



PORTRAITS D'ENTREPRENEURS À IMPACT EN AFRIQUE



LE LIVRE COLLABORATIF QUI DONNE LA PAROLE
AUX ENTREPRENEURS DU CHANGEMENT SUR LE CONTINENT



© Cet ouvrage a été réalisé par l'équipe de Coordination de Bond'innov.

Publication : décembre 2021



Ninon DUVAL

Directrice de Bond'innov

BOND'INNOV

Face aux défis multiples auxquels l'humanité est confrontée, des initiatives émergent pour proposer des modèles de développement plus inclusifs, intégrant les populations de la base de la pyramide (BoP), économiquement viables et socialement durables.

Sur le continent africain, des entrepreneurs de l'*inclusive business* se mobilisent, et les incubateurs participent à soutenir l'émergence de ces modèles économiques nouveaux, intégrant les populations BoP dans leurs chaînes de valeur, et capitalisant sur les opportunités nouvelles qu'offre le digital pour accélérer le développement.

Lancé en 2019 pour 3 ans par l'Agence Française de Développement, le programme **AFIDBA – AFD for Inclusive & Digital Business in Africa** – a été monté et coordonné par Bondinnov, avec le soutien de Positive Planet International, I&P Conseil, Care France, Orange, l'Institut de la Recherche pour le Développement, et mis en œuvre avec des incubateurs de référence nationale de l'entrepreneuriat à impact, dans 4 pays du continent : au Ghana (Innohub), au Maroc (ImpactLab), au Burkina Faso (La Fabrique), au Sénégal (makeSense Africa et Concree).

C'est avec fierté que nous vous présentons les **60 entreprises lauréates d'AFIDBA**, et le **parcours de leurs fondatrices et fondateurs**, emblématiques d'un entrepreneuriat à impact, donnant vie à des projets qui vont changer la donne sur le continent.

Inspirons-nous-en !

●	Introduction	p. 6
●	Entrepreneurs du Ghana	
	Promotion 2019	p. 8
	Promotion 2020	p. 13
	Promotion 2021	p. 18
●	Entrepreneurs du Maroc	
	Promotion 2019	p. 24
	Promotion 2020	p. 30
	Promotion 2021	p. 34
●	Entrepreneurs du Sénégal	
	Promotion 2019	p. 40
	Promotion 2020	p. 45
	Promotion 2021	p. 50
●	Entrepreneurs du Burkina Faso	
	Promotion 2019	p. 56
	Promotion 2020	p. 60
	Promotion 2021	p. 65



AFIDBA (AFD for Inclusive and Digital Business in Africa) est un programme pluridisciplinaire, multi-acteurs, multi-pays et bilingue dédié au développement économique inclusif, durable et numérique en Afrique continentale.

Déployé entre 2019 et 2021 au Ghana, Maroc, Sénégal et Burkina Faso, le programme AFIDBA accompagne et finance les entreprises qui souhaitent renforcer l'impact social, environnemental et la portée digitale de leur modèle économique.

Lancé en janvier 2019 sur un financement de 2 millions d'euros de **l'Agence Française de Développement**, le programme est porté par un consortium de 11 acteurs internationaux, pilotés par l'association **Bondy Innovation** avec le soutien de l'ONG **PPI**.



Au cœur du réacteur, **5 incubateurs** accompagnent les entreprises dans 4 pays d'intervention. Au Burkina Faso, **La Fabrique** est le pionnier de l'incubation des projets d'entrepreneuriat social. **Innohub**, au Ghana, et **Impact Lab**, au Maroc, accompagnent et financent les entrepreneurs à impact. Au Sénégal enfin, **makesense Africa** et **Concree** ont allié leurs expertises au profit des entrepreneurs innovants.



4 partenaires techniques viennent compléter le dispositif :

l'Institut de la Recherche pour le Développement, Investisseurs & Partenaires Conseil, Care France et Orange.



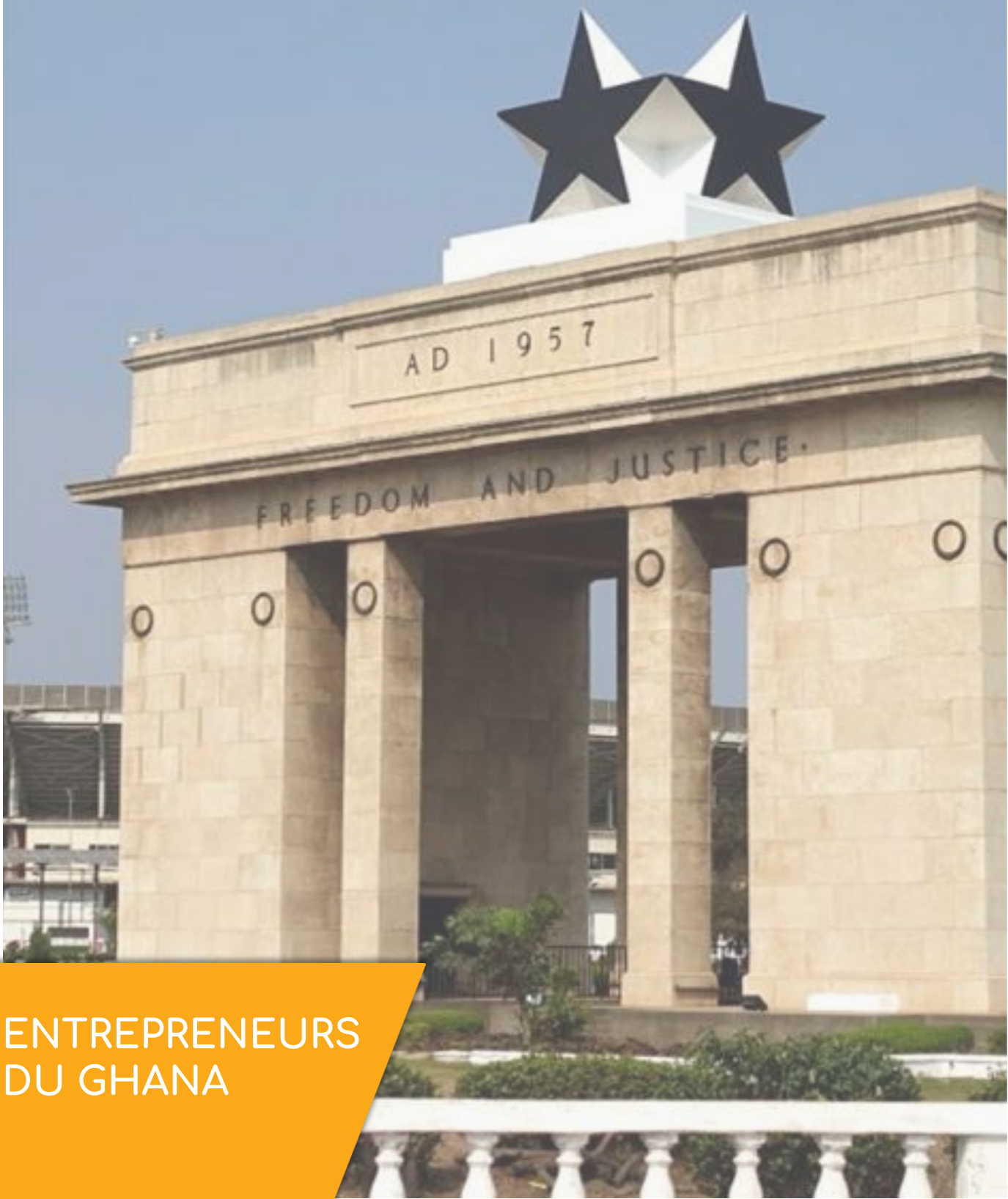
Fort de cette diversité partenariale, le programme a misé sur le renforcement collaboratif des capacités et la sensibilisation des acteurs de l'écosystème pour identifier et **accompagner le passage à l'échelle de 60 entreprises inclusives et numériques en 3 ans**. En complément d'un volet **d'accompagnement technique d'une durée de 6 mois**, AFIDBA a mis à disposition une **offre de financement innovante et hybride** composée d'un prêt d'honneur sans garantie et sans intérêt adossé à une subvention d'un montant équivalent. Le dispositif cherchant à pallier ainsi le manque d'opportunités de financement destinées à des projets dont la rentabilité est un outil pour atteindre un objectif social et non une fin.

Au fil des pages de cet ouvrage collaboratif, nous vous invitons à **découvrir ces entreprises, et le parcours de celles et ceux qui œuvrent au quotidien à leur développement.**



AKWAABA

Bienvenue



ENTREPRENEURS
DU GHANA



Loud Anthony BASING
CEO

SON PARCOURS

Loud Anthony Basing a une double formation, l'une en microbiologie clinique à l'université des sciences et technologies Kwame Nkrumah au Ghana, et l'autre en ingénierie biomédicale à l'université Purdue aux États-Unis. Il est également passionné par l'entrepreneuriat, le mentorat et le renforcement des capacités en prenant soin de chaque individu.

Son ambition a toujours été de concevoir des tests simples pour apporter des soins de santé aux communautés disposant de ressources limitées.

L'un de ses objectifs était de permettre aux femmes de se faire tester et traiter sans crainte ni appréhension dans un environnement hospitalier très masculin.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Se rappeler que chaque jour est un nouveau jour et que demain permettra de surmonter les difficultés.

Se faire accompagner par un incubateur pour bénéficier de prestations et de mentorat.

« En Afrique, le principal défi des entrepreneurs à impact est de rester concentrés sur une et une seule idée de projet, avant de penser à son internationalisation ou à une autre idée. »

LE PROJET

Incas Diagnostics est une entreprise ghanéenne de développement et de fabrication de tests Incas Vagkit 3-en-1.

Il s'agit d'un test de diagnostic rapide, destiné à la détection d'agents pathogènes dans l'urine qui sont signes d'infections vaginales.

Premier test de la sorte à être développé en Afrique de l'Ouest, il fonctionne comme un test de grossesse et est recouvert d'anticorps dirigés contre les protéines spécifiques aux trois agents pathogènes.

Cette trousse facile à utiliser à domicile donne les résultats en 10 minutes et est peu coûteuse par rapport aux diagnostics actuels.

SON IMPACT

Détection rapide et facile d'infections vaginales chez les femmes

Amélioration de la situation sanitaire féminine en Afrique

Première entreprise ghanéenne nommée pour le Prix de l'Innovation de l'Afrique





Ama DADSON
CEO

SON PARCOURS

Ama Dadson dispose de plus de 20 ans d'expérience en Afrique et en Europe.

Passionnée par les possibilités offertes par la technologie pour améliorer la vie de chacun notamment en matière de développement des compétences, elle fonde AkooBooks Audio en novembre 2017.

Son projet trouve son origine dans sa détermination à permettre à sa mère, auteure ayant perdu la vue 10 ans plus tôt, de lire et d'accéder aux textes de façon autonome grâce à la technologie.

« En Afrique demeure un réel défi en matière d'accès au numérique. Notamment pour faire en sorte que les produits numériques soient abordables, accessibles et acceptables. »

LE PROJET

AkooBooks Audio est une plateforme axée sur la transformation de livres africains en audio sur les appareils mobiles.

Les livres audio peuvent constituer un puissant outil de développement, d'alphabétisation et de facilitation de transfert des connaissances, au Ghana comme ailleurs en Afrique et dans le monde,

La bibliothèque compte plusieurs livres audios et licences, disponibles 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 et accessibles à partir d'une grande variété d'appareils. Les livres sont disponibles dans les langues africaines locales et conviennent également aux lecteurs âgés, aveugles ou malvoyants. AkooBooks Audio existe aussi sous forme d'application.

SON IMPACT

Plateforme disponible en langues locales 24/24h

Donne accès aux livres et connaissances à un public plus large

8 livres audios et 100 contrats de licence en 2019



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

S'adapter au marché africain pour assurer un impact utile de son projet.

Effectuer des partenariats avec d'autres entreprises pour offrir des services groupés et abordables à la Base de la Pyramide (BoP).



Edward NEEQUAYE
CEO

SON PARCOURS

Edward Neequaye est le fondateur et actuel PDG de Built.

Comptable agréé de profession et passionné de technologie, il a travaillé dans le département technologie de nombreuses entreprises comme TechnoServe Ghana, Syndicated Capital Finance, Barclays et University of Ghana Business School.

Son ambition est de faciliter l'accès des TPME africaines aux services financiers grâce à l'informatique, pour contribuer à améliorer leur efficacité.

