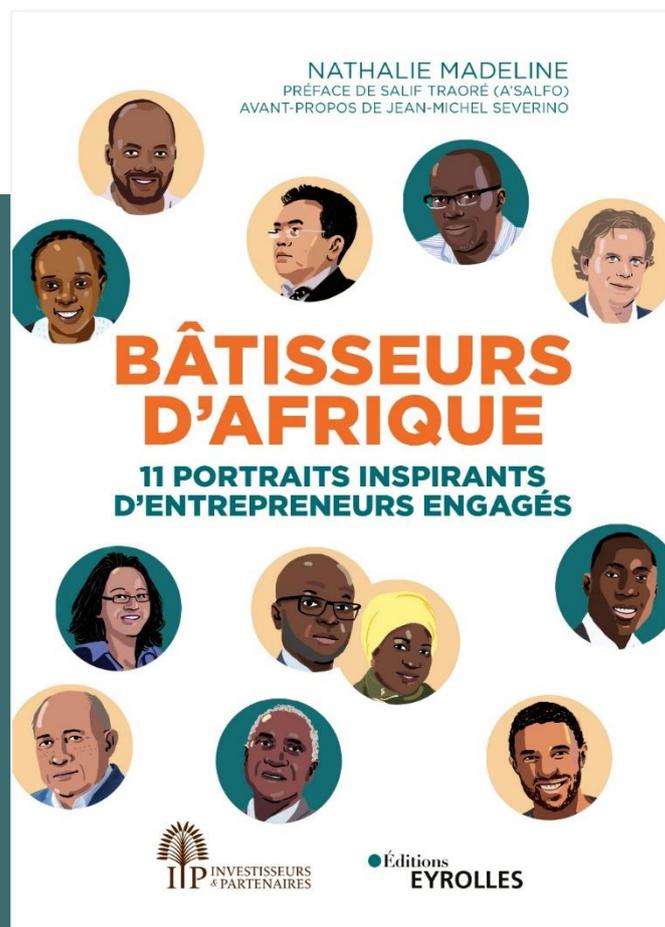


DOSSIER DE PRESSE

BÂTISSEURS D'AFRIQUE



Contacts

I&P : Clémence Bourrin • c.bourrin@ietp.com

Proparco : Romain Esperon • esperonr@proparco.fr

Présentation de l'ouvrage

Le livre *Bâtisseurs d'Afrique* (Eyrolles, 2020) retrace les parcours de onze entrepreneurs africains, généreux, avisés, efficaces. Ils sont nés à Madagascar, au Sénégal, au Mali, en Mauritanie... ou en France. Ils se sont lancés sans complexe dans l'aventure entrepreneuriale, dans les domaines de l'agrobusiness, de la santé, de l'énergie ou de l'immobilier, avec comme objectif de rendre accessibles à tous des biens et services essentiels et de servir la communauté.

Ces onze portraits inspirants sont des histoires de femmes et d'hommes africains qui réussissent, avec des amitiés, des joies, des difficultés et une constante sans faille : leur engagement.

*De Dakar à Madagascar, cette succession de portraits d'hommes et de femmes entrepreneurs est un **condensé de leçons d'expérience, une démonstration par l'exemple qu'il est possible et utile d'entreprendre en Afrique.** (...)*

*Si ce livre est important, c'est **qu'il témoigne d'une autre réalité, inspirante, enthousiasmante**, et qu'il peut contribuer à changer le regard du monde et des africains eux-mêmes sur l'Afrique. (...) J'espère vraiment aussi que ce livre pourra être une source d'inspiration, de découverte et de réconfort pour les entrepreneurs et jeunes entrepreneurs en devenir ! (...). **Salif Traoré (A'Salfo)**¹*

L'auteure

Nathalie Madeline est chargée de mission RSE dans une grande banque française. Convaincue que l'esprit d'entreprise est le pilier de l'avenir économique et social, elle est allée à la rencontre de ceux qui portent des projets engagés et responsables.

Les Éditions Eyrolles

Indépendant depuis sa création en 1925, à la fois éditeur, diffuseur et libraire, le groupe Eyrolles figure dans le top 20 de l'édition française. Le groupe propose des contenus exigeants bénéficiant de la valeur d'auteurs réputés : des ouvrages pour développer ses compétences professionnelles, approfondir ses connaissances ou cultiver ses passions, des outils de compréhension et d'application, présentés sur le site editions-eyrolles.com.

