rencontre humaine avec les porteurs de projets, pour mieux se rendre compte du potentiel de tous les projets et porteurs de projets.*

*Doris*





## LES FINANCEMENTS, C'EST AUSSI TRÈS PROCÉDURIER, ET SOUVENT FLOU. COMMENT AVEZ-VOUS VÉCU CETTE EXPÉRIENCE ? A QUELS OBSTACLES AVEZ-VOUS FAIT FACE ?

### *Asta*

L'accompagnement juridique est un gros point qui mérite plus d'attention de la part des entrepreneurs, jusqu'à présent nous sommes perdus sur ce domaine donc un accompagnement n'est pas souhaitable mais nécessaire pour mieux se concentrer sur le projet et son développement. Plus globalement, nous trouvons qu'il manque d'offres de financements pour les projets à portée internationale, ils sont souvent accompagnés par des organismes spéciaux ( AFD par exemple) et ces organismes ont des domaines de prédilection et si le projet n'y colle pas c'est très difficile d'être financé. Je pense qu'ils (les programmes de financement) manquent de visibilité car nous n'avons pas eu la chance d'en rencontrer ou bien ce qu'il propose est éloigné de la réalité des entrepreneurs sur le terrain Africain.

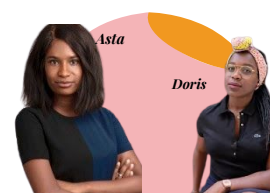
### *Doris*

Pour moi, la visibilité est validée : cependant être visible avec une masse d'informations dans laquelle on se perd n'est pas forcément bien. Ce que je conseillerai c'est de privilégier la rencontre humaine (ou virtuellement humaine maintenant) avec les entrepreneurs, prendre le temps de connaître chaque projet pour mieux les guider, les accompagner. C'est un tout. J'ai tendance à dire que « trop d'informations tue l'information ». Ce qui nous a manqué ? De la clarté. Les organismes pour avoir de l'argent sont nombreux mais les informations claires pour l'avoir se font rares.

J'en connais d'ailleurs qui, à force de ne pas trouver le financement dont leur projet avait besoin, ont arrêté leur projet avant même de l'avoir commencé finalement. Je trouve ça dommage, car les personnes ayant de bonnes idées ce n'est pas ça qui manque. Les financements non plus.

Encore une fois, il est forcément nécessaire de tout mettre en œuvre pour rendre l'accès à l'information le plus simple possible.

Chez MYFA, lors de notre levée de fonds comme au moment de la création juridique d'ailleurs, nous avons été accompagnés par les structures utilisées (Legalstart pour la création/fermeture, WEDOGOOD pour la levée de fonds). Je préférerais toujours un long appel téléphonique avec la possibilité de poser des questions qu'un long email avec des mots compliqués. Il y a un réel besoin d'adapter la compréhension du mécanisme financier, il faut prendre en compte que les entrepreneurs peuvent être parfois très jeunes, ou novices de manière générale.





## ET LE FINANCEMENT LOCAL, QU'EST CE QUE VOUS EN PENSEZ ?

*Asta*

*les institutions financières locales ont compris que l'entrepreneuriat gagne du terrain en Afrique et qu'il est nécessaire de proposer des solutions d'accompagnement intéressantes pour les porteurs de projet.*



*Asta*

Je suis actuellement au Sénégal et il faut avouer que les institutions financières locales ont compris que l'entrepreneuriat gagne du terrain en Afrique et qu'il est nécessaire de proposer des solutions d'accompagnement intéressantes pour les porteurs de projet.

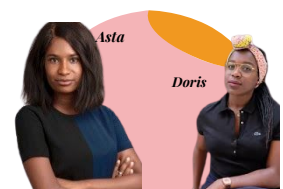
La plupart des banques classiques proposent des financements allant de 5000 à 50000€ et les organismes de financement de l'État proposent des garanties pour permettre aux entrepreneurs d'avoir des taux d'intérêt avantageux. Le Private Equity gagne aussi énormément de terrains et beaucoup de jeunes entreprises que ce soit au Sénégal ou dans les pays limitrophes ont bénéficié de ces mesures en 2020 et je pense que la tendance va se confirmer voire s'accélérer dans les années à venir.

*Doris*



## LA FRANCE, DANS TOUT ÇA, ESSAYE DE JOUER UN RÔLE FORT EN AFRIQUE EN 2021. QUELLE EST VOTRE VISION SUR LA QUESTION ?

Ce qui doit être au cœur de l'ambition française en cette année 2021 c'est l'Afrique au sens large : aussi bien du côté de la diaspora vivant à l'extérieur que des profils entrepreneurs du continent même. Attention, je ne dis pas pour autant que la France doit sans cesse se positionner comme héros pour l'Afrique. Il est nécessaire que le continent s'émancipe aussi, en engageant sa population dans cette émancipation.





---

## SI VOUS AVIEZ TROIS RECOMMANDATIONS À FAIRE POUR FACILITER LA VIE AUX ENTREPRENEURS EN RECHERCHE DE FINANCEMENT, CE SERAIT QUOI ?

Selon moi, les trois améliorations seraient :

- Avoir une espèce d'annuaire avec absolument tous les organismes de financement où il serait possible de rentrer les critères de sa boîte, pour trouver l'organisme adapté
- Avoir dès la création de la boîte, une liste d'organismes (liés à notre secteur d'activité) qui serait donnée par la chambre de commerce
- Avoir une intervention des organismes dans les écoles de commerces pour expliquer leur rôle et détecter ainsi des porteurs de projets



Doris

### *Le mot du Lead Finance & Investissement, Camille Louis-Joseph*



---

De cette interview nous apprenons beaucoup et surtout nous nous confrontons à un constat important : **le financement est au cœur du développement des start-ups mais le financement ne répond pas nécessairement à la demande réelle.** Les bailleurs de fonds, les banques et les fonds de capital-risque en plus de l'apport financier doivent s'investir dans l'accompagnement des porteurs de projets financés.

Le **manque de visibilité des acteurs du financement sur le terrain est criant** : pourtant les programmes de financement ne manquent pas. Mais faute de correspondre exactement à la demande ils ne permettent pas de pallier au manque de financement. Il existe un réel décalage entre les offres de financement et la diversité des projets en besoin de financement. **La politique de financement des start-up africaines doit s'inscrire dans une logique plus générale et moins se focaliser sur des secteurs clés.** Les start-up africaines sont les TPE/PME (et pourquoi pas multinationales) de demain et participent à la construction d'un tissu économique durable sur le continent. Autre point très important : **le financement doit être avant tout une préoccupation locale, les solutions doivent être apportées par le réseau bancaire local, les chambres de commerces, les incubateurs/accélérateurs locaux et un cadre juridique favorable doit être mis en place par les pays africains** : à l'image du Start-Up Act tunisien.