« Le défi majeur en Afrique est l'accès des entrepreneurs à des fonds leur permettant d'étendre leurs activités et leur impact. De plus, la majorité des jeunes entrepreneurs n'ont pas les compétences ou le soutien commercial nécessaire pour se lancer. »

LE PROJET

La création de Built découle d'un constat : à travers le Ghana, les entreprises n'ont aucun moyen de conserver et gérer leurs données financières. Ainsi ils prennent des décisions basées sur les « tripes ».

Built est une application qui vise à doter les petites entreprises d'outils numériques pour gérer leurs données financières et les aider à obtenir des crédits.

Built a également formé plus de 175 professionnels de la finance qui offrent un soutien sur place à ces entreprises.

Jusqu'ici, Built a travaillé avec 500 entreprises à travers le Ghana, dans divers secteurs.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Solliciter les conseils de mentors très tôt dans le processus de maturation du projet, afin de réduire le risque d'erreurs et éviter la perte de fonds.

Identifier et itérer rapidement son modèle d'affaires afin de créer de la valeur.

SON IMPACT

75 professionnels de la finance formés pour soutenir les entreprises africaines

500 entreprises accompagnées au Ghana

Meilleure gestion financière ; accès facilité aux crédits





Cynthia AYEH
CEO

SON PARCOURS

Cynthia Ayeah a développé tout au long de son parcours les qualités nécessaires pour mener à bien un projet entrepreneurial. Gestionnaire de clientèle efficace, commerciale expérimentée, elle est aussi co-fondatrice de Biosewers Limited et volontaire pour le « Young Professional for Agricultural Development », organisation qui promeut l'investissement des jeunes dans l'agriculture.

Elevée dans un milieu agricole de la région de Volta, elle est consciente des enjeux des agriculteurs, notamment des femmes qui doivent nourrir leur famille avec un revenu précaire.

Mettant à profit sa formation de webmaster, elle souhaite utiliser la technologie pour améliorer l'existence du monde agricole.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Créer des partenariats solides et trouver des investissements pour développer le projet.

Identifier un objectif qui vous transcende et pour lequel il vaudra la peine de lutter.

« Les trois principaux problèmes auxquels sont confrontés les entrepreneurs en Afrique sont : l'absence d'un système de soutien dynamique, l'absence de partenariats de coopération, le manque d'investissement en capital »

LE PROJET

Trusteefarm Limited améliore l'accès à des denrées alimentaires sûres grâce à des outils numériques tels que les QR codes.

La plateforme crée un marché pour les agriculteurs, les entreprises de transformation et les consommateurs afin qu'ils puissent échanger en toute transparence.

Elle « adapte » les agriculteurs aux marchés via la sensibilisation, la formation aux technologies et en leur fournissant des outils de traçabilité, permettant ainsi d'accroître les opportunités commerciales, les rendements et les revenus.

La traçabilité permet aussi de réduire la mortalité associée aux denrées contaminées pour améliorer la sécurité alimentaire.

SON IMPACT

Hausse de la productivité des agriculteurs par un accès aux informations du marché

Traçabilité des produits et denrées alimentaires

Formation de jeunes aux métiers agricoles





Stephen Kyei SARPONG
CEO

SON PARCOURS

Stephen Kyei Sarpong est fondateur et président de LeatherOnCall Ghana.

Ayant étudié à l'Université d'études du développement (UDS), spécialité environnement et gestion des ressources, Stephen a ensuite effectué son service national au sein de RigWorld International Services, une société pétrolière et gazière où il a exercé en tant que directeur de développement commercial durant de nombreuses années.

Il y a développé un sens du contact client et une capacité à fédérer qu'il met à profit dans la gestion de nombreux projets.

Il est notamment habité par l'esprit d'entreprendre.

« Les entrepreneurs africains ont un réel manque d'accès à l'information et à des systèmes de financement pour mener à bien leurs projets. »

LE PROJET

LeatherOnCall GH est en activité depuis 2014 et produit des chaussures faites à la main en cuir, jute et liège d'origine locale.

L'entreprise recycle également ses palettes de bois en agendas et autres accessoires d'artisanat.

La priorité est la création d'emplois dans la communauté : l'équipe compte actuellement 7 employés à temps plein et 2 employés à temps partiel/occasionnels.

L'entreprise forme les jeunes à un ensemble de qualifications requises pour l'emploi, comme la fabrication de chaussures, la sciure de bois et les travaux d'artisanat en général.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Toujours penser à l'impact social que vous pouvez avoir – notamment en matière de création d'emplois.

Apprendre à communiquer autour de l'importance de ces projets.

SON IMPACT

Produire avec des matières premières en respectant l'environnement

Former les jeunes à la fabrication des chaussures et favoriser leur insertion.

Réduire le chômage dans la communauté





Abdulai DASANA
Co-fondateur

SON PARCOURS

Abdulai Dasana est le cofondateur et le directeur d'Amaati. Il a une formation en finance et en agriculture et a travaillé pendant dix ans dans le secteur financier. Il est convaincu que chacun a un rôle à jouer dans le développement et que chacun peut avoir un impact.

Dans la région de Tamale, le changement climatique a un impact considérable : le climat est plus sec chaque année et les terres sont parfois abandonnées en raison de leur surexploitation, ce qui entraîne des pertes dans le domaine agricole. Cette perte de productivité agricole entraîne également une insécurité alimentaire.

Dans ce contexte, l'entrepreneur a créé une entreprise sociale dont l'objectif est de mettre en place un système alimentaire durable au profit des petits agriculteurs.

« Les communautés locales sont essentielles à mobiliser lors du lancement d'un projet innovant comme le nôtre. De plus, il peut être très difficile d'obtenir des certifications. »

LE PROJET

Amaati a d'abord démarré à Busunu, Saboba et Tamale, dans une région où le fonio se développe bien, et où des terres sont en proie à la désertification.

Le projet consiste à aider les agriculteurs, en particulier les femmes, à cultiver le fonio, pour ensuite produire de la farine de fonio. Le fonio est une ancienne céréale qui nécessite peu d'engrais pour bien pousser et qui de surcroît, régénère les terres dégradées.

Par ailleurs, la capacité régénératrice du Fonio est très appréciable, car il pousse seul et apporte de l'azote au sol.

L'équipe s'est associée au Ministère de l'agriculture, à des organismes publics locaux, ainsi qu'à des écoles, des hôpitaux et d'autres institutions.

SON IMPACT

80% des employés sont des femmes

160 hectares de terres sont sous gestion durable

Sensibilisation des bienfaits du fonio auprès des populations BoP



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Faites preuve d'une grande concentration ! Les individus ont tendance à vouloir tout faire en même temps. Mais vous devez d'abord vous concentrer et établir des priorités.



Felix N. APPIAH
Co-fondateur

SON PARCOURS

Felix N. Appiah a étudié le génie civil à l'université et se considère maintenant comme un agriculteur à plein temps.

Felix s'est passionné pour l'élevage d'escargots, un mets très prisé en Afrique de l'Ouest et souvent assez cher, et a fondé Trisolace Farms.

Il a alors voulu trouver un moyen d'aider les individus à investir dans des projets leur permettant de recevoir des revenus sûrs et d'améliorer leur niveau de vie.

« Les BoP ont été habitués à une aide financière directe et ne se rendent pas toujours compte que l'acquisition de nouvelles compétences peut en fait constituer un réel investissement à long terme. »

LE PROJET

L'entreprise commercialise des kits d'élevage d'escargots, en aidant les personnes défavorisées (mères célibataires, jeunes, familles de classe moyenne) à se responsabiliser, en consommant les escargots élevés ou en les revendant. Cette entreprise 0 déchet et qui répond à l'insécurité alimentaire au Ghana offre en plus une formation gratuite à l'élevage d'escargots.

Pour fabriquer les kits, les cofondateurs ont décidé de recycler des pneus, solution économique et écologique.

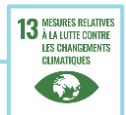
Enfin, les escargots se nourrissent des déchets ménagers et ne sont donc d'aucun coût pour les ménages.

SON IMPACT

400+ kits d'élevage vendus

350+ pneus usagés recyclés pour fabriquer ces kits

80% des employés sont des femmes



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Lorsque vous voulez avoir de l'impact, commencez autour de vous, à petite échelle.

Il est également important de faire monter en compétences vos employés, formez-les !



Cletus BAALONGBUORO
CEO

SON PARCOURS

Cletus Baalongbuoro est enseignant de profession et a enseigné les mathématiques au primaire et au secondaire. Il n'a jamais pensé avoir l'âme d'un entrepreneur avant de se lancer dans le projet Ponaa Briquettes.

Il s'est rendu au Royaume-Uni pour se spécialiser dans l'énergie et s'est ensuite initié à la transition écologique. Il se souvient d'un conférencier en visite qui avait parlé à sa classe des combustibles fossiles et de l'absence de solutions que l'humanité aurait lorsque ces ressources seraient épuisées. Pour plaisanter, le conférencier a dit à sa classe qu'ils devraient retourner au bois de chauffage ! Cletus est ensuite rentré au Ghana, très au fait des questions du changement climatique et de l'énergie, et a voulu travailler dans ce domaine.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Il faut faire preuve de patience. Vous ne serez pas indépendants financièrement immédiatement et l'aventure d'un entrepreneur durable n'est pas un long fleuve tranquille.

« Le principal défi est de faire changer les habitudes d'individus qui ne voient pas l'inconvénient du charbon et n'ont pas encore été sensibilisés aux enjeux de la transition écologique. Il faut être pédagogue pour faire accepter un projet écologique ! »

LE PROJET

Ponaa Briquettes recycle les déchets de biomasse en briquettes de charbon de bois sans fumée qui deviennent une alternative 37% moins chère au combustible qui nuit à l'environnement.

La production de briquettes est respectueuse de l'environnement et assurée par des femmes qui sont formées à la production et à la vente des produits.

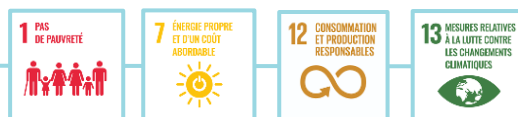
Les briquettes contribuent à freiner la déforestation illégale, à réduire les problèmes respiratoires et à fournir aux familles ghanéennes une alternative de carburant de cuisson abordable, propre et plus efficace.

SON IMPACT

Augmentation des salaires des agricultrices fournissant la biomasse

Réduction de 2700 tonnes de CO2 dégagées dans l'atmosphère par an

4 000 foyers impactés





Gideon DENDZO
CEO

SON PARCOURS

Gideon Dendzo a une formation d'ingénieur. Alors qu'il était étudiant, il a découvert que les bandes transporteuses étaient recyclables en semelles de chaussures. En effet, ces bandes sont souvent jetées par les usines de production alimentaire et finissent dans des décharges, ce qui aggrave la pollution de l'environnement.

Gideon a alors décidé de démarrer un projet d'entreprise, d'abord pour soulager ses parents de sa charge financière mais également pour avoir un impact plus large que s'il était employé d'une multinationale, lui qui a commencé par travailler chez Nestlé quelques mois avant de s'engager pleinement dans son projet d'entreprise, Giddins InnoVe.

« Les investisseurs s'intéressent principalement aux chiffres plutôt qu'aux preuves d'impact, de sorte qu'un projet à impact n'est pas toujours évalué comme ayant la même valeur qu'un autre projet entrepreneurial si ses résultats sont légèrement inférieurs malgré un impact plus grand. »

LE PROJET

Giddins InnoVe est une entreprise de production et de commercialisation de chaussures fabriquées à partir de matières premières recyclées de bandes transporteuses.

Il s'agit d'un projet local qui a deux objectifs principaux : être durable grâce au recyclage ; inclure les BoP dans la chaîne de valeur, et notamment former et autonomiser les jeunes décrocheurs scolaires pour leur garantir un emploi.

Un autre objectif, en cours d'élaboration, est d'inclure davantage les femmes dans la chaîne de valeur. La crise sanitaire a d'autant plus accentué ce besoin : Giddins InnoVe doit formaliser un partenariat avec *Campaign for Female Education*.

SON IMPACT

50+ emplois directs et indirects créés

Inclusion de jeunes défavorisés dans la chaîne de valeur

Promotion de la créativité et du savoir-faire ghanéen



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Prenez soin des populations BoP et faites-les participer à vos projets.

Collaborez avec d'autres entrepreneurs africains plutôt que de leur faire concurrence.