¹ A'salfo, de son vrai nom Salif Traoré, est un des membres fondateurs et le chanteur principal du célèbre groupe ivoirien Magic System. Il a été nommé Chevalier puis Officier de l'Ordre du Mérite ivoirien en 2001 et 2011. Il participé en 2008 à la création du Festival des Musiques Urbaines d'Anoumabo (FEMUA), dans le quartier du même nom, où il a grandi. Il a été nommé en 2019 au conseil économique, social et environnemental de Cote d'Ivoire. Jeune Afrique le compte en 2018 parmi les 50 africains les plus influents du continent.

Partenaires de l'ouvrage

Investisseurs & Partenaires (I&P)



I&P est un groupe d'investissement d'impact dédié aux petites et moyennes entreprises d'Afrique Subsaharienne, acteurs clés d'une croissance durable et inclusive sur le continent. Depuis sa création en 2002, I&P a financé et accompagné près de 150 PME dans une quinzaine de pays africains, en apportant en complément de l'investissement financier un appui en stratégie, en finance et en management. <http://www.ietp.com/>

« Quand Nathalie nous a proposé de rédiger un ouvrage sur ces entrepreneurs africains en leur donnant la parole, nous avons été, chez Investisseurs & Partenaires, enthousiasmés. Nous connaissons leur capacité de vision comme d'obstination, l'étendue de leurs possibles comme l'océan de leurs contraintes. Nous savons à quel point ils transforment le continent africain, dans ses structures économiques, comme dans ses mentalités et ses représentations. Ce qu'a fait Nathalie, avec talent, patience et une infinie finesse, c'est de mettre sa plume, son regard et son écriture, au service de leur parole. Le résultat est captivant, enthousiasmant, émouvant. ».

Jean-Michel Severino, Président d'Investisseurs & Partenaires

PROPARCO



Filiale de l'AFD dédiée au secteur privé, Proparco intervient depuis plus de 40 ans pour promouvoir un développement durable en matière économique, sociale et environnementale. Proparco participe au financement et à l'accompagnement d'entreprises et d'établissements financiers en Afrique, en Asie, en Amérique latine ou encore au Moyen-Orient. Ses interventions visent à renforcer la contribution des acteurs privés à la réalisation des Objectifs de développement durable (ODD), adoptés par la communauté internationale en 2015. (En savoir plus : <https://www.proparco.fr/fr>)

En lançant l'initiative *Choose Africa* en 2019, Proparco et l'AFD se sont engagés à accompagner la révolution de l'entrepreneuriat et de l'innovation en Afrique en consacrant 2.5 milliards d'euros au financement et à l'accompagnement des start-up, TPE et PME en Afrique d'ici 2022.

« Plus que jamais, l'avenir de l'Afrique repose sur la réussite de ses millions de start-up, de TPE et PME qui représentent 90% du tissu entrepreneurial et 60% des emplois à l'échelle du continent. Chacun des « Bâtisseurs d'Afrique » présenté dans le livre invente une nouvelle manière d'entreprendre, plus durable et plus vertueuse. Proparco est très fière d'être associée, aux côtés d'I&P, partenaire de longue date, à ce travail de témoignages qui apporte un éclairage précieux sur les parcours de ces entrepreneurs passionnés. Leurs réussites mais aussi les obstacles qu'ils surmontent chaque jour nous rappellent l'importance de notre mission d'accompagnement des entreprises africaines aux différents stades de leur développement. »

Grégory Clemente, Directeur Général de Proparco

À la découverte des 11 entrepreneur(e)s

Le livre regroupe les parcours de onze entrepreneurs africains, de la Mauritanie à Madagascar. Ces portraits ont été regroupés en cinq grandes catégories :

Rêver d'un nouveau monde : Quand la création d'une entreprise concerne un modèle inédit, dans un lieu où il faut défricher, quand il s'agit de construire une relation nouvelle entre les personnes et que tout le monde y gagne. → **Bagoré Bathily, La Laiterie du Berger • Jaco Chan Kit Waye, Indian Ocean Trepang**

