

MOHAMED BAZOUUM AN II

LIRE DOSSIER PP. 18-58

GOUVERNANCE CONSOLIDANTE ET RÉSILIENTE

66 ANEC: Niamey, capitale des rendez-vous mondiaux

146 Star Oil débarque

ISSN 2517-8733



LA STARTUP NIGÉRIENNE DIRECT RESTO PREND SON ENVOL

Entre deux tasses de thé et d'intermittents coups de fil, sous une chaleur caniculaire, dans un palace de la capitale, le jeune promoteur de la startup nigérienne DIRECT RESTO, Tahirou Hama DJIBO livre sa première grande interview en exclusivité à *Confidentiel Afrique*, depuis le lancement de la plate-forme. Dans un style raffiné, regard futuriste, d'un optimisme débordant, la tête fourmillant d'idées, il place la barre haut.. EXCLUSIF

**“Nous sommes
une plateforme de mise en relation
entre des consommateurs
et des restaurants.**

**Nous signons des partenariats
avec des restaurants de la place
sélectionnés sur des critères
d'hygiène et qualité entre autres”**



Tahirou Hama DJIBO, Fondateur de la startup nigérienne DIRECT RESTO

Confidentiel Afrique : Comment vous est venue cette idée en tant que jeune cadre immigré en France de lancer une start-up dédiée aux services de livraison de restauration dénommée Direct Resto ?

Tahirou Hama DJIBO, Fondateur de Direct Resto :

Pour l'anecdote, c'était un fameux soir, j'étais de passage chez ma sœur, on avait faim, il faisait nuit, chaud, on était très fatigués, on ne voulait donc pas sortir et on a tout naturellement pensé à commander et se faire livrer. Par «chance», ma sœur connaissait un restaurant qui livrait, on a appelé et la gentille dame au bout du téléphone a listé tout le menu

... On a pris beaucoup de temps pour choisir pour qu'au final on nous dise que certains plats n'étaient pas disponibles.

Après plusieurs tentatives et de longs échanges, on a enfin réussi à commander et là a commencé une très longue période d'attente et de frustration.

Cette frustration était surtout liée au fait qu'on ne savait pas où en était notre commande : En cours de préparation ? En attente de récupération du livreur ? Livreur en route ? Si oui quelle était sa position ?

Et vous savez avec la faim, on devient encore plus impatient voir nerveux pour certains, ce qui est clairement mon cas ! < RIRES >

Suite à cette expérience très désagréable, j'ai vérifié s'il n'existait vraiment pas de système de livraison de repas digitalisé comme il en existe dans beaucoup d'autres pays. Heureusement, il se trouve que :

-Je suis ingénieur en développement logiciel avec environ 8 années d'expérience sans compter les nombreuses nuits blanches (rires) et que je suis passionné par tout ce qui tourne autour du développement et de l'architecture logicielle et à l'époque j'étais déjà jeune «Technical lead» sur un projet d'envergure en France.

-Je suis passionné depuis tout petit par l'entrepreneuriat

- Surtout, je suis très attaché

à mon pays et je pense que c'est à chacun d'entre nous d'apporter d'une manière ou d'une autre sa participation dans le développement de notre pays et de notre continent.

Vous imaginez donc que toutes les conditions étaient réunies pour entreprendre et pour info c'est en mangeant mon plat (Oui oui, il m'a enfin été livré < RIRES >) que j'ai commencé à réfléchir au business model de Direct Resto qui serait certes similaire à celui de sociétés déjà leader dans le domaine à travers le monde mais, qui serait utile et adapté au contexte de notre pays, je pense que c'est aussi ça l'innovation.

Avez-vous mesuré les risques en venant implanter cette structure jusqu'ici inexistante avec toutes les commodités sur le marché nigérien ?

Bien évidemment mais honnêtement, je n'ai pas passé énormément de temps avant de prendre la décision de me lancer, car, j'ai tout de suite vu le potentiel vu que le besoin était clairement là.

Et vous savez, je pense qu'on a tous dans nos têtes des dizaines d'idées mais qui y sont toujours et qui n'ont pas été concrétisées. Comme on entend souvent, le plus dur c'est de commencer !

Mis à part les risques directement liés à l'activité, un autre type de risque était surtout le fait que beaucoup de gens n'y croyaient pas : « Non, au Niger ça ne va pas marcher ! » Ma réponse était généralement que je trouvais cela très

“JE SUIS TRÈS ATTACHÉ À MON PAYS ET JE PENSE QUE C'EST À CHACUN D'ENTRE NOUS D'APPORTER D'UNE MANIÈRE OU D'UNE AUTRE SA PARTICIPATION DANS LE DÉVELOPPEMENT DE NOTRE PAYS ET DE NOTRE CONTINENT”

Application disponible pour téléchargement

réducteur et il m'arrivait de répondre : « Si les gens savent utiliser WhatsApp, pourquoi ne pourraient-ils pas télécharger mon application et se faire livrer ? C'est à nous de leur faire changer leurs habitudes en leur montrant ce qu'ils ont à gagner. On vit à l'heure du digital, si je ne le fais pas, ce sont d'autres grosses sociétés étrangères, non Africaines qui viendront le faire à notre place, dans

notre pays. »

J'en profite aussi pour le dire, ce que j'ai créé c'est avant tout une société technologique qui a pour objectif de faire la fierté de tout nigérien en Afrique et dans le monde.

