

BUSINESS AFRIQUE

Partir de zéro et construire son premier revenu



Guide pratique du Brainshipping, du petit commerce
et de l'entrepreneuriat numérique en Afrique



Hassan Abdourahman

ÉDITION 2026

MENTION D'AUTEUR ET DROITS

Auteur : Hassan Abdourahman

Titre : Business Afrique — Partir de zéro et construire son premier revenu

Édition : 2026

Droits d'auteur

© 2026 Hassan Abdourahman. Tous droits réservés. Aucune partie de cet ouvrage ne peut être reproduite, distribuée, publiée, revendue, adaptée ou transmise sous quelque forme que ce soit sans l'autorisation préalable du titulaire des droits, sauf exceptions prévues par la loi applicable.

Mention investissement et responsabilité

Ce livre est fourni à des fins éducatives et informatives. Il ne constitue pas un conseil financier, juridique, fiscal ou un conseil d'investissement personnalisé. Les exemples et estimations doivent être vérifiés et adaptés au pays, au secteur et à la réglementation applicables. Aucun résultat financier n'est garanti. Avant d'engager des fonds, vérifiez les coûts, licences, obligations fiscales, règles d'importation, conditions de paiement et risques propres à votre activité.

SOMMAIRE

INTRODUCTION	5
CHAPITRE 1 — COMMENCER AVEC CE QUE L'ON POSSÈDE	9
CHAPITRE 2 — LE PRINCIPE DU BRAINSIPPING	14
CHAPITRE 3 — TROUVER UNE OPPORTUNITÉ RENTABLE	19
CHAPITRE 4 — COMMENCER PETIT	23
CHAPITRE 5 — LES MARCHÉS AFRICAINS	28
CHAPITRE 6 — 20 IDÉES DE BUSINESS À TESTER	33
CHAPITRE 7 — TESTER AVANT D'INVESTIR	38
CHAPITRE 8 — CALCULER SA RENTABILITÉ	42
CHAPITRE 9 — VENDRE AVEC WHATSAPP	47
CHAPITRE 10 — UTILISER L'IA COMME LEVIER	52
CHAPITRE 11 — CONSTRUIRE UNE MARQUE	58
CHAPITRE 12 — LE PLAN 30 JOURS	62
CHAPITRE 13 — NE PAS CONSOMMER LE CAPITAL	67
CHAPITRE 14 — PASSER DU PETIT BUSINESS À L'ENTREPRISE	71
CHAPITRE 15 — LA RÈGLE DES 90 JOURS	76
CONCLUSION	80
MENTION LÉGALE FINALE	82
ANNEXE A — REPÈRES PAR MARCHÉ	84
ANNEXE B — LES 20 IDÉES DU CHAPITRE 6, DÉVELOPPÉES	88
ANNEXE C — BOÎTE À OUTILS	93
GLOSSAIRE	98

PARTIE I

LES FONDATIONS

PARTIE

INTRODUCTION

Beaucoup de personnes pensent qu'il faut disposer d'un grand capital pour créer une entreprise. C'est l'une des croyances les plus répandues — et les plus paralysantes — chez celles et ceux qui rêvent d'entreprendre en Afrique. On regarde une entreprise qui réussit, on imagine les bureaux, les employés, le stock, la publicité, et on se dit : « Je n'ai pas les moyens. » On range alors l'idée dans un tiroir, en attendant un jour hypothétique où l'argent sera là.

En réalité, le capital financier n'est qu'une partie de l'équation. Il existe un autre capital, souvent sous-estimé, parfois même invisible aux yeux de celui qui le possède : le capital intellectuel.

Le capital intellectuel, c'est ce que vous savez faire, ce que vous avez vécu, ce que vous comprenez d'un marché que d'autres ne comprennent pas aussi bien que vous. C'est votre capacité à repérer un problème avant qu'il ne devienne évident pour tout le monde. C'est votre réseau, votre langue, votre quartier, votre expérience d'un secteur, même modeste. Ce capital ne figure sur aucun bilan comptable, et pourtant, c'est souvent lui qui fait la différence entre une entreprise qui démarre et une idée qui reste une idée.