Donner accès à l'essentiel : Quand l'activité est spécialement dédiée à la résolution d'une problématique sociale ou environnementale, pour fournir aux populations éloignées ou pauvres des biens et services essentiels. → **Sidi Khalifou, CDS • Mieja Vola Rakotonarivo, Nutri'Zaza**

Trouver sa propre voie : Quand un(e) africain(e) bien formé(e) et appelé(e) à une carrière classique s'engage dans un projet inconfortable, à partir de zéro, quand il ou elle quitte l'assurance d'un plan tout tracé dans une structure cadrée, pour avancer sans filets sur un terrain neuf, voire miné... → **Folly Koussawo, Trianon Homes • Frédéric Wybo, Ultramaille**

Rebondir sur une histoire familiale : Si la famille ne l'encourage pas, difficile pour un(e) entrepreneur(e) de réaliser son projet. C'est une condition sine qua non pour tous. Il arrive aussi que la famille soit non seulement bienveillante, mais aussi à la racine de la force du projet. → **Khadidiatou Nakoulima, Nest for All • Mamadou Sanankoua, Conergies • Jules Kébé et Sokhna Ndiaye, Duopharm**

Réinventer son parcours : Certains entrepreneurs ont besoin de plusieurs essais pour trouver le bon projet ou d'attendre les bonnes conditions pour le lancer. → **Simon Rakotondrahova, Scrimad • Madani Diallo, Carrières et Chaux du Mali**

Quand la création d'une entreprise concerne un modèle inédit, dans un lieu où il faut défricher, quand il s'agit de construire une relation nouvelle entre les personnes et que tout le monde y gagne.



Bagoré Bathily, La Laiterie du Berger

Bagoré Bathily est né à Dakar, au Sénégal, où il a grandi. Après son bac, il poursuit ses études en Belgique, à l'Université catholique de Louvain-la-Neuve, pour devenir vétérinaire. Après une première expérience professionnelle en France, il retourne en Afrique, où il travaille dans un premier temps pour une ONG mauritanienne. En 2005, il crée la laiterie du Berger pour valoriser la production de lait frais au Sénégal.

Ce qu'il veut faire, c'est une industrie. C'est cela, il en a l'intuition, qui apportera le développement et l'équilibre. Une activité avec un modèle économique, une rentabilité et une utilité. Il faut donner des revenus aux éleveurs sénégalais, la priorité est là. Bagoré veut faire du développement dans l'action. Il veut monter une laiterie.

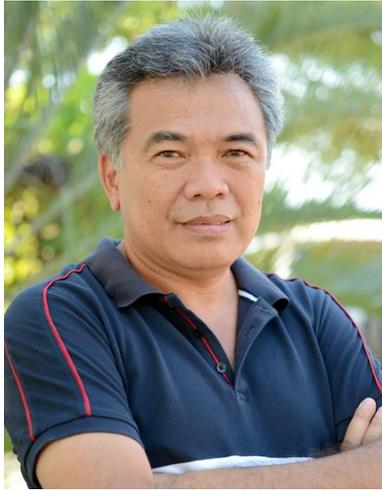
A propos de La Laiterie du Berger

La Laiterie du Berger est la seule entreprise sénégalaise à fabriquer des produits laitiers à partir de lait frais local, collecté auprès de plus de 800 éleveurs de la zone de Richard-Toll, au nord du Sénégal. Les produits de la Laiterie du Berger sont distribués sous la marque Dolima (« Donne m'en plus » en wolof) et la signature « Bon pour moi, bon pour mon pays ».

L'appui d'I&P

I&P est l'un des premiers investisseurs de La Laiterie du Berger. L'apport en capital permet notamment la construction d'une usine à Richard-Toll en 2005. D'autres investisseurs suivront : le fonds d'investissement Danone Communities entre en 2009 au capital, et travaille notamment sur les aspects marketing. En 2010, Phitrust Partenaires et Grameen-Crédit Agricole deviennent actionnaires de l'entreprise, et mettent l'accent sur l'amont, la collecte et la mesure de l'impact social.