Y a-t-il d'autres actionnaires dans le tour de table de Direct Resto ? L'État vous accompagne-t-il dans le cadre du développement de votre startup au Niger ?

Non je suis le fondateur et seul actionnaire pour l'instant. Ce projet est un sacrifice personnel car c'est à partir du revenu de mes activités que je l'ai financé, c'est sur mon temps libre que je l'ai développé et géré. Tout cela en grande partie à distance, ce qui a été un gros challenge.

Heureusement, j'ai pu mettre en place des outils collaboratifs et utiliser la méthode Agile (SCRUM) pour y remédier en partie.

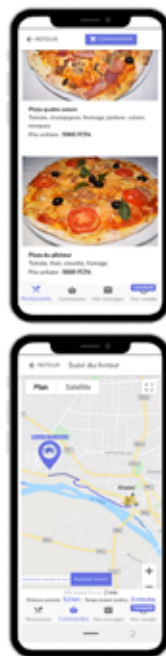
Cependant, il y a beaucoup d'aspects qui sont très difficilement gérables à distance, c'est pourquoi j'ai enclenché depuis quelques mois un processus pour pouvoir rentrer dans mon pays et me dédier entièrement à cette activité. Cela, parce que ce projet me tient vraiment à cœur et que je crois fermement qu'il aura un fort impact dans l'écosystème technologique au Niger et bientôt sous régional s'il plaît à Dieu.

Et je ne peux m'empêcher d'imaginer les résultats que nous aurons maintenant, l'essentiel est de commencer et je me consacre exclusivement à ce projet. Ainsi, je dirai que c'est une nouvelle page qui va s'ouvrir.

Pour ce qui est de l'État, nous avons remporté l'édition 2021 du concours e-takara qui est un concours organisé par l'Agence Nationale pour la Société de l'Information (ANSI).

Cette compétition récompense le meilleur projet entrepreneurial de l'année avec

"J'EN PROFITE AUSSI POUR LE DIRE, CE QUE J'AI CRÉÉ C'EST AVANT TOUT UNE SOCIÉTÉ TECHNOLOGIQUE QUI A POUR OBJECTIF DE FAIRE LA FIERTÉ DE TOUT NIGÉRIEN EN AFRIQUE ET DANS LE MONDE"



1

TÉLÉCHARGEZ L'APPLICATION «DIRECT RESTO»

CHERCHER L'APPLICATION «DIRECT RESTO» DANS VOTRE STORE IOS OU ANDROID.

2

CHOISISSEZ VOTRE RESTAURANT OU FAST-FOOD ET VOS PLATS

CHOISISSEZ VOS PLATS DANS UNE SÉLECTION DE RESTAURANTS DE FAST-FOOD CHOISIS POUR LEURS HYGIÈNE ET QUALITÉ.

3

LANCEZ VOTRE COMMANDE

VOUS RECEVEZ DES NOTIFICATIONS À CHAQUE CHANGEMENT DE STATUT DE VOTRE COMMANDE ET SUIVEZ LA POSITION DU LIVREUR SUR LA CARTE

4

RÉGALEZ VOUS

PAYEZ À LA LIVRAISON ET RÉGALEZ VOUS

© Direct Resto Les étapes de commande via la plateforme de Direct Resto

des candidats venant de tout le pays, de la diaspora ainsi que de la sous-région.

C'est un concours organisé par l'ANSI (Agence Nationale pour la Société de l'Information du Niger) dirigé par M. Ibrahima Guimba-Saidou.

Les gagnants du concours e-takara sont automatiquement incubés par le CIPMEN (Centre Incubateur des Pe-

tites et Moyennes Entreprises du Niger) qui a à sa tête M. Maman Rouffahi Koabo

Nous avons donc remporté le premier prix nommé «Prix du Président de la République» d'un montant de 20 Millions de Fcfa.

Ce prix m'a été remis en personne par Monsieur le Président de la République Mohamed Bazoum qui m'a

au passage chaleureusement félicité et encouragé pour l'initiative. Je peux vous dire que ça rajoute de la motivation à la motivation !

Ce prix nous a permis d'améliorer notre service et de développer de nouvelles idées.

Parlez-nous un peu du fonctionnement de la plateforme et du business model?

Nous sommes une plateforme de mise en relation entre des consommateurs et des restaurants. Nous signons des partenariats avec des restaurants de la place sélectionnés sur des critères d'hygiène et qualité entre autres.

- Les restaurants partenaires disposent d'une plateforme depuis laquelle ils peuvent gérer leur activité : Ajouter des plats, modifier les prix, photos, descriptions, disponibilités, etc. Ils peuvent également changer le statut des commandes qu'ils reçoivent.

- Les clients téléchargent l'application Direct Resto et choisissent un restaurant et composent leur menu, renseignent les informations de la livraison dont la géolocalisation et lancent leur commande. Ils sont notifiés à chaque changement de statut de leur commande pour les tenir informés en temps réel.