Caryl Joshua AKONOR
CEO

SON PARCOURS

Caryl Akonor a une formation en conception de produits et a travaillé dans l'UX pendant 9 ans. Il a toujours senti qu'il avait une sorte de flair pour les affaires. Lorsqu'il était étudiant, il a lancé son projet de vente de tee-shirts et d'affiches à ses camarades. Après avoir terminé ses études, il a travaillé dans une ONG pour donner un sens à son travail.

En 2017, il a obtenu une bourse pour suivre des formations en communication, commerce et développement des entreprises en Afrique en général. La bourse a été fournie par MEST et il a pu travailler avec les autres boursiers qui étaient 60 africains.

Finalement, grâce à son expérience commerciale et dans la technologie, Caryl a décidé de lancer sa propre entreprise.

« L'économie informelle étant une partie importante de l'économie et parce que les chauffeurs sont défavorisés, beaucoup d'entre eux n'hésitent pas à démissionner s'ils trouvent une autre opportunité, même s'il s'agit d'un contrat à court terme. »

LE PROJET

Caryl a conçu et créé Traila technologies, un service B2B à la demande qui expédie des marchandises pour les entreprises.

Lorsqu'elles ont besoin d'expédier des marchandises, les entreprises clientes sont souvent confrontées à des retards et il est généralement difficile de trouver une entreprise adéquate et fiable.

Grâce à la gestion des données, Traila Tech permet d'éviter que les camions ne voyagent à vide, polluent davantage et perdent ainsi en rentabilité et en efficacité.

Le service permet également d'augmenter les revenus des chauffeurs, car il réduit le temps de conduite à vide.

SON IMPACT

+15% d'augmentation des salaires et contractualisation des transporteurs

46% des camions effectuent tous leurs trajets pleins, avec un objectif de 100%

Diminution des émissions de carbone



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Participez à l'écosystème, partagez vos idées et créez des liens ! Personne ne peut vous voler votre idée si vous avez une vision.



Nonso Onwuzulike
CEO

SON PARCOURS

Après des études en génie électrique, Nonso Onwuzulike se lance dans 5 ans de carrière au service d'une grande entreprise dans la mobilité urbaine. A travers sa vie quotidienne au Ghana, il remarque peu à peu la quantité de déchets plastiques qui encombrant les plages et s'accumulent un peu partout : Nonso s'engage, sur son temps libre, dans des activités volontaires de nettoyage des plages.

Nonso se passionne pour la problématique des déchets et du recyclage dans son pays : il prend conscience que seuls 5% des déchets plastiques sont recyclés. La conviction que la solution doit être pensée au niveau du système de recyclage lui-même, et son fort intérêt pour l'entrepreneuriat le poussent à fonder Reaval World en 2019.

« Il faut prendre le temps de comprendre que les personnes que nous aidons ont leur propre vision de la vie, leurs propres habitudes et donc des besoins très spécifiques, très différents des nôtres. Sans cela, il est très difficile de savoir comment les aider et les intégrer dans notre chaîne de valeur. »

LE PROJET

Reaval World se fixe deux missions principales : réduire la pollution plastique et augmenter le volume global de déchets plastiques recyclés au Ghana. Les coûts et la dimension technique de la construction d'une unité de recyclage étant très importants, Reaval World s'est lancé à petite échelle et espère, avec l'accélération AFIDBA, poser les bases de son changement d'échelle.

Reveal World s'intéresse depuis le début aux manières de rendre le processus de recyclage chimique le plus durable possible. En tant qu'unique intermédiaire du secteur, Reveal World étend son impact par la proposition d'emploi aux collecteurs informels de déchets ainsi que sur leur transformation.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

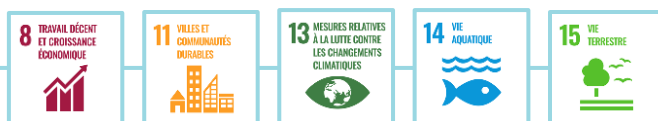
L'Afrique a beaucoup de potentiel : si nous sommes effectivement désavantagés, nous avons alors toute l'opportunité de travailler à ces désavantages et d'y trouver des solutions via une vision inclusive de l'entrepreneuriat.

SON IMPACT

Plus de 60 emplois indirects créés

443 tonnes de plastique recyclé grâce à Reveal World

Implique les collecteurs informels de déchets tout le long de sa chaîne de valeur





Prince Oppong
CEO

SON PARCOURS

Prince Oppong est le co-fondateur de Tiger House. Originaire du Ghana, il prend conscience que la majorité des produits qu'il consomme au quotidien sont importés, alors même que la consommation de produits locaux pourrait offrir des opportunités d'emploi aux populations les plus vulnérables.

Ses recherches sur le sujet le mènent rapidement à la noix tigrée : ce type de noix pousse en Afrique depuis toujours, mais est consommée uniquement en snack, crue et non-transformée.

Le constat de ce manque de valeur ajoutée à un produit accessible et local le pousse à lancer Tiger House en 2021.

« Notre plus gros défi est technologique : il faut que nous augmentions notre capacité de production et l'efficacité de nos machines pour changer d'échelle et répondre à la demande locale. »

LE PROJET

Tiger House souhaite réinventer la consommation responsable de noix tigrée au Ghana par sa transformation en divers produits comestibles. Les producteurs de noix tigrée vivent souvent dans des conditions précaires et la noix tigrée est un produit rarement mis en valeur.

Tiger House commercialise des produits alimentaires à base de noix tigrée. L'entreprise offre ainsi une alternative protéique à base de plante aux produits d'importation tout en contribuant à réduire la malnutrition et à promouvoir la santé dans les communautés vulnérables. En développant une chaîne de transformation autour de la noix tigrée, Tiger House valorise cette ressource et encourage la consommation de produits locaux.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

L'Afrique a toujours été vue comme une économie en développement. L'entrepreneuriat inclusif est l'une des pistes qui permettra au continent de se hisser au sommet : chaque recherche de solution doit être vue comme une opportunité d'entreprendre !

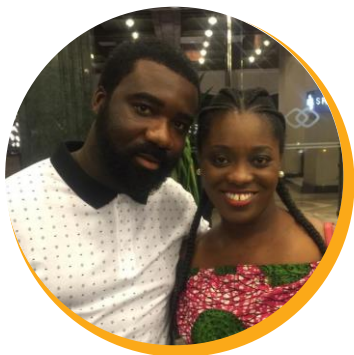
SON IMPACT

19 producteurs partenaires

3 types de produits alimentaires à base de noix tigrée, dans une optique zéro-déchet

Assure un revenu stable et plus élevé aux agriculteurs de noix tigrée





Kwame Offori & Akua Aggrey
Co-fondateurs

SON PARCOURS

Lorsqu'il se remémore son enfance, Kwame Ofori se rappelle adorer porter les sandales achetées par ses parents, et sortir tous les jours avec ce type de chaussure aux pieds. Originaire du Ghana, c'est en grandissant et en devenant indépendant qu'il prend conscience du manque d'offre de chaussures peu chères et produites localement.

Parallèlement, il est marqué par les effets de la crise de 2008 : de plus en plus de personnes de sa communauté se retrouvent en situation de précarité, et de plus en plus de jeunes sont déscolarisés et sans emploi.

Ces deux constats le mènent, à lancer Santekay en 2013 aux côtés de sa collaboratrice, Akua Aggrey.

« Dans une entreprise inclusive, on essaye d'aider des populations qui peuvent parfois ne pas comprendre ou ne pas réaliser que vous souhaitez sincèrement les aider »

LE PROJET

Santekay s'appuie sur le recyclage de matières usagées pour la conception de sandales à prix abordable. Les chaussures sont ensuite commercialisées via une plateforme, sur laquelle chaque client peut communiquer à l'entreprise son *design* préféré.

Santekay offre des opportunités d'emploi aux jeunes déscolarisés sans emploi formel, qui sont directement impliqués dans la production des chaussures.

Ce faisant, Santekay réussit le pari de proposer une alternative durable et locale à l'importation massive tout en restant accessible à un maximum de budgets.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Il est important d'initier plus de partenariats. Il y a trop peu de collaboration entre les entrepreneurs africains, il faut créer plus de synergies.

SON IMPACT





Ebenezer LARTEY
CEO

SON PARCOURS

Après avoir obtenu son diplôme universitaire, Ebenezer Larthey a travaillé dans une banque. Il est ensuite parti aux Etats-Unis avec le rêve d'étudier au MIT. A travers ses différentes expériences professionnelles, il a toujours eu un esprit entrepreneurial.

C'est en rentrant au Ghana qu'il décide enfin de se lancer dans l'aventure. Sa première idée était de travailler dans le commerce électronique, mais ce type de commerce n'ayant pas encore fait ses preuves en Afrique, il s'intéresse finalement au marché de l'alimentation des MPME et des petites épiceries et magasins, acteurs finaux de la distribution alimentaire. C'est de cette manière que lui vient l'idée de créer Market Express,

« Tout est plus difficile, notamment le financement. Tout a été étudié mais c'est autre chose dans la vie réelle. »

LE PROJET

Market Express est une entreprise de distribution numérique et de e-commerce. Son objectif est de changer la structure du marché au Ghana, et de décentraliser les modes d'approvisionnement des magasins. Habituellement, les marchés des principales villes ghanéennes approvisionnent les magasins de la périphérie des villes. Mais ces derniers sont souvent confrontés à des problèmes de stockage et sont très dépendants de ces marchés centraux.

Market Express vise donc à mettre en place un système de distribution en connectant les petits fabricants et les MPME via une plateforme numérique.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

L'entrepreneuriat est un long voyage. Il faut s'y consacrer 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 pendant 5/10 ans, vous ne deviendrez pas riche en 2 semaines !

SON IMPACT

Favorise l'inclusion financière grâce à la transmission de données des magasins du dernier kilomètre aux institutions

Inclusion des petits fabricants et des MPME

Encourage le travail des femmes : 90% des propriétaires de magasin sont des femmes





Awurama KENA-ASIEDU
CEO

SON PARCOURS

Avec une formation universitaire en économie et en statistiques, Awurama a changé de voie pour créer une marque de mode. Elle dessinait déjà des chaussures et fabriquait des vêtements pour ses amis à l'université. Elle a commencé l'aventure en 2013 et a fait la déclaration en 2019. C'est ainsi qu'est née Ramafrique, une marque de mode utilisant des tissus et des motifs africains.

« Une des difficultés est de trouver des personnes disponibles pour laver le plastique et d'avoir une main d'œuvre fidèle. Il y a trop de distractions (enterrement, parents malades...), il est difficile de trouver des personnes fidèles.... »

LE PROJET

Ramafrique est une marque de mode qui utilise des tissus et des motifs africains et cherche à résoudre le problème des déchets plastiques. Pour ce faire, Awurama a créé Ramaplast, qui recycle et réutilise les sacs en plastique en les intégrant dans des sacs. Ramafrique essaie de travailler avec des personnes sans instruction pour laver le plastique afin qu'elles puissent obtenir un meilleur emploi par la suite. Elle emploie également des travailleurs permanents pour fabriquer les sacs. Les sacs sont ensuite vendus aux entreprises, aux ONG liées à l'éducation, aux services gouvernementaux, aux étrangers, aux touristes et aux particuliers qui les achètent.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Conseil aux femmes entrepreneurs : n'écoutez pas les histoires, la réalité peut être différente. J'ai entendu beaucoup de rumeurs sur les femmes entrepreneurs, que les choses seraient plus difficiles pour nous, mais beaucoup de gens sont en fait prêts à vous tirer vers le haut.

SON IMPACT

Fabrication de sacs depuis 2013

+ 375 personnes employées

+ 600 000 sachets plastiques recyclés dans les 5 ans





MARHBA

Bienvenue



**ENTREPRENEURS
DU MAROC**



Sophia EL BAHJA

Directrice Exécutive & Opérations

SON PARCOURS

Sophia El Bahja est une entrepreneur marocaine, passionnée par l'action entrepreneuriale et la vie associative. Elle est Directrice Exécutive et Opérations chez NoBox Lab.

Après avoir suivi une formation d'ingénieur en logiciel et système informatique, elle obtient un PhD en éducation et technologies.

Au sein de NoBox Lab, elle travaille à la création et à l'élaboration de programmes éducatifs, ainsi qu'au développement et à la modernisation de l'entreprise.

« On constate un manque de confiance des grands groupes envers les entrepreneurs à impact. Il n'y a pas de structure fédérant les initiatives : la collaboration serait pourtant le moyen de renforcer l'impact et d'accélérer la croissance. »

LE PROJET

NoBox Lab est une entreprise à impact qui vise à réinventer l'expérience de l'éducation classique pour les enfants.