*La laiterie du Berger était le premier vrai dossier pour I&P, qui a montré sur ce dossier une technicité et une force de travail impressionnantes. Le fonds a appuyé ma volonté de protéger l'ancrage sénégalais de la Laiterie. **Bagoré Bathily***



Jaco Chan Kit Waye, Indian Ocean Trepang

Quand il fonde Indian Ocean Trepang (IOT), Jaco Chan Kit Waye n'en est pas à son premier coup d'essai. Après avoir suivi un double cursus à la fac d'économie et à l'INSCAE (institut supérieur de formation en management et administration d'entreprise), il rejoint la direction financière de Salone, entreprise familiale pionnière de l'agroalimentaire. Quelques années plus tard, il fonde avec son frère aîné l'entreprise CM Export, spécialisée dans l'exportation de fruits de mer. En 1995, il reprend l'entreprise Copefrito, qui exporte du calamar et du poulpe, et s'installe à Tuléar, au sud de Madagascar.

Le projet de culture de concombre de mers arrive plusieurs années plus tard, en 2005, avec pour objectif de préserver les ressources halieutiques de la région. Jaco fonde en 2008 la société *Madagascar Holothurie*, devenue IOT, en association avec un partenaire local et une équipe de chercheurs universitaires.

Développer une pêche sans dommage pour l'environnement, responsabiliser les pêcheurs, désenclaver les villages et envoyer les enfants à l'école, voilà son combat.

A propos d'Indian Ocean Trepang

Indian Ocean Trepang (IOT) est une PME malgache spécialisée dans l'aquaculture de concombres de mer. Produit hautement nutritif surtout consommés dans les pays asiatiques, les concombres de mer ont par ailleurs d'énormes vertus environnementales (ils se nourrissent de déchets organiques, nettoient et filtrent le sable des fonds marins). IOT associe des villages de pêcheurs isolés à son activité permettant de créer pour eux des revenus complémentaires et ainsi de lutter contre la surpêche et l'extinction de la faune marine.

L'appui d'I&P

En 2012, IOT doit construire une soixantaine de bassins à ciel ouvert, ce qui nécessite un investissement important. Il reprend contact avec I&P, croisé à un événement un an auparavant. I&P est intéressé par le triple impact économique, social et environnemental du projet.

*Quand I&P est entré au capital d'IOT en 2012, notre rapport d'équilibre avec les banques a complètement changé. On est passé dans la cour des grands. Avec I&P nous partageons les mêmes valeurs : l'humain d'abord, et l'économique au service de l'humain. **Jaco Chan Kit Waye***

Quand l'activité est spécialement dédiée à la résolution d'une problématique sociale ou environnementale, pour fournir aux populations éloignées ou pauvres des biens et services essentiels.



Sidi Khalifou, CDS

Sidi est un ingénieur et un entrepreneur mauritanien formé en France. Très tôt, il fait preuve d'engagement en faveur de l'accès à l'eau et l'énergie pour tous. Il a auparavant dirigé un bureau d'étude (ECO-Qualité) qu'il a créé en 1999 et une ONG (Ecodev), deux acteurs reconnus dans le secteur du développement en Mauritanie. Au décès de son père, il reprend l'entreprise de ce dernier, CEDS (Construction Entretien Démolition et Service, dans le bâtiment), y organise une activité nouvelle autour du développement et la renomme « CDS ».

Les quelques 120 salariés de ses entreprises sont sa fierté. Les emplois, les impôts, ces dizaines de milliers de ruraux qu'il a équipés en énergie et en eau sont pour lui d'une valeur sans équivalent. Il se rémunère aussi par la fierté de l'impact qu'il réalisé au quotidien avec ses équipes.

A propos de CDS

CDS est une entreprise citoyenne œuvrant pour un accès de tous les Mauritaniens aux services d'eau et d'électricité, particulièrement dans les zones rurales les plus mal desservies par les services de base. L'entreprise occupe une position de leader dans le secteur des énergies renouvelables.

L'appui d'I&P

Sidi a des projets ambitieux pour CDS : multiplication des installations d'électricité et d'eau, délégation de services publics, travaux et distribution de solutions solaires. Pour réaliser ces projets, il a besoin de trésorerie, de fonds propres. Il prend alors contact avec I&P, qui entre au capital de l'entreprise en 2011.