- Les livreurs Direct Resto disposent d'une « application Livreurs » depuis laquelle ils peuvent superviser les commandes qui leur sont affectées.

"CEPENDANT, IL FAUT QUE CE SOIT UN INVESTISSEUR SÉRIEUX, PATIENT ET AVEC LEQUEL ON PARTAGE LA MÊME VISION QUI EST ENTRE AUTRES DE CONTRIBUER À CRÉER UN CHAMPION TECHNOLOGIQUE NIGÉRIEN ET AFRICAIN"



Une équipe dynamique et réactive pour livrer à temps les commandes des clients

Pour ce qui est de l'aspect économique, nous prenons d'un côté des frais de livraisons facturés au client et d'un autre côté des commissions sur le montant de chaque commande au niveau du restaurant.

Ce sont donc d'une part des partenariats « gagnant-gagnant » avec les restaurants partenaires étant donné que nous leur apportons de la

clientèle et qu'en plus ils nous délèguent la livraison qui est un domaine assez compliqué. De cette manière, ils restent concentrés sur leur savoir-faire c'est-à-dire produire des plats de qualité.

D'autre part, les clients peuvent commander une diversité de plats en quelques clics, sans appeler, ni se déplacer et affronter la chaleur, les embouteillages, dépen-

ser du carburant, attendre au niveau du restaurant. Ils restent donc concentrés sur leurs activités au bureau ou dans le confort de la maison.

Ils peuvent suivre l'avancement de leur commande depuis les cuisines du restaurant jusqu'à livraison où ils peuvent même voir la géolocalisation du livreur en quasi-temps réel.

En plus, ça ne coûte rien d'essayer. Tenez ! Pour toute commande avec le code promotionnel CONFIDENTIE-LAF23, les clients bénéficieront d'une livraison gratuite !

Qui sont vos partenaires stratégiques depuis la mise en service de la startup ?

D'un point de vue stratégie de positionnement sur le marché, depuis le début, il était très important de ne pas se disperser et rester concentré sur la niche de la livraison de repas et d'être la référence au Niger et d'avoir une base de clients solide.

Maintenant qu'on a une certaine assise sur le marché, nous allons bientôt s'il plaît à Dieu notifier toute notre base clients d'une nouvelle mise à jour disponible leur disant un truc du genre : «Eh, vous savez quoi? maintenant, on vous livre également vos courses !».

En effet, la livraison des courses est un domaine très prometteur pour nous surtout avec notre base clients. De ce fait, nos partenaires stratégiques sont essentiellement des restaurants et hô-

tels pour l'instant comme Le Radisson Blu, Noom Hôtel, Le Pilier, Amandine, etc.

D'autres partenariats sont également en cours avec notamment Bravia Hôtel et nous allons nouer de nouveaux partenariats avec des supermarchés, des entreprises de la place pour que leurs salariés puissent par exemple avoir des avantages salariés en passant par notre plateforme.

Cela les arrange puisqu'on propose une solution qui simplifie la pause déjeuner pour les salariés. De cette manière les salariés ne dépensent pas leur temps et leur énergie à chercher à manger à l'extérieur. Dans ce sens, nos commerciaux travaillent pour signer des restaurants et fast-foods de qualité mais à bas prix.

Il y a également une offre très prometteuse sur laquelle nous misons beaucoup mais que je ne peux pas dévoiler pour l'instant qui va suivre s'il plaît à Dieu et il y a également beaucoup d'autres belles choses dans les cartons.

Pensez-vous dans un avenir proche à une levée de fonds pour booster votre portefeuille et financer vos activités ?

Oui totalement, je pense que cela fait partie des étapes nécessaires pour atteindre un palier qu'on mettrait encore plus de temps à atteindre en étant seul.

Cependant, il faut que ce soit un investisseur sérieux, patient et avec lequel on partage la même vision qui est

entre autres de contribuer à créer un champion technologique Nigérien et Africain.

Quel est l'impact de votre activité ?

Nous avons des impacts sur plusieurs plans :

- Sur le plan entrepreneurial et technologique, je pense que nous faisons partie de ces entreprises qui montre que notre pays a du talent, talent qui ne demande qu'à s'exprimer.

- Sur le plan socio-économique, l'une de mes plus grandes fiertés, c'est la création d'emplois car cela a permis et permet à des personnes de trouver de s'occuper et pour certains de sortir de la « fada »

Toujours sur le plan social, nous avons beaucoup d'idées comme de permettre aux clients, au moment de leur commande de faire des dons à des orphelinats (prochaine mise à jour), ou encore de créer une « journée de l'orphelin » en utilisant notre réseau de clients et de restaurants et super marchés partenaires pour faire des œuvres caritatives, etc.

- Sur le plan environnemental, nous poussons les restaurants à souscrire à des sacs de livraison en papier qui sont biodégradables.

- Si une jeune start-up comme la nôtre peut faire changer les esprits, ça serait magnifique car en effet, les grands changements commencent toujours par des petits pas. ■

Visitez notre site web
<https://www.directresto.net>