Pour ce faire, NoBox Lab promeut l'apprentissage par le jeu, privilégie à la théorie la pratique et insiste sur l'acquisition de compétences de vie.

NoBox Lab a élaboré un ensemble de programmes créatifs de découverte et d'expérimentation de la culture scientifique, artistique et entrepreneuriale.

Ces programmes prennent la forme d'ateliers et sont déployés via une plateforme digitale, afin de maximiser l'impact de NoBox Lab et de toucher le plus d'enfants possible.

SON IMPACT

440 enfants dans les programmes créatifs de NoBox Lab

10 000 enfants ont pu profiter des solutions Edtech de Nobox Lab

1 espace créatif à Tanger



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Encourager les projets collaboratifs :

- entre les entrepreneurs à impact et les bailleurs de fonds, pour gagner en efficacité.
- entre les entrepreneurs à impact, pour favoriser un terrain de collaboration et de partage.



Hicham ZOUAOU
CEO

SON PARCOURS

Hicham Zouaoui est le co-fondateur et CEO de Pip Pip Yalah.

Titulaire d'un *Bachelor* en développement informatique et d'un Master en Management de la qualité, il commence sa carrière au sein de grands groupes internationaux où il se spécialise en transformation digitale des entreprises.

S'épanouissant dans les nouveaux challenges, il se lance dans l'aventure entrepreneuriale en 2019, en fondant Pip Pip Yalah, la première application de covoiturage longue distance au Maroc, qui est incubée à Station F.

« En Afrique, il y a un véritable besoin de modernisation et de développement des législations qui souvent ne suivent pas les avancées technologiques et peuvent se révéler inadaptées et handicapantes. »

LE PROJET

Pip Pip Yalah est une application de covoiturage ayant pour vocation de digitaliser la mobilité au Maroc.

Pip Pip Yalah est aujourd'hui la première communauté de covoiturage au Maroc, avec plus de 300 000 membres inscrits.

Pip Pip Yalah révolutionne la mobilité au Maroc, en la rendant plus simple, plus abordable pour les utilisateurs et plus respectueuse de l'environnement, si l'on considère les économies en volume d'émission de CO² que permet de réaliser l'application.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Ne pas s'attendre à ce que l'on vous facilite la tâche : ceci dépendra du degré d'engagement du gouvernement. Être vigilant car les marchés africains sont imprévisibles : il faut toujours être prêt à saisir des opportunités que l'on n'avait pas envisagées.

SON IMPACT

Proposer un moyen de transport sécurisé, accessible à toute heure et partout au Maroc

Permettre aux marocains de voyager à moindre coût

Réduire les émissions de CO₂ liées aux transports.





Fadila BENNANI
CEO

SON PARCOURS

Fadila Bennani est la fondatrice et actuelle PDG de AMAZ Sneakers.

Après avoir obtenu son diplôme de l'ESSEC, elle retourne vivre au Maroc. Pendant 7 ans, elle travaille chez Groupon, tout d'abord en tant que consultante puis en tant que Business Developer.

Après une première aventure entrepreneuriale dans le domaine du marketing et du *loyalty management*, elle se lance avec succès dans l'aventure AMAZ Sneakers en 2017.

Ainsi, elle réalise son rêve de créer des chaussures élégantes et originales, tout en valorisant le savoir-faire ancestral des artisans marocains et en soutenant la filière de la chaussure marocaine.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Pousser les Etats à mettre en place un cadre réglementaire pour les startups, afin de faciliter les démarches administratives et de favoriser le rayonnement des champions nationaux.

S'armer de patience et de persévérance et ne pas baisser les bras.

« Le principal défi en Afrique est d'accéder aux financements nécessaires et de bénéficier d'un accompagnement en vue du changement d'échelle. Il y a une certaine solitude de l'entrepreneur car les réseaux d'entraide ne sont que peu développés. »

LE PROJET

AMAZ Sneakers est une marque de baskets 100% marocaine, éthique et artisanale. Les baskets sont faites main, végans, éco-conscientes et solidaires.

L'impact social est au cœur du projet AMAZ : grâce au programme « AMAZ for Education », chaque paire de baskets vendue permet de financer une journée de pensionnat pour une jeune fille scolarisée dans le secondaire, dans les villages reculés du Haut Atlas marocain.

En l'espace de deux ans, AMAZ a réussi à vendre plus de 2000 paires de baskets, dans 15 pays à travers le monde et ceci sans budget marketing.

SON IMPACT

Amélioration du niveau de vie et des conditions de travail des artisans marocains

Amélioration de l'accès des filles à l'éducation secondaire dans les villages marocains

Production écologique et responsable





Maximilian BOCK
CEO

SON PARCOURS

Maximilian Bock est titulaire d'un Master en physique et philosophie et d'un PhD en nanotechnologies.

En travaillant comme volontaire sur un chantier, il réalise que l'économie informelle est composée de talents remarquables qui n'ont aucun moyen de mieux vivre. Après son doctorat, il collabore avec ONU Habitat à la conception d'un centre communautaire à Mathare, dans le plus vieux bidonville du Kenya, avec la pleine participation de la communauté locale.

Il remarque que les travailleurs n'ont pas de site web ou de magasin, mais ils viennent avec des recommandations d'autres personnes, ce qui crée la confiance de base nécessaire pour faire des affaires. Lui vient alors l'idée de Networkie, une application qui permettrait de transformer la vie de millions de travailleurs informels.

« Pour lancer une entreprise à impact, il faut une période d'expérimentation plus longue pour trouver un modèle durable. Ceci est difficile à obtenir en Afrique, où les organisations de soutien et les sources de financement sont rares : les fondateurs doivent souvent agir rapidement sans avoir les compétences ou l'expérience nécessaires pour le faire. »

LE PROJET

Networkie est une plateforme mobile qui relie les fournisseurs de service du secteur informel à leurs clients potentiels.

Le secteur informel emploie 2 travailleurs sur 3 dans le monde et est souvent le seul marché accessible. Aujourd'hui, l'économie informelle croît dans le monde émergent.

En numérisant ce marché, Networkie vise à offrir un point d'intégration avec l'économie formelle. L'application note les compétences et les besoins et, dans la mesure du possible, fait correspondre les deux. L'information partagée trouve alors un usage économique direct.

Networkie est présente à Nairobi, au Kenya, avec plus de 130 000 personnes enregistrées.

SON IMPACT

Multiplier les opportunités d'emploi

Fournir un point d'intégration avec l'économie formelle

Offrir des services sociaux indispensables aux personnes vulnérables



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Penser long-terme : pour que les entreprises durent, la mentalité d'échec rapide qui sous-tend l'esprit d'entreprise américain est mal placée pour le cas africain. Il faut considérer l'entrepreneuriat comme un choix de carrière qui évolue au fil des ans, où les idées sont testées et développées avec des objectifs de réalisation fixés, dans un environnement sûr.



Yassine BOUKHARI
CEO

SON PARCOURS

Yassine Boukhari est le co-fondateur et CEO de V'eat.

Il étudie à Nancy où il rencontre Morgan Furno, avec qui il fondera V'eat. Tous deux sont impressionnés par le business model ingénieux de Fetch, une jeune startup nancéienne proposant un service de livraison de repas à vélo, pour laquelle travaille Yassine.

Germe alors l'idée de créer leur propre service de livraison à vélo : en autodidactes, simplement mentorés par le CEO de Fetch, ils travaillent à leurs premiers business plans.

En 2018, lorsque Fetch est vendue au groupe DPDgroup pour 3 millions d'euros, Yassine et Morgan décident de se lancer et choisissent le Maroc comme pays d'implantation.

« Les principaux défis auxquels doivent faire face les entrepreneurs sont le manque d'accompagnement au cours de la structuration de l'entreprise, le manque de financement et le faible développement des infrastructures, physiques et digitales. »

LE PROJET

V'eat a pour objectif de livrer des repas de restaurants locaux, à vélo, dans une ville prédéfinie.

Les commandes sont passées par le biais d'un site web, sur lequel on peut trouver la liste des restaurants partenaires. Des coursiers à vélo se tiennent prêts à réceptionner les commandes et à livrer les plats, à domicile ou au bureau, en l'espace de 30 minutes.

V'eat a été lancée à Mohammédia, où 5 coursiers ont déjà honoré plus de 750 livraisons avec une vingtaine de restaurants partenaires. Dans le futur, V'eat compte proposer ses services dans d'autres villes marocaines.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Rester à l'affût de problèmes à résoudre.

Réseauter pour dénicher les bonnes opportunités, aussi bien en terme d'accompagnement que de financement.

SON IMPACT

5 livreurs à temps complet à Mohammédia

Permettre à des chercheurs d'emploi d'avoir un revenu et des heures de travail flexibles

Promouvoir de petits commerces importants à l'échelle de l'économie locale





Hassan Cherradi
CEO

SON PARCOURS

Hassan Cherradi Fatimi est le fondateur et CEO de RCAB.

Après avoir créé plusieurs sociétés actives dans des domaines variés (export alimentaire, communication et médias, immobilier), il crée RCAB en 2019.

Son but est d'élargir l'offre de transports métropolitains, par le biais du digital. Il part pour cela d'un constat : dans les grandes villes marocaines, l'offre de transport reste très limitée. Les transports en commun sont saturés, les embouteillages se multiplient et les offres existantes ne sont pas nécessairement adaptées car elles manquent de souplesse.

« La taille du marché auquel ils s'attaquent est un des principaux défis pour les entrepreneurs africains, avec l'accès aux financements. En outre, le marché n'est pas toujours prêt pour opérer un passage aux nouvelles technologies »

LE PROJET

RCAB est une plateforme digitale qui permet de mettre en relation les personnes ayant besoin de se déplacer d'un point A à un point B, avec des chauffeurs de motos.

Ces chauffeurs sont recrutés auprès des populations socialement fragilisées au Maroc.

L'application a dans un premier temps été lancée à Casablanca, puis à Marrakech et à Rabat.

SON IMPACT

Créer des emplois et permettre l'accès au travail aux populations fragilisées

Faciliter les déplacements quotidiens avec une offre de transport complémentaire

Réduire les émissions de CO₂ avec l'acquisition d'une flotte de deux-roues électriques



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Privilégier et croire dans les projets socialement inclusifs.

Savoir s'entourer d'un vivier de compétences diverses, comme les incubateurs.



Mohamed CHIBOUB
Co-fondateur

SON PARCOURS

Mohamed Chiboub a une formation mécanique des systèmes automatisés. Il a fait une classe préparatoire puis une école d'ingénieur dans la région de Fez.

Diplômé en 2017, il a ensuite intégré une société filiale de maintenance aéronautique puis en 2019, il a démissionné pour monter son projet avec son frère Yassine, de deux ans son cadet, ingénieur en électronique. Ils ont décidé d'entreprendre ensemble et ont ciblé le marché de la ferraille d'occasion.

Mohamed s'occupe notamment de la gestion et commercialisation du projet et Yassine de la partie technique. Les deux frères sont partis du constat selon lequel le parcours client qui mène à la réparation d'une voiture est pénible et sans transparence.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Être structuré, saisir les opportunités, travailler dur et toujours aller au bout des choses.

Les entrepreneurs inclusifs doivent avoir en tête que le bénéfice pour les BoP est immense même si leur bénéfice financier l'est moins.

« Les mentalités vis-à-vis de la digitalisation doivent évoluer : la confiance s'installe avec les ferrailleurs mais ils étaient très réticents à l'utilisation de l'application au début. »

LE PROJET

O'Kasio est une plateforme digitale de vente de pièces d'occasion : grâce à elle, les clients peuvent se procurer des pièces détachées de qualité et à prix abordable.

Les ferrailleurs sont souvent issus des bidonvilles dans lesquels les conditions de vie et de travail sont difficiles. O'Kasio soutient ces ferrailleurs dans l'amélioration de leurs conditions de travail, du référencement de leurs pièces et des normes de sécurité et d'environnement.

O'Kasio répond donc à la fois à un besoin pour l'expérience client et pour des formations gratuites à destination des ferrailleurs.