*Je garde un lien de proximité avec I&P et le réseau. J'ai été président du club africain des entrepreneurs accompagnés par I&P pendant quatre ans, et je reste très impliqué dans l'activité du club. **Sidi Khalifou***

Mieja Vola Rakotonarivo, Nutri'Zaza



Mieja est née à Madagascar, de parents actifs et fonctionnaires. Après une école d'Agronomie à Tananarive, elle quitte Madagascar, et passe trois ans à l'Ecole nationale des industries agricoles et alimentaires (devenue SupAgro), section « Régions chaudes » à Montpellier. Après l'obtention de son diplôme, le GRET lui propose un emploi à Madagascar qu'elle accepte : responsable de région en zone rurale.

Puis, en 2011, le GRET et ses partenaires cherchent la bonne personne pour mener le projet de lutte contre la malnutrition dans un cadre entrepreneurial. Mieja se lance alors dans l'aventure et prend la direction générale de Nutri'Zaza.

Le vrai secret de Mieja, c'est de savoir aller chercher l'énergie nécessaire pour expérimenter des solutions, repenser le modèle, tout remettre en cause si nécessaire, et d'avancer point par point.

A propos de Nutri'Zaza

Nutri'Zaza est une entreprise à vocation sociale dont l'objet est de lutter de manière pérenne contre la malnutrition infantile chronique à Madagascar. L'entreprise a développé un réseau de restaurants pour bébés (hotelin'jazakely), distribue un aliment de complément, le « Koba Aina », qu'elle s'efforce de rendre accessible à tous, met à disposition des familles un espace de contrôle de santé des enfants avec une pesée régulière et assure une surveillance face à la sous-nutrition.

L'appui d'I&P

Le GRET crée Nutri'Zaza, société anonyme de droit malgache, avec l'apport de capital de quatre partenaires : le TAF (un industriel local en torréfaction et minoterie), l'APEM (Association pour la promotion de l'entreprise à Madagascar), la SIDI (Solidarité internationale pour le développement et l'investissement) et I&P. En 2014, I&P réalise une étude d'impact à 360° afin de dresser un panorama complet des impacts de Nutri'Zaza et proposer des pistes de réflexion.

*I&P m'a appris à maîtriser la comptabilité, la finance, les ratios, les tableaux. Je n'aurais pas progressé autant sans eux. Autre élément clé, ils m'ont appris à décider. **Mieja Vola Rakotonarivo***

Quand un(e) africain(e) bien formé(e) et appelé(e) à une carrière classique s'engage dans un projet inconfortable, à partir de zéro, quand il ou elle quitte l'assurance d'un plan tout tracé dans une structure cadrée, pour avancer sans filets sur un terrain neuf, voire miné...

Folly Koussawo, Trianon Homes



Folly a passé son enfance entre le Togo, où il est né, et le Gabon, où travaillait son père. Il poursuit ses études en France, et poursuit des études supérieures en école de commerce. Diplômé de l'IPAG en 2001, il intègre Kaufman & Broad, entreprise de construction et de développement immobilier français. En parallèle, il poursuit une formation Master 2 Gestion et stratégie de l'investissement immobilier et de la construction (GESIIC) à la Sorbonne, ce qui lui permet d'être nommé Responsable des Programmes en 2005.

En 2010, on lui propose la direction régionale de Rouen. Une belle opportunité, mais quelque chose le retient :

A 35 ans, il connaît le métier par les deux bouts, gestion et commercial. Il a envie de faire quelque chose de plus grand. (...) Ce qu'il sait si bien faire en région parisienne, il rêve de le faire en Afrique. En 2030, il faudra loger dans les grandes villes du continent plus de 100 millions de personnes supplémentaires. Il sent que ces pays recèlent du potentiel. Il pense à des solutions de logements accessibles au mode de vie africain.

En 2011 il retourne au Gabon pour lancer Trianon Homes. Il s'associe avec Seydou Beye, jeune ingénieur étudiant en troisième cycle à l'ESTP. Ils décrochent leur premier contrat en 2012. Deux ans plus tard, Trianon est approchée par l'Armée française à Libreville afin de construire des logements pour les militaires et leurs familles. Un projet de grande envergure et une opportunité immense pour la jeune entreprise. Folly reprend alors contact avec I&P, rencontré en 2011. I&P entre au capital de l'entreprise pour accompagner les capacités de préfabrication et favoriser son développement.

