

GUIDE DE L'INVESTISSEUR DE LA DIASPORA

Investir durablement entre l'Europe et l'Afrique

Préparer · Financer · Réussir

OFFERT PAR BUSERDE-INVESTMENT SARL

buserde-investment.com · info@buserde-investment.com

Pourquoi ce guide

Chaque année, des milliers de membres de la diaspora africaine souhaitent investir chez eux : une maison familiale, un terrain, une activité commerciale. Beaucoup perdent de l’argent non pas par manque de capital, mais par manque de méthode.

Ce guide condense la discipline que Buserde-Investment SARL applique sur ses propres projets, du Luxembourg à Douala. Il ne remplace pas un conseil personnalisé — il vous prépare à le demander.

1. Poser des fondations solides

Clarifiez votre objectif : logement familial, revenu locatif, commerce ? Chaque objectif impose un pays, une ville, un budget et un horizon différents.

Fixez un budget total réaliste, en incluant 10 à 15 % de frais annexes (notaire, taxes, aménagement). Un projet chiffré à 100 % se termine ; un projet chiffré « à peu près » s'arrête à moitié.

Documentez tout par écrit, même en famille : qui apporte quoi, qui décide quoi, qui hérite de quoi. La clarté préserve les relations autant que l'argent.

2. Financer sans se mettre en danger

Règle d’or : ne jamais financer un projet par l’endettement personnel excessif. L’apport idéal se construit d’abord, le crédit complète ensuite.

Comparez toujours : crédit dans votre pays de résidence (taux bas mais affectation contrôlée) versus financement local (plus souple mais plus cher).

Gardez une réserve de sécurité égale à 6 mois de charges. Tout capital engagé doit être du capital « que vous pouvez perdre » sans mettre votre famille en danger.

3. Les pièges qui coûtent le plus cher

Acheter un terrain sans titre vérifié : exigez toujours un titre foncier ou un certificat officiel, vérifié par un notaire local — jamais par le vendeur lui-même.

Payer la totalité d’avance : échelonnez les paiements par jalons (terrain, fondations, toiture, finitions), avec photos et visites à chaque étape.

Construire à distance sans relais de confiance : mandataire professionnel, procuration notariée, rapport photo mensuel. La confiance se vérifie, elle ne se suppose pas.

Ignorer les règles locales : permis de construire, zones, taxes communales. Un projet conforme coûte 5 % de plus au départ et 100 % moins de soucis ensuite.

4. La méthode Buserde en 4 étapes

ÉTAPE 1 — ÉCOUTE : votre objectif, votre budget, votre horizon. Sans hypothèse préalable.

ÉTAPE 2 — ÉTUDE : emplacement, faisabilité, estimation indicative chiffrée (notre simulateur en ligne donne déjà une première base).

ÉTAPE 3 — EXÉCUTION : développement supervisé par nos équipes locales, jalons documentés, comptes rendus réguliers.

ÉTAPE 4 — SUIVI : mise en location, gestion, ou transmission familiale — selon votre objectif initial.

5. Et le négoce dans tout ça ?

Investir ne se limite pas à la pierre. Les corridors commerciaux Europe–Afrique–Asie offrent des opportunités pour la diaspora entrepreneuriale : import-export, distribution, intermédiation.

La même discipline s’applique : vérifier le partenaire (due diligence), sécuriser le contrat, maîtriser la logistique, respecter les douanes. Notre configurateur en ligne estime transit et paramètres d’un corridor en quelques clics.

6. Votre plan d’action en 30 jours

Semaine 1 : écrivez votre objectif en une phrase et votre budget total chiffré.

Semaine 2 : rassemblez vos documents (justificatifs de revenus, épargne disponible, pièce d’identité, lien avec le pays cible).

Semaine 3 : testez le simulateur immobilier de notre site pour cadrer une fourchette réaliste.

Semaine 4 : écrivez-nous (e-mail ou formulaire du site) avec votre plan en main. Vous arriverez préparé — nous travaillerons plus vite, ensemble.

Checklist finale avant de vous lancer

☐ Objectif écrit en une phrase ☐ Budget total + 15 % de marge ☐ Réserve de 6 mois intacte

☐ Titre de propriété vérifié par notaire ☐ Paiements échelonnés par jalons ☐ Mandataire désigné par procuration

☐ Permis et conformité locaux confirmés ☐ Contrat écrit signé ☐ Canaux de communication définis (rapport mensuel)

Si une seule case reste vide : ne signez pas encore. Écrivez-nous plutôt.