SON IMPACT

Amélioration des conditions de travail des ferrailleurs et de l'expérience client

125 ferrailleurs interviewés

50+ ferrailleurs utilisant la plateforme





Rédouane
EL HALOUI

Antoine
de MIRBECK

Co- fondateurs

LEUR PARCOURS

Rédouane El Haloui travaille depuis 20 ans en tant qu'informaticien développeur passionné. Il est d'ailleurs Vice-Président de l'association 10 000 Codeurs. Il a rencontré le co-fondateur de Peecoop, Antoine de Mirbeck, à Casablanca.

Tous deux bénéficiaient déjà d'expériences entrepreneuriales lorsqu'ils fondent Peecoop.

Peecoop constitue un carrefour entre les métiers de la *supply chain* dont Antoine est expert, et le digital, domaine de prédilection de Rédouane.

« Nous avons rencontré des difficultés juridiques pour lancer notre projet digital au Maroc. Il a fallu nous battre avec les pouvoirs publics pour trouver une solution au vide juridique auquel nous faisons face. Nous avons finalement réussi en nous armant de patience ! »

LE PROJET

Peecoop est une application mobile qui met en relation des auto-entrepreneurs qui possèdent un véhicule utilitaire avec des individus ou des entreprises qui ont un besoin de transport urbain pour une marchandise.

L'application géolocalise les auto-entrepreneurs, ou « Peecoopers », pour garantir la plus grande transparence aux clients.

Peecoop a permis aux 350 Peecoopers déjà enregistrés d'ouvrir un compte en banque, de bénéficier d'un crédit bancaire et de la sécurité sociale. Les Peecoopers gagnent également en reconnaissance sociale : Peecoop les bancarise, les forme et les accompagne sur le chemin de l'auto-entrepreneuriat.

LEURS CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Sachez faire confiance à votre instinct quitte à changer la base de votre projet par la suite.

Il faut se lancer car si vous êtes trop prudent, votre projet ne verra finalement jamais le jour !

SON IMPACT

350+ Peecoopers auto-entrepreneurs référencés

Formalisation du secteur de la livraison de marchandises intraville

Formation et bancarisation des Peecoopers





Abdelghani HAMMOUD
CEO

SON PARCOURS

Abdelghani Hammoud est le fondateur de We Berber, une entreprise de la région de Khmissset.

En parallèle de ses études de cinéma, il a lancé son entreprise pour payer ses frais de scolarité. En 2017, à la fin de sa licence, après avoir constaté le succès de We Berber, Abdelghani a commencé à se consacrer entièrement à cette activité.

Abdelghani est aujourd'hui épaulé par une équipe digitale de 4 personnes pour développer sa plateforme et atteindre les marchés internationaux, notamment les Etats-Unis, l'Europe et la Chine.

« Il est difficile de faire face à la législation marocaine lorsqu'on est entrepreneur.

J'ai dû redoubler d'efforts sur ce volet pour mener à bien mon projet.»

LE PROJET

Au Maroc, le marché du tapis est soumis à une forte pression, car les femmes tisseuses sont payées 25 dirhams par jour par de grandes entreprises qui baissent leurs salaires.

Ainsi, Abdelghani Hammoud a lancé son entreprise inclusive employant des femmes défavorisées pour promouvoir leur artisanat.

We Berber est une plateforme d'e-commerce de tapis fabriqués par ces femmes auprès d'une clientèle internationale.

We Berber reçoit environ 4 commandes par jour depuis fin 2020 ce qui permettra d'embaucher plus de salariés en 2021.

SON IMPACT

12 femmes salariées bénéficient désormais de la sécurité sociale

Une augmentation de 50 dirhams du salaire journalier des femmes tisseuses

Promotion internationale de l'artisanat marocain



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

L'entrepreneuriat est une aventure qui n'est pas à la portée de tous : elle est incertaine donc il faut avoir le goût du risque et être accro au travail !

Il faut également savoir être sociable, savoir networker, écouter et rester humble.



Salah EDDINE BARAKAT
Co-fondateur

SON PARCOURS

Salah-Eddine Barakat a un parcours presque exclusivement bancaire. Il a commencé dans la banque en Espagne puis au Maroc depuis 2005. Il a notamment été directeur d'agence multi-marché et responsable de la clientèle TPME. Il s'est lancé dans l'entrepreneuriat dans le but d'avoir plus d'impact autour de lui et d'être plus indépendant professionnellement.

Son co-fondateur, Rachid Sadraoui, a un riche passé entrepreneurial, depuis plus de 20 ans.

Lorsque Rifso dégagera du bénéfice, Rachid et Salah-Eddine en accorderont 2,5% en faveur de l'éducation pour les populations vulnérables.

« Un défi majeur que nous avons rencontré est l'accès au financement : il se fait aujourd'hui soit par le Venture Capital pour les start-ups à fort potentiel soit par le circuit traditionnel. Il n'existe donc pas de loi votée au Parlement permettant le crowdfunding ce qui freine le développement des activités inclusives. »

LE PROJET

Les petits commerçants ne peuvent pas fournir les grands donneurs d'ordres au Maroc car ces derniers ont des délais de paiement de plusieurs mois. Lorsqu'ils se tournent vers les banques, celles-ci ne les aident pas puisqu'ils présentent des risques d'insolvabilité.

Rifso est une *fintech* qui entend résoudre ce problème grâce à sa place de marché proposant une solution innovante d'affacturage, 100% en ligne, favorisant l'inclusion financière des TPME.

Cette entreprise constitue donc une solution aux retards de paiement qui engendrent 40% des faillites des entreprises du Royaume au moyen de la *supply chain finance*.

SON IMPACT

3 partenaires grands comptes et instituts de microfinance

24h de traitement de dossier
72h de délai pour recevoir l'avance

15+ clients et 60+ dossiers déposés fin 2020



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Avant de se lancer, il faut étudier les besoins de toutes les parties prenantes du projet. Il faut que chacun trouve un avantage à contribuer au projet et que les intérêts soient alignés.



Toufik BARBOUCHA
CEO

SON PARCOURS

Toufik Barboucha est ingénieur en finance de formation. Issu d'un milieu populaire et d'un quartier difficile, il est le seul de sa famille à poursuivre des études supérieures : il se découvre jeune une passion pour les mathématiques et intègre une grande école d'ingénieur après une classe préparatoire.

En donnant des cours de soutien scolaire, il prend conscience de leur prix extrêmement élevé. Il s'engage alors dans des activités associatives et cherche, via le cours de soutien, à envoyer des étudiants défavorisés dans les meilleures écoles françaises. C'est en s'intéressant au cas des jeunes filles marocaines déscolarisées en fin de primaire, qui habitent trop loin du collège pour pouvoir s'y rendre, qu'il décide de lancer PostExo.

« Le challenge, c'est la communication : convaincre des institutions, des organismes publics, de faire des partenariats. Ce qui nous intéresse, c'est qu'un maximum d'élèves puissent profiter de PostExo. »

LE PROJET

PostExo souhaite réduire les inégalités d'accès à l'éducation en rendant accessible l'apprentissage avec des professeurs qualifiés à des prix abordables. Lorsqu'il rencontre une difficulté, l'élève formule une demande sur une interface. Un professeur, notifié de sa requête, est automatiquement mis en relation avec l'élève par appel téléphonique, appuyé par un tableau blanc virtuel partagé avec l'élève qui leur permet d'avoir un support pour interagir.

Pour son déploiement au Maroc, PostExo décide de faire appel à des étudiants de grandes écoles et non pas à des professeurs comme c'est le cas en France. Les prix restent ainsi plus accessibles, pour une qualité d'enseignement toujours assurée.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Il faut parvenir à entrer en contact avec les personnes qui comptent, se créer un réseau et trouver les moyens d'atteindre sa clientèle. Ensuite, c'est en montrant que le projet tient la route financièrement que l'on va pouvoir convaincre.

SON IMPACT

15 000 utilisateurs

900 professeurs

Un soutien scolaire abordable et accessible à tous, environ 30% moins cher que les prix du marché





Abdeloumaïme Sami
CEO

SON PARCOURS

Après une formation en mathématiques et une carrière partagée entre entreprises multinationales et publication de plusieurs ouvrages, notamment à destination de l'éducation secondaire, Abdelmounaïme Sami décide de profiter de sa retraite pour répondre à une problématique dont il fait le constat en 2017 : la population marocaine, et notamment les écoliers et étudiants ne lisent pas assez.

Trop peu de bibliothèques et de librairies, des prix pour les abonnements et les livres trop élevés... la lecture semble encore inaccessible aux populations marocaines défavorisées. C'est dans ce contexte qu'Abdelmounaïme décide de créer les Éditions Le Manifeste.

« Au Maroc, un des défis a été le manque d'investissements dans la culture, souvent délaissée au profit de d'autres sujets dans le monde de l'entrepreneuriat. Quand on est une petite structure dans ce cadre, il est difficile de croire en soi et de rester convaincu de son idée. »

LE PROJET

Le Manifeste se positionne au croisement d'une maison d'édition, d'une bibliothèque et d'une librairie numérique à vocation solidaire. La structure souhaite rendre la lecture accessible et abordable, notamment aux populations des zones rurales dont l'accès aux bibliothèques classiques est habituellement difficile.

C'est après avoir complété l'offre avec plus de 3000 livres libres de droits que le site a commencé à recevoir ses premiers lecteurs et abonnés. Aujourd'hui, ils sont entre 800 et 1000 à visiter la bibliothèque en ligne chaque jour. Les Editions le Manifeste sont engagées dans des partenariats auprès de clubs de lecture et d'associations du monde rural pour y développer la lecture.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Il est indispensable d'être convaincu de son idée, de croire en soi, et de se lancer. Comptez sur vous-même et lancez-vous dans un domaine qui vous passionne et que vous connaissez très bien.

SON IMPACT

140 abonnés

Entre 800 et 1000 visiteurs quotidiens

Engagé dans l'accès à la lecture des communautés rurales, des enfants déscolarisés et des personnes incarcérées





Faouzi TALHI
CEO

SON PARCOURS

En 2010, Faouzi Talhi quitte les services publics marocains où il travaillait en tant que vétérinaire et décide de lancer sa propre activité. Soudain très proche du terrain, il prend conscience d'un décalage entre la gestion de l'élevage de bétail dans son pays par rapport aux standards internationaux.

C'est de là que naît l'idée de GST-Avicole : une solution sociale, numérique et abordable de gestion des élevages avicoles.

D'abord trop sophistiquée et accessible uniquement sur ordinateur, c'est en se rapprochant d'Impact Lab que Faouzi repense son offre pour mieux l'adapter aux besoins des agriculteurs : une application mobile simple d'utilisation, accessible en arabe dialectal et en français.

« Il est difficile de proposer une solution vraiment adaptée aux populations à qui l'on veut venir en aide. Sans passer du temps au plus proche du terrain, il est impossible d'avoir la légitimité de s'adresser aux agriculteurs. »

LE PROJET

GST-Avicole prend la forme d'une application mobile qui donne aux agriculteurs les outils d'un meilleur contrôle de leur activité : rappels de vaccination, alertes en cas de surmortalité...

GST-Avicole veut se situer au plus proche des agriculteurs et mettre le digital au service d'une meilleure compréhension du marché de l'élevage au Maroc.

L'accès à ce type de donnée étant, à l'heure actuelle, très réduit chez les agriculteurs marocains, GST-Avicole souhaite, à terme, intégrer des fonctionnalités de traçabilité de l'offre et des informations sur la variation des prix du marché.

SON IMPACT

30 aviculteurs issus des populations BoP formés

8900+ élevages agréés

Permet aux éleveurs défavorisés un meilleur contrôle de leur activité



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Pour développer une activité inclusive, il faut être persévérant et flexible sur sa façon d'appréhender les choses.

Restez patient, et envisagez la problématique de tous les différents points de vue possibles !



Abdellatif LAMHAR
CEO

SON PARCOURS

Début 2020, Abdellatif Lamhar et ses amis, future équipe fondatrice de Dial Dar, souhaitent venir en aide à une femme au foyer de leurs connaissances, dont le mari est alité, seul membre actif de la famille. Le ménage se trouve ainsi privé de ses revenus, en situation de précarité.

L'idée leur vient de mobiliser leurs connaissances pour acheter les plats et pâtisseries que cuisine cette mère de famille : avec une trentaine de commandes par semaine, la réussite inattendue de cette idée les pousse à fonder Dial Dar.

Une centaine de milliers de femmes marocaines au foyer ne peuvent pas quitter le domicile car elles ont des enfants ou des personnes âgées à charge et ne sont pas en mesure d'atteindre l'autonomie financière.