A propos de Trianon Homes

Trianon a fait le pari de se positionner comme le chaînon manquant dans l'industrie du BTP au Gabon : une entreprise combinant l'agilité d'une structure de petite taille et le sérieux d'un groupe structuré, offrant toutes les garanties que peut attendre un client.



Frédéric Wybo, Ultramaille

Frédéric est un entrepreneur qui « a appris à tricoter un pull ». D'origine française, il est installé à Madagascar depuis près de 30 ans. Diplômé de l'école de commerce ESCG, il a compris très tôt qu'il était fait pour l'action. Peu de temps après ses études, il démarre des activités à Madagascar, pays où il a passé une partie de son enfance. Il démarre une première entreprise dans le secteur du textile en 1995 (Southern Textile Madagascar). Une expérience enrichissante, mais qui se termine douloureusement, avec la trahison d'un des collaborateurs. Frédéric se remet malgré tout rapidement aux affaires, et lance Ultramaille.

Les deux années chez Southern Textile lui ont beaucoup appris. Il dit à sa femme : « Maintenant, je sais faire un pull. » Il a en effet acquis l'expérience, le savoir-faire, la connaissance des erreurs à ne pas faire, un réseau et, surtout, l'envie de remonter une affaire.

A propos d'Ultramaille

Ultramaille est une société malgache spécialisée dans la bonneterie, tricotage et fabrication de pullovers et autres articles en maille, de moyen et haut de gamme. L'entreprise est lancée en 1998. Elle fabrique aujourd'hui 400 000 pulls par an et compte parmi ses clients des marques telles que Sandro, Ekyog, Woolworth, Armor Lux. L'usine emploie à ce jour plus de 900 personnes.

L'appui d'I&P

Face aux fortes perspectives de croissance de son entreprise, Frédéric part à la recherche d'un actionnaire et fait appel à Investisseurs & Partenaires, qui apprécie la démarche d'Ultramaille, son impact économique et sa dimension sociale. I&P entre au capital d'Ultramaille en 2016 pour renforcer le BFR de l'entreprise et acquérir de nouvelles machines à tricoter.

*L'équipe d'I&P est très engagée. Ils m'ont donné une autre maturité, une autre dimension. Ensemble on se pose des questions de fond, on travaille sur l'impact. Ils n'imposent rien, ils proposent. **Frédéric Wybo.***

Rebondir sur une histoire familiale

Si la famille ne l'encourage pas, difficile pour un(e) entrepreneur(e) de réaliser son projet. C'est une condition sine qua non pour tous. Il arrive aussi que la famille soit non seulement bienveillante, mais aussi à la racine de la force du projet.



Khadidiatou Nakoulima, Nest for All

Khadidiatou est une jeune femme sénégalaise, diplômée de l'école des Mines de Paris. Elle a grandi dans une famille de médecins, son père et ses oncles exerçant la profession. Le domaine de la santé au Sénégal lui est donc familier, et les histoires de ces femmes ayant perdu confiance dans le système de santé Sénégalais, faute d'écoute et d'attention, ont servi de moteur et de ligne directrice au projet NEST.

Elle rentre fin 2010 au Sénégal pour mettre en œuvre le projet, après plusieurs mois passés au sein du réseau de santé indien *Lifespring Hospitals*, dont le modèle est particulièrement inspirant.

Il n'est pas question de bricoler un petit rêve flou, la démarche se doit d'être ambitieuse. Il lui faut bâtir un projet d'envergure, avec des compétences, des appuis, des financements.

A propos de NEST

NEST est un réseau médical sénégalais composé d'un plateau pédiatrique et d'une maternité, proposant un suivi complet de la femme et de l'enfant en bas âge. La maternité comptait un peu plus de 500 naissances en 2019. En complément des soins, Nest s'est fixé une mission de sensibilisation des jeunes femmes aux questions de santé sur la reproduction.

L'appui d'I&P

Khadidiatou rencontre I&P, en 2010, à l'occasion d'un petit déjeuner thématique autour de l'entrepreneuriat social, organisé chez BNP Paribas. C'est en 2012, lorsqu'elle travaille à l'ouverture d'un second site, la maternité, qu'elle recontacte I&P. Ces derniers, sensibles à l'impact pour les bénéficiaires et à l'emploi salarié créé, entrent au capital de Nest For All en 2012.