Une personne peut commencer avec peu d'argent mais posséder une bonne connaissance d'un marché, savoir identifier un problème, trouver une solution, communiquer avec des clients et organiser une activité rentable. C'est exactement le profil de milliers d'entrepreneurs africains qui, chaque année, construisent des activités viables sans avoir attendu un prêt bancaire, un investisseur ou un héritage.

C'est le principe du **Brainshipping** : transformer une connaissance, une méthode ou une solution en produit commercialisable. Le terme associe l'idée de « brain » — l'esprit, la connaissance, l'intelligence — à celle de « shipping » — l'expédition, la livraison, la mise sur le marché. Brainshipper, c'est prendre ce que vous savez et l'emballer, le structurer, le rendre accessible à quelqu'un qui a besoin de cette connaissance et qui est prêt à payer pour l'obtenir sous une forme utilisable.

Ce livre n'est pas une promesse d'enrichissement rapide. Il ne prétend pas que le succès est automatique ou identique pour tout le monde. Il propose une méthode, des repères, des exemples et des outils pour transformer une petite idée en activité économique réelle, puis pour utiliser progressivement les bénéfices générés afin de construire quelque chose de plus solide, de plus structuré, de plus durable.

Pourquoi ce livre, et pourquoi maintenant

L'Afrique connaît une transformation économique et numérique rapide. L'accès à Internet mobile s'est démocratisé, les plateformes de paiement mobile ont changé la façon dont les gens échangent de l'argent, et une génération entière d'entrepreneurs a grandi avec un smartphone comme premier outil de travail. Dans ce contexte, les barrières traditionnelles à l'entrepreneuriat — un local commercial, un stock important, une équipe de vendeurs — ne sont plus les seuls chemins possibles.

En même temps, les difficultés restent réelles : accès limité au crédit, infrastructures inégales selon les zones, taux de change instables dans certains pays, complexité administrative, concurrence informelle. Ce livre ne les ignore pas. Il propose au contraire une approche qui tient compte de ces contraintes plutôt que de les nier, en insistant sur des méthodes à faible risque, des tests avant investissement, et une gestion prudente du capital.

Comment utiliser ce livre

Ce livre est structuré comme un parcours progressif. Les premiers chapitres posent les fondations : comprendre ce que vous possédez déjà, comprendre le principe du Brainshipping, apprendre à repérer une opportunité rentable. Les chapitres suivants entrent dans le concret : les marchés africains, des idées de business à tester, des méthodes de test avant d'investir, le calcul de rentabilité. Une troisième partie aborde les outils de vente et de croissance : WhatsApp comme canal

commercial, l'intelligence artificielle comme levier, la construction d'une marque. Enfin, les derniers chapitres traitent de la structuration : le plan sur 30 jours, la gestion du capital, le passage du petit business à l'entreprise, et la règle des 90 jours qui sert de fil conducteur pour appliquer l'ensemble de la méthode.

Chaque chapitre se termine par un encadré « À retenir » qui résume l'essentiel, et par un exercice pratique que vous pouvez réaliser immédiatement, avec les moyens dont vous disposez déjà. Ce livre n'a pas vocation à être seulement lu : il a vocation à être mis en pratique, chapitre après chapitre, jusqu'à ce que la théorie devienne une habitude.

L'objectif de ce livre est d'apprendre à transformer une petite idée en activité économique réelle, puis à utiliser progressivement les bénéfices pour construire une entreprise. Ce chemin n'est pas réservé à une élite disposant de capitaux importants. Il est accessible à toute personne disposée à observer, apprendre, tester, ajuster et persévérer.

PARTIE

CHAPITRE 1 — COMMENCER AVEC CE QUE L'ON POSSÈDE

L'inventaire avant l'action

Avant de chercher de l'argent, commence par inventorier tes ressources : téléphone, connexion Internet, temps, connaissances, contacts, langues, expérience locale et capacité à résoudre certains problèmes. Cet inventaire est l'étape la plus négligée par les personnes qui veulent entreprendre, et pourtant c'est celle qui détermine tout le reste.

La plupart des gens qui souhaitent démarrer une activité commencent par se demander : « De combien d'argent ai-je besoin ? » C'est la mauvaise première question. La bonne première question est : « Qu'est-ce que je possède déjà qui a de la valeur pour quelqu'un d'autre ? »

Prenez une feuille, ou ouvrez une note sur votre téléphone, et répondez honnêtement aux questions suivantes :