« Le manque d'expérience est le plus gros défi : nous devons nous former au marketing, à la stratégie, aux dimensions commerciales du projet... C'est pour cela que nous avons voulu être accompagnés. »

LE PROJET

Dial Dar est une plateforme permettant aux femmes au foyer de valoriser leurs compétences culinaires en confectionnant des produits de boulangerie et pâtisserie marocaines. Par la mise en relation de clients à proximité, Dial Dar souhaite faciliter l'accès à des produits comestibles traditionnels de qualité plus rapidement, et par son aspect solidaire, permettre aux femmes au foyer partenaires d'obtenir un revenu stable et de pouvoir vivre de cette activité.

Dial Dar travaille avec une association de soutien aux femmes en situation de précarité. A terme, Dial Dar souhaite pouvoir équiper ses partenaires et les former à la gestion de budget pour les mener à l'autonomie financière.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Il faut persévérer, persévérer, persévérer ! C'est n'est pas facile, il y a toujours des défis à relever, mais quand on cherche, quand on est accompagnés, on trouve des solutions. Ne baissez pas les bras.

SON IMPACT





Diyaé KHADRI & Mohammed KACIMI ALAOUI
Co-fondateurs

LEUR PARCOURS

Diyaé Khadri et Kacimi Alaoui Mohammed sont étudiants en médecine.

C'est par leur engagement associatif qu'ils se découvrent une fibre sociale, et c'est notamment lors de jours de garde volontaires qu'ils constatent les difficultés et besoins du système de santé marocain.

L'accès aux soins est limité en raison de difficultés d'organisation, de déplacement et de financement - surtout chez les personnes âgées ou à mobilité réduite.

Il est par ailleurs difficile pour les jeunes médecins marocains de trouver un emploi légal au début de leur carrière. Ce double constat les pousse à fonder Chifae.

« Quand on veut créer de l'impact, à chaque petite avancée, on doit se demander si ce qu'on propose va vraiment aider les gens ou non. Donc on se pose beaucoup de questions, cela prend plus de temps que l'entrepreneuriat 'classique'. »

LE PROJET

Chifae est une solution numérique dont l'objectif est de faciliter l'accès aux soins pour les particuliers et à l'emploi pour les médecins jeunes diplômés. L'offre repose notamment sur la mise en relation des médecins et des particuliers via des consultations à domicile et des téléconsultations.

Chifae cible principalement les personnes âgées et les personnes à mobilité réduite qui rencontrent des difficultés pour se déplacer dans les institutions de santé. Puisque les médecins récemment diplômés ont tendance à rester dans les grandes villes, Chifae s'engage également à rendre plus visibles les offres d'emploi pour les médecins en dehors des métropoles.

LEURS CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

On a souvent tendance à se dire qu'on a eu la meilleure idée, qu'elle n'existe pas ailleurs.

La première des choses, c'est de bien étudier son idée, de ne pas avoir l'arrogance de penser qu'elle est unique.

SON IMPACT

50 entretiens menés avec des patients

10 000 patients pris en charge d'ici 5 ans

Permet de rapprocher l'offre de soins aux populations vulnérables





DALLEEN AK JAMM

Bienvenue



ENTREPRENEURS
DU SÉNÉGAL



Aissatou SALL
CEO

SON PARCOURS

Aissatou Sall est une femme à la formation pluridisciplinaire : bachelière littéraire au Sénégal, elle a obtenu un Master 2 en Lettres Modernes puis s'est orientée vers la communication à l'ISSIC - se spécialisant dans l'Information et la Communication.

Durant 10 ans, elle a occupé des postes en communication dans diverses agences des Nations Unies (OXFAM, UICN...), afin d'informer les populations aux quatre coins du monde et relayer des savoir-faire.

Dans la même lignée, elle a alors créé « VideoPositive », une agence de communication qui travaille pour permettre aux populations d'avoir accès à des connaissances et savoir-faire qui ont un impact positif sur leur vie.

« Très peu d'entrepreneurs à impact en Afrique ont accès à des financements, ce qui les empêche de passer à l'échelle. Il y a un manque de compréhension de la valeur ajoutée de l'entrepreneuriat à impact auprès de la famille et du gouvernement. »

LE PROJET

VideoPositive est une agence de communication sociale et solidaire.

Elle produit et diffuse des contenus éducatifs pour permettre aux Sénégalais d'acquérir plus de connaissances et savoir-faire pratiques. VideoPositive part du principe que toute personne qui a des connaissances a du pouvoir.

À ce jour, VideoPositive a produit 70 vidéos gratuites, pratiques et en langue locale sur des thèmes divers comme la santé mère/enfant, les gestes qui sauvent la vie, les droits et devoirs des personnes.... VideoPositive connaît un immense succès et rassemble plus de 6000 membres.

SON IMPACT

Communauté de 6000 membres

15 organisations clientes

70 vidéos réalisées



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Garder cette passion qui pousse à devenir entrepreneur : elle donne la force de faire face aux défis du quotidien.

Valoriser le statut d'entrepreneur à impact afin de faciliter l'accès aux financements.



Ben DIOP
CEO

SON PARCOURS

Ben Diop est double diplômé en Machine Learning et Big Data, et a également suivi des formations en développement IOS et en développement de start-ups. Lancé dans l'entrepreneuriat en 2016, il est fondateur et CEO de la startup e-santé SenVitale et cofondateur de la startup CardioSave (contre les maladies cardiovasculaires en Afrique).

Ben Diop souhaite révolutionner le secteur de la santé au Sénégal par le biais de solutions technologiques inclusives. Ses priorités sont de combler le manque d'accès aux informations sanitaires et de combattre les erreurs médicales trop fréquentes.

Visant à remplir les objectifs du millénaire fixés par l'OMS, il tend par ses startups à réduire la précarité en milieu rural, à offrir un cadre de vie sain à toute la population mais aussi à baisser le taux de mortalité due aux accidents de la route.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Être patient : les résultats n'arrivent pas de suite.

S'armer de courage et de persévérance pour combattre tous les obstacles qui se dressent sur la route.

« Le principal défi en Afrique est le manque d'information et d'homogénéité dans le domaine de la santé: il est essentiel de mettre en place ensemble un écosystème réglementé et de créer des synergies. »

LE PROJET

SenVitale est une startup du domaine de la santé numérique.

La plateforme propose un système de passeport santé permettant de disposer de toutes ses informations vitales indispensables en cas d'urgence, via des QR code portatifs sous forme de cartes, bracelets, pendentifs, stickers et bijoux.

En outre, la plateforme SenVitale, permet à ses utilisateurs d'accéder à leur dossier médical numérisé, et à un outil de prise et de gestion de rendez-vous.

Les objectifs du passeport sont multiples : réduire les erreurs médicales, offrir un cadre de vie sain à toute la population et faire baisser le taux de mortalité dû aux accidents de la route.

SON IMPACT





Fa DIALLO
CEO

SON PARCOURS

À son retour au Sénégal, Fa Diallo fait face à un double constat.

Le premier est que dans un pays où naissent 800 000 enfants par an, et où rares sont les parents pouvant s'en occuper au quotidien, il n'y a aucune structure qui forme aux métiers de la petite enfance pour une bonne prise en charge. Le second est que de nombreux jeunes sont déscolarisés et sans emploi.

Mère de plusieurs enfants et confrontée au problème de trouver des professionnels formés pour s'occuper de ces derniers, Fa Diallo a un réel désir de changer les choses.

Poussée par sa volonté d'avoir un impact social positif, elle suit des formations sur la petite enfance pour déployer son modèle et sa pédagogie aux normes internationales et former des jeunes à s'occuper de jeunes enfants.

« En Afrique, l'entrepreneuriat social peut créer des emplois tout en bénéficiant aux sociétés. L'accompagnement des entrepreneurs à impact reste cependant incomplet : l'objectif d'un impact social positif demeure incompris et peu attrayant pour les investisseurs à la recherche de profit. »

LE PROJET

Face à l'inexistence de structures normalisées au Sénégal, à la non réglementation de la petite enfance, et au taux élevé de chômage et d'abandon scolaire des jeunes, l'Institut Académique des Bébé est le premier institut au Sénégal qui professionnalise le secteur de la petite enfance et offre une formation diplômante.

L'objectif est d'assurer une prise en charge de qualité des 1000 premiers jours des nourrissons.

Depuis 2018, l'Institut a formé 91 personnes au total.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Bien s'entourer et se former pour maximiser son impact sur la société.

S'impliquer à la fois dans l'impact social du projet et dans la création d'emplois pour avoir un double impact social et économique.

SON IMPACT

91 jeunes formés depuis 2018

Réduction du chômage par l'insertion professionnelle

Une solution de confiance pour la prise en charge qualifiée des jeunes enfants





Mignane DIOUF
CEO

SON PARCOURS

Mignane DIOUF est CEO et co-fondateur de Afrikamart.

Fort de cinq années d'expérience dans l'import-export de produits agricoles en Afrique, il a pu développer une connaissance terrain et une compréhension fine des enjeux du secteur agroalimentaire africain.

Ses expériences en échanges internationaux lui ont également permis d'appréhender les flux agricoles au plan mondial.

S'appuyant sur ce parcours, Mignane a créé Afrikamart pour contribuer à une meilleure insertion de l'Afrique dans le commerce mondial.

« En Afrique, le défi majeur pour les agriculteurs est d'accéder au marché: les informations fiables sont difficiles à obtenir, le circuit logistique est incomplet,... La multiplication des intermédiaires et le manque de fiabilité de ceux-ci posent également un réel problème. »

LE PROJET

Afrikamart est une plateforme de distribution de produits agroalimentaires qui connecte les producteurs africains au marché.

La plateforme utilise le digital pour organiser de manière simple et à moindre coût l'agrégation, la logistique, et l'écoulement de la production.

Aujourd'hui, Afrikamart repose sur un réseau de plus de 300 producteurs partenaires, plus de 50 détaillants dans 4 villes au Sénégal, pour un volume d'affaire moyen de 4 millions de FCFA par semaine.

La plateforme permet de stabiliser les revenus des producteurs.

SON IMPACT

300 producteurs et 50 détaillants dans 4 villes du Sénégal

Hausse de 30% des revenus des producteurs

Meilleure intégration des producteurs africains au marché



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

S'impliquer dans le projet entrepreneurial que l'on porte comme si sa vie en dépendait.

Voir grand et penser à l'impact que l'on peut avoir sur la cible que l'on vise.



Aminata LY

CEO

SON PARCOURS

À la suite d'une licence en management des entreprises au Maroc, Aminata Ly est revenue au Sénégal et a occupé des postes de commerciale pour des entreprises à Dakar avant de se tourner vers l'entrepreneuriat, notamment dans le domaine agricole.

Reprenant les études, elle s'est spécialisée dans le domaine de la production animale, plus particulièrement en aviculture et en agriculture écologique.

Continuant sur cette lancée, elle a créé SowRanch, où elle promeut l'agro-écologie et s'investit dans la formation de jeunes afin de leur offrir des savoir-faire pratiques dans le monde agricole africain.

« Des efforts doivent être déployés en matière de vulgarisation et de formation auprès des agriculteurs. Convaincre un cultivateur que l'utilisation d'engrais chimiques risque de lessiver son sol et que l'utilisation de pesticides risque de lui infliger des maladies et de contaminer ses produits reste compliqué. »

LE PROJET

SowRanch est une ferme agro-écologique où sont pratiqués l'agriculture écologique, l'élevage et l'éco-tourisme écologique. La ferme forme également de jeunes locaux à l'entrepreneuriat agricole.

S'étendant sur 14 hectares, la ferme comprend un centre d'immersion agro-écologique (CIAE) abritant la partie formation et une zone dédiée à l'éco-tourisme pour les personnes souhaitant être en totale immersion avec la nature.

Depuis la création de la structure en 2015, SowRanch a formé plus de 200 jeunes dans les métiers de l'entrepreneuriat agricole et les a soutenus dans la création de fermes dans la localité de Kolda.

SON IMPACT

Vulgarisation et sensibilisation auprès des agriculteurs

Formation de 200+ jeunes

Découverte du monde agricole africain par le tourisme



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Associer à sa fibre entrepreneuriale la volonté d'avoir un impact positif sur la société.

Trouver un but qui dépasse le simple revenu, tout en contribuant positivement au monde qui nous entoure.



Yaye Souadou Fall
CEO

« Être une jeune femme entrepreneur nécessite de s'imposer dans quasiment toute démarche.