Outre l'apport financier, I&P apporte de la légitimité, de la visibilité, ce qui donne beaucoup de force dans les relations avec les partenaires. Khadidiatou Nakoulima

Mamadou Sanankoua, Conergies



Mamadou est diplômé en génie mécanique de Polytechnique Montréal et titulaire d'un master en management de projets internationaux de l'ESCP, combinant une double compétence technique et financière ainsi qu'une expérience d'ingénierie d'affaires acquise dans des grands groupes industriels (Schneider Electric, Daikin Europe).

Mamadou décide en 2011 de reprendre le management de l'entreprise familiale Conergies, développée par son père et devenue une référence du secteur dans toute la sous-région. Accompagné par ses frères et un ami, ils ont racheté l'entreprise pour continuer à la développer.

Il faut se battre de tous côtés mais Mamadou sait que cela vaut la peine de rester agile, de s'adapter. Créer une équipe et la faire grandir avec des valeurs communes, c'est le plus grand bonheur de l'entrepreneur.

A propos de Conergies

Conergies est un groupe spécialisé dans la conception, l'ingénierie, l'installation et la maintenance de systèmes de climatisation et de froid industriel. Le groupe dispose aujourd'hui de 2 filiales : l'une au Mali (RICA Services) et l'autre en Côte d'Ivoire (ARIC).

L'appui d'I&P

Pour faire face au besoin important de fonds de roulement, intrinsèque à ce secteur, Mamadou sait qu'il a besoin d'un partenaire financier. Son frère, Cheikh, alors membre d'une banque d'investissement à Londres, rencontre I&P lors d'un évènement de finance d'entreprise au Portugal et leur parle de Conergies. I&P entre alors au capital de Conergies en 2012, devenant le seul partenaire hors du cercle familial.

*C'est exceptionnel pour un chef d'entreprise africain, forcément un peu isolé, de pouvoir parler à quelqu'un qui vous comprend et qui peut vous aider au pied levé pour résoudre vos problèmes, recruter, parler impôts et trésorerie... et céder ses parts ensuite à un partenaire stratégique comme EDF pour une nouvelle étape de croissance. **Mamadou Sanankoua***

Jules Kébé et Sokhna Ndiaye, Duopharm



Le père de **Jules Charles Kébé** est pharmacien. Mais en 1992, lorsque ce dernier termine sa thèse de doctorat en pharmacie à l'Université Cheick Anta Diop de Dakar, il sait qu'il est appelé à autre chose et qu'il ne reprendra pas la pharmacie familiale. Il dirige, de 1999 à 2002, la COPHASE, n°2 de la distribution pharmaceutique au Sénégal. Suite à cette expérience, son ambition est claire : bâtir un grossiste répartiteur, 100% sénégalais, là où les principaux acteurs sont des multinationales.

Dès le début du projet, il est accompagné de **Dr. Sokhna Ndiaye**, Présidente du Conseil d'Administration de Duopharm qui dirige par ailleurs l'une des principales pharmacies de Dakar.

Jules y croit dur, et comme le dit la maxime affichée sur son bureau, « Si le plan A ne fonctionne pas, il reste encore 25 lettres dans l'alphabet »

A propos de Duopharm

DUOPHARM est un grossiste-répartiteur indépendant sénégalais. L'entreprise distribue des produits pharmaceutiques aux officines de pharmacie privées installées partout dans le Sénégal : médicaments, parapharmacie, farines infantiles...

L'appui d'I&P

Pour mener son activité de grossiste, Jules a besoin de stock et donc de cash. Un ami expert-comptable lui parle d'I&P. Sa femme les connaît, elle a travaillé avec la sœur du fondateur de la laiterie du Berger. Il décide de les contacter. I&P et Jules travailleront alors ensemble sur la construction du projet.

*I&P est différent des autres fonds d'investissements. C'est l'esprit du fondateur Patrice Hoppenot qui rejaillit dans leur démarche, même si aujourd'hui celui-ci n'est plus là. Pour nous, Africains, cet engagement à la fois professionnel et soucieux du développement de l'Afrique est quelque chose de très respectable. **Jules Kébé et Sokhna Ndiaye***

Certains entrepreneurs ont besoin de plusieurs essais pour trouver le bon projet ou d'attendre les bonnes conditions pour le lancer.