C'est un bras de fer quotidien. »

SON PARCOURS

Yaye Souadou Fall est titulaire d'une licence en Business Administration à l'Institut Supérieur de Management et arrive au terme de son Master en gestion des entreprises au sein de BEM Dakar.

Ses études ainsi que sa motivation à s'engager pour son pays lui ont permis de structurer progressivement sa motivation entrepreneuriale autour de problématiques sociales et environnementales et notamment celle de la gestion des déchets.

Yaye Souadou a lancé le projet E-cover avec son associée Khady Diallo en 2015 dans le cadre de l'université. Après le succès du prototype issu du broyage manuel de pneus à l'aide de hachoirs à viande hachée, elle s'est donné l'ambition de faire changer d'échelle le projet.

LE PROJET

E-cover est un projet de recyclage industriel de déchets et de pneus en particulier en granulats et en broyats de SBR.

A l'origine, le projet couvrait également la valorisation des granulats issus du recyclage en revêtements de sols pour les aires de jeux ou les complexes sportifs. Aujourd'hui, dans une logique d'industrialisation et de spécialisation sur le seul volet de recyclage, Yaye Souadou espère voir émerger d'autres acteurs dans les filières de la collecte et de l'application.

A ce stade, les produits issus du recyclage des pneus sont utilisés respectivement pour les revêtements de sols et la fabrication de ciment.

SON IMPACT

55 000+ pneus recyclés

80+ emplois directs et indirects créés

Sensibilisation aux enjeux environnementaux et à l'éco-responsabilité



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Faire des affaires pour gagner de l'argent, c'est bien. Mais le faire avec de l'impact, c'est encore mieux !

Le financement est important mais il est possible de commencer avec peu et de grandir au fur et à mesure de l'aventure.



Mamadou FOFANA
CEO

SON PARCOURS

Mamadou Fofana est diplômé en Administration de réseaux informatiques. Après avoir été Directeur Marketing et Communication au sein de l'Africaine de l'Automobile au Sénégal, il s'est lancé brièvement en 2017, dans la formation en stratégie marketing digital pour les entreprises.

Mamadou a toujours eu la fibre entrepreneuriale. Il a créé sa première entreprise de prestation de services informatiques, DOC'info, en 2003 avant de créer DINAFOF BIZ en mai 2018.

Bien qu'il ait toujours eu une appétence pour la formation et la conduite, en témoigne son expérience d'instructeur automobile expert certifié par Jaguar Land Rover, c'est précisément un accident de la route dont il a été témoin au Sénégal, qui a été le déclencheur du projet DINAFOF BIZ.

« Il faut surmonter la sous valorisation de certains métiers et faire prendre conscience aux individus de leur réelle valeur sociale.

Un autre défi est la solitude de l'entrepreneur et le syndrome de l'imposteur à gérer au quotidien. »

LE PROJET

DINAFOF BIZ est une offre de formation post-permis et de placement de chauffeurs auprès d'entreprises et de particuliers.

Afin de résoudre le problème du nombre d'accidents de la route, causés à 90% par la négligence de chauffeurs non qualifiés, la plateforme permet de former des chauffeurs sans emploi, généralement issus de milieux défavorisés, à la conduite préventive et écoresponsable avant de les mettre en relation avec des entreprises ou des particuliers.

DINAFOF BIZ améliore ainsi leur employabilité, garantit aux clients la fiabilité des conducteurs et contribue, à terme à une plus grande sécurité routière.

SON IMPACT

325 chauffeurs formés en 2019

Réduction de la mortalité et des traumatismes liés aux accidents de la route

Réduction des émissions de CO2 via la conduite écoresponsable.



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Avant de démarrer un projet, il faut avant tout identifier un problème à solutionner. Après, la passion de l'entrepreneur lui permettra de résoudre ce problème.

Il faut également faire preuve de résilience et de patience à toute épreuve.



Yaye Hélène NDIAYE
CEO

SON PARCOURS

Yaye-Hélène Ndiaye est issue d'une famille qui évolue dans le secteur du développement. Son expérience professionnelle au sein de la Colombia University et ses rencontres avec des Professeurs engagés en faveur des droits de l'Homme l'ont encouragée à orienter sa carrière autour de ces enjeux.

Elle est aujourd'hui Responsable de programme au sein du bureau Afrique d'Open Society Foundations, qui promeut la gouvernance démocratique et les droits de l'Homme.

Yaye-Hélène a toujours eu une âme d'entrepreneure car sa conviction est qu'aucun pays ne peut se développer dans la dépendance à l'aide au développement.

En 2015, bouleversée par un article qui fait écho à la réalité du tabou des menstrues, elle décide de lancer Kitambaa.

« En Afrique, l'absence de formalisation juridique et de reconnaissance du secteur de l'économie sociale et solidaire est un réel obstacle au développement de projets comme Kitambaa. »

LE PROJET

Kitambaa produit des serviettes hygiéniques lavables, écoresponsables et accessibles qui permettent aux jeunes femmes vulnérables de vivre leurs menstrues dans des conditions de confort, de dignité et de bien-être.

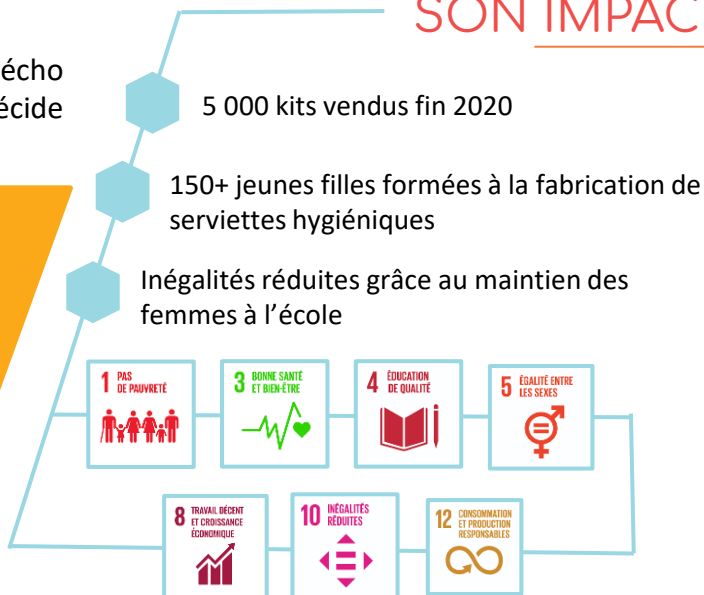
Kitambaa mise sur la R&D pour utiliser des matières premières naturelles et à terme locales.

En plus de son usine, Kitambaa a une association qui sensibilise les jeunes filles, les établissements scolaires, les élus locaux et les acteurs de développement à la gestion de l'hygiène menstruelle.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Il ne faut pas minimiser le pouvoir d'influence et de plaidoyer dans l'écosystème entrepreneurial que nous pouvons tous avoir en mobilisant notre réseau.

SON IMPACT



« L'un des principaux défis est l'accès au financement. »



Fatou DIOP
CEO

SON PARCOURS

Fatou Diop est titulaire d'un Bachelor en réseaux informatiques au sein du Wentworth Institute of Technology de Boston. Également mère d'un jeune garçon, elle est particulièrement consciente de l'importance des services d'emploi à domicile pour concilier au mieux vie professionnelle et vie personnelle.

De retour au Sénégal, Fatou constate que le secteur du travail domestique n'avait pas évolué depuis son départ. A défaut de réglementation, les employés et les clients partagent des frustrations dues au manque de professionnalisation du secteur.

Face à ce constat, Fatou et son associée Maimouna Sow ont décidé de fonder en 2017, l'entreprise Calinou'nou.

LE PROJET

Calinou'nou est une entreprise d'aide à domicile basée à Dakar qui propose les services de Garde d'enfants, Ménage, et Cuisine professionnelle.

Sa mission est de réinventer et professionnaliser l'aide à domicile au Sénégal pour faciliter la vie des familles utilisatrices et permettre et aux employés d'avoir un statut professionnel, des revenus stables et une sécurité de l'emploi.

Calinou'nou recrute des jeunes, majoritairement des femmes, souvent issus de milieux vulnérables, qui bénéficient alors d'une formation qualifiante et gratuite, d'un contrat de travail, de cotisations à la retraite, à la sécurité sociale et d'une mutuelle.

SON IMPACT

Professionnalisation de jeunes femmes et formalisation du travail domestique

100 Foyers clients

148 employés salariés



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Soyez passionné par votre impact et votre mission!



Babacar LO
CEO

SON PARCOURS

Babacar Lo est chargé de cours en marketing dans de nombreuses écoles de gestion et universités à Dakar. Il a 10 ans d'expérience dans la formation professionnelle et rencontre plus de 2 000 étudiants en moyenne par an parmi lesquels, beaucoup n'ont pas de projet professionnel.

Regrettant la rupture croissante entre les connaissances et le diplôme d'une part et le diplôme et les compétences d'autre part, il prend conscience que le système d'orientation et de formation est biaisé par de multiples facteurs allant du poids social des projections familiales à l'arbitraire du mécanisme de répartition par quotas.

Selon Babacar, ces défis structurels sont en partie à l'origine du fort taux de chômage au Sénégal qui touche plus sévèrement les jeunes actifs, notamment diplômés du supérieur.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Le véritable conseil que je pourrais donner aux entrepreneurs serait de se concentrer sur la phase de bootstrap et d'exécution du projet.

« Les formations à l'entrepreneuriat développées à l'étranger ne sont pas toujours adaptées au contexte local. Le véritable défi serait de définir un modèle sénégalais d'accompagnement à l'entrepreneuriat qui tienne compte des réalités sociales du pays. »

LE PROJET

TAAG-AT est une plateforme virtuelle permettant l'interconnexion des différents acteurs de l'emploi : écoles (formateurs, mentors), entreprises et étudiants demandeurs d'emplois. TAAG-AT développe une interface et une offre de services pour chacun de ces acteurs.

L'interface TAAG-AT Academy accompagne les étudiants sur les volets d'orientation, de formation et d'insertion.

L'interface TAAG-AT Career Center accompagne les écoles dans l'identification et la gestion des besoins de formation tandis que l'interface TAAG-AT Talent est destinée à satisfaire les besoins de recrutement des entreprises.

SON IMPACT

Meilleure adéquation entre l'offre et la demande sur le marché de l'emploi

3 écoles partenaires

1 200 utilisateurs actifs fin 2020





Fatou Mourate SARR
CEO

SON PARCOURS

Suite à une formation en développement local et en ingénierie sociale, Fatou Mourate Sarr s'engage dans une carrière commerciale pendant 7 ans tout en se passionnant, sur son temps libre, pour la culture africaine et sénégalaise.

Elle s'intéresse rapidement au tissu africain et constate le manque d'offre de *Made in Africa*, notamment dans la conception de vêtements en tissu local.

L'idée lui vient alors de concevoir elle-même des habits basés exclusivement sur la fabrication locale et d'inspiration traditionnelle.

C'est ainsi que naît Murafa en 2014.

« L'impact social, cela veut dire qu'on se sacrifie d'une certaine manière. Ce n'est pas aussi lucratif que l'entrepreneuriat classique, mais on ferme les yeux et on y va quand même parce que c'est notre passion. »

LE PROJET

La ligne de vêtements valorise l'artisanat local en promouvant le *Made in Africa* et se spécialise également dans la promotion des accessoires de mode ethniques fabriqués artisanalement.

Plus récemment, c'est autour de la commune de Bambilor, à une cinquantaine de kilomètres de Dakar, que Murafa s'est étendue : cette zone défavorisée et peu visitée n'encourage pas l'artisanat local. Murafa donne aux artisans de la zone les outils de communication pour améliorer leur visibilité et favoriser les synergies entre les artisans. Murafa s'engage également, à travers un partenariat avec un centre de formation des jeunes filles de Bambilor, à suivre les jeunes filles en sortie de formation et à participer à leur insertion professionnelle.

SON IMPACT

20 femmes employées

5 expositions thématiques dans l'année

Activement engagée dans l'insertion professionnelle des jeunes femmes diplômées



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Entreprendre en Afrique c'est déjà osé : c'est partir d'une très grande conviction et d'une grande passion pour le secteur dans lequel on veut se lancer. Ensuite il faut foncer, fédérer les gens même si pas grand monde ne croit en nous.



Momar FALL
CEO

SON PARCOURS

Momar Fall est docteur en informatique. Après un PhD en transformation digitale en Afrique, il s'intéresse plus précisément à la téléphonie mobile et aux opportunités de développement qu'elle pourrait apporter aux populations les plus vulnérables.