Simon Rakotondrahova, Scrimad



Gestionnaire de formation, Simon Rakotondrahova est avant tout un homme de terrain, qui a su saisir et créer les opportunités tout au long de son parcours. Il s'implique très tôt dans le commerce, identifiant les besoins des clients et construisant une filière de collecte à partir de rien. Par le biais d'un contact, il se rapproche du groupe Intermarché et devient leur principal interlocuteur pour la collecte de litchis. Cette expérience donne une autre dimension à son entreprise Scrimad, qui se spécialise alors dans la collecte de litchis. D'artisan nomade pour le traitement des litchis, Simon industrialise et diversifie ses activités, et participe à la structuration d'un monde rural responsable à Madagascar. Il a appris à être une personne publique en défendant l'action économique de son pays.

Il a ainsi présidé la Chambre de Commerce et d'Industrie, d'Artisanat et d'Agriculture d'Antananarivo et présidé le Groupement des Exportateurs de Litchi de Madagascar.

La dimension industrielle de son entreprise est une de ses grandes réussites. Mais sa principale fierté reste sans doute la proximité qu'il a toujours avec son réseau de collecte. Il garde une relation personnelle avec chacun des producteurs.

A propos de Scrimad

SCRIMAD est une structure familiale créée en 1993 dont la principale activité est l'exportation de litchis, notamment vers les marchés européens. La société exporte également d'autres produits agricoles produits à Madagascar (girofle, cannelle, poivre...).

L'appui d'I&P

I&P s'est engagé aux côtés de Scrimad en 2015, et ce afin de l'accompagner dans la mise en place d'une usine de transformation de fruit en purées et jus destinés à l'exportation. I&P a tout de suite identifié la double valeur économique et sociale du projet : la diversification des activités avec création de revenus stables pour les paysans partenaires.

*Le plus d'I&P, c'est l'accompagnement. Sans s'impliquer de façon intrusive dans la gestion, ils contribuent à l'amélioration de l'outil de management, ils aident à trouver des solutions. **Simon Rakotondrahova***

Madani Diallo, Carrières et Chaux du Mali



Madani Diallo est l'un des pionniers de l'industrie aurifère en Afrique de l'Ouest. Géochimiste et minéralogiste de formation, il a au cours de ses 30 années d'expérience dans le secteur minier tenu diverses fonctions exécutives (chef de l'exploration et responsable pays) au sein de grandes sociétés minières.

Il crée la société Carrières et Chaux du Mali en 2010 : son premier projet personnel, au service du développement de son pays.

Madani est résolument optimiste pour l'Afrique et pour le Mali. Le développement ne peut pas se faire brutalement, il a besoin d'expérimenter chaque avancée et de l'adapter. Quand l'enjeu est de reverdir le Sahel ou d'assainir la ville, cela vaut la peine de prendre son temps et de travailler méthodiquement.

A Propos de Carrières et Chaux du Mali

Carrières et Chaux du Mali (CCM) est une société malienne spécialisée dans la production et la commercialisation de chaux vive et de chaux agricole, qui permet de lutter contre l'acidité des sols (plus de 70% des sols arables d'Afrique de l'Ouest sont acides).

L'appui d'I&P

Madani Diallo connaît I&P depuis plusieurs années quand il décide de les contacter pour développer son entreprise. Il sait que c'est un acteur pour qui la notion d'impact social et de développement de l'agriculture compte. I&P entre au capital de l'entreprise en 2016 pour appuyer la structuration de la société et accompagner l'entreprise dans la certification aux normes internationales.

*I&P a été sensible à notre modèle, notre expérience, et notre objectif sur le volet agricole. Il faut être attiré par l'impact social pour discerner toute la richesse derrière cette activité. C'est ce qu'I&P a fait. **Madani Diallo***

Pour toute information supplémentaire :

www.eyrolles.com

www.ietp.com

www.proparco.com

Contacts

Eyrolles : Sabine Jacquier • sjacquier@eyrolles.com

I&P : Clémence Bourrin • c.bourrin@ietp.com

Proparco : Romain Esperon • esperonr@proparco.fr