Il prend alors conscience de l'importance prépondérante de l'accès à l'énergie au Sénégal : 65% de la population sénégalaise n'a pas accès aux services du réseau électrique, en particulier dans les zones rurales. Il est parfois nécessaire de marcher plusieurs kilomètres simplement pour pouvoir recharger son téléphone.

Il décide de fonder la Case Solaire en 2017 pour contribuer à remédier à ces problèmes.

« Maintenant que nous maîtrisons la chaîne de valeur d'un point de vue technique, notre principal défi est d'ordre financier, notamment sur la dimension inclusive : comment assurer les coûts de formation des jeunes ? »

LE PROJET

La Case Solaire propose des kits solaires aux populations rurales. Les systèmes sont autonomes et permettent un accès à l'énergie facilité, particulièrement pour les populations isolées du réseau national.

La Case Solaire offre des opportunités d'emploi aux jeunes de ces zones rurales en les formant à la vente et l'installation des kits, ainsi qu'à la gestion des stocks.

Le projet souhaite à l'avenir venir en aide directement au monde rural par l'extension de son offre : La Case Solaire veut proposer un service digital d'assistance à la gestion pour améliorer la rentabilité des agriculteurs, puisque ceux-ci représentent une part très importante de la population sénégalaise et peinent à obtenir un revenu décent.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Les solutions doivent s'adapter aux besoins des population les plus vulnérables, c'est la clé de la réussite. C'est le plus important.

SON IMPACT

7000 bénéficiaires de l'éclairage

50 micro-entrepreneurs recrutés et formés

Offre des opportunités d'emploi et une autonomisation aux jeunes défavorisés





Ndeye Khadiome NDONG
CEO

SON PARCOURS

Ndeye Khadiome Ndong est diplômé en agro-alimentaire de l'école polytechnique de Dakar.

Très inspirée à la fois par l'origine rurale de son père agriculteur et la carrière de formatrice en agro-alimentaire de sa mère, c'est un fort lien avec la nature et la volonté de développer des produits locaux qui la poussent, en sortie de formation, à refuser des opportunités d'emploi pour se consacrer au développement de son projet, Dakane Agro-Cosmo.

Elle intègre le programme sénégalais pour l'entrepreneuriat des jeunes qui lui permet de développer sa motivation et d'accompagner la naissance du projet, qui voit le jour en 2018.

« L'un des principaux défis est de produire des matières premières saisonnières toute l'année, tout en participant au respect des règles de sécurité sanitaire et en assurant la traçabilité des produits. Un autre défi majeur est l'insertion des jeunes en situation de handicap dans le milieu professionnel »

LE PROJET

Le projet est spécialisé dans la vente de denrées instantanées sous forme de granulés transformables, notamment en jus de fruits. Ces granulés ont l'avantage de se conserver plus longtemps, à température ambiante toute l'année. Les fruits et légumes transformés sont d'origine locale. Dakane s'est également lancé dans la fabrication, suivant les mêmes processus, d'huiles cosmétiques.

Du côté de la production, Dakane Agro-Cosmo compte aujourd'hui 8 employés dont 3 sourds-muets. 5 autres futurs employés sourds-muets sont actuellement en formation. Côté approvisionnement, Dakane Agro-Cosmo travaille avec les communautés rurales et les agriculteurs et s'engage à développer le travail des femmes.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Il ne faut pas attendre : la majeure partie des jeunes pensent qu'ils n'ont pas de financement et qu'il faut attendre les aides de l'Etat. On peut se lancer avec peu. Il faut avancer avec les moyens du bord, collaborer, discuter avec d'autres acteurs.

SON IMPACT

8 employés dont 3 sourds-muets

100 kg de beurre de mangue vendus chaque mois

Engagé pour le travail des femmes auprès des communautés rurales





Fatour DIOR NDIAYE

CEO

SON PARCOURS

Fatou Dior, diplômée en droits des affaires et droit privé, décide ensuite d'orienter ses études autour de la Responsabilité Sociétale des Entreprises. Après l'obtention de son master, ses expériences professionnelles lui font prendre conscience du contraste entre l'engagement des entreprises sur ce sujet, à l'époque encore nouveau, et ses propres ambitions.

Parallèlement, elle s'intéresse au sujet du cuir au Sénégal : la majorité du cuir est importé, considéré comme plus raffiné que le cuir local, moins travaillé. Persuadée que le *Made in Senegal* peut se faire une place en maroquinerie, alors même qu'elle souhaite évoluer dans une structure à fort impact, Fatou Dior décide de fonder Jolof Cuir Collection en 2019.

« Le défi, c'est de ne pas avoir d'autres personnes à nos côtés qui partagent la même vision du travail : celle d'un projet sur le long terme et avec de l'impact. Il est difficile d'avoir confiance en soi quand on est seul sur un projet. »

LE PROJET

Jolof Cuir Collection est la première marque de maroquinerie sénégalaise qui utilise du cuir 100% local.

Le cuir est récupéré à l'état cartonneux semi-fini auprès de communautés de femmes tanneuses, chez qui le travail traditionnel du cuir est transmis de génération en génération.

La marque poursuit alors le travail du cuir : assouplissement, nutrition, teinture... pour proposer la première ligne d'accessoires de qualité produits localement, avec un *design* original et travaillé.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Être solidaires, c'est ce qu'il manque aux entrepreneurs. Au Sénégal, il y a beaucoup d'entrepreneurs, qui parfois œuvrent dans le même secteur, mais ne collaborent pas. Cette dynamique nous empêche d'avoir un véritable impact, simplement parce que l'aspect pécuniaire est le seul qui prime.

SON IMPACT

- Propose une alternative à l'importation de cuir
- Offre un revenu stable aux groupes de femmes tanneuses
- Encourage la naissance d'une filière locale du cuir





Ibrahima Khalil BA
CEO

SON PARCOURS

Ibrahima Khalil Ba est issu d'une formation de technicien supérieur en électromécanique.

Après avoir constaté qu'il y avait un grand nombre de voitures abandonnées, notamment près de chez ses parents, il s'est intéressé au devenir de ces véhicules.

Il s'est alors rendu compte qu'en Afrique, uniquement la ferraille était recyclée et que tous les autres matériaux étaient jetés. Ainsi, étant lui-même passionné par la mécanique, il décide de lancer Sendra, une plateforme de recyclage de voitures abandonnées.

« Il y a beaucoup de défis. Un des défis a été de démontrer la faisabilité de notre projet. Mais le plus grand problème s'est situé au niveau de l'administration. Nous avons la malchance d'opérer dans un secteur qui mobilise fortement la réglementation. »

LE PROJET

Sendra est un centre de traitement qui permet le recyclage des voitures ainsi que de tous leurs composants.

Grâce à la constitution d'un réseau, les voitures abandonnées sont collectées et apportées à des garagistes franchisés ou employés pour les recycler.

Afin de tester le modèle économique, le projet a commencé par une phase pilote de 6 mois dont l'objectif était d'enlever 540 véhicules.

A l'issue de cette phase, Sendra souhaiterait exporter ce système dans d'autres pays africains où le problème des véhicules abandonnés est aussi très présent.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Se former et maîtriser ce que l'on fait. Il faut être méticuleux dans les démarches sinon on peut se mettre dans une situation très inconfortable.

SON IMPACT

Recyclage de véhicules abandonnés

Formation des populations locales et intégration des mécaniciens de rue

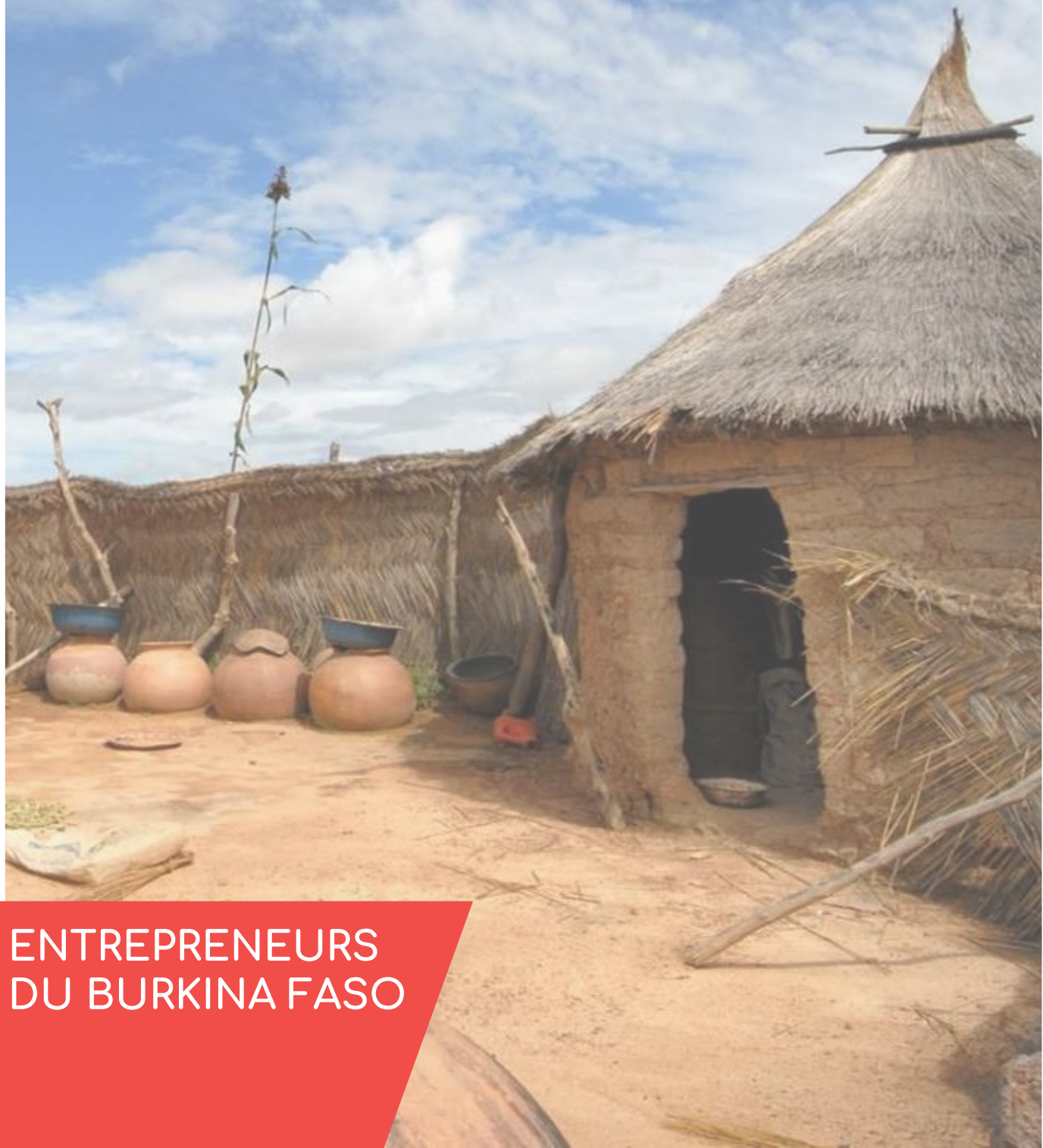
Intégration des personnes issues des quartiers défavorisés pour la géolocalisation des véhicules





NEY WAONGO

Bienvenue



**ENTREPRENEURS
DU BURKINA FASO**



Rebecca SOULAMA
CEO

SON PARCOURS

Rebecca Soulama, juriste de formation, est actuellement Directrice de L'auxiliaire.

En 2007, sa première expérience avec la maternité l'a confrontée à la problématique de la garde d'enfant.

Quelques années plus tard, en 2013, elle a concrétisé ce projet en créant le Foyer d'Assistance Maternelle (FAM), avec pour objectif d'aider les mères à s'appuyer sur un agent compétent à qui confier leur enfant. Elle formait ainsi des assistantes maternelles et les plaçait dans les familles.

Son projet a ensuite évolué et elle a souhaité se positionner comme experte dans la formation aux métiers des services à la personne en créant L'Auxiliaire.

« Le changement des mentalités, particulièrement en matière de pratiques de garde d'enfant représente un défi majeur, doublé de la difficulté à trouver des financements adéquats et conséquents pour nos projets. »

LE PROJET

L'Auxiliaire est un centre de formation aux métiers de service à la personne.

La structure propose aux familles, aux agents, aux structures d'accueil de jeunes enfants et aux agences de placement de renforcer leurs compétences dans les métiers de la petite enfance, d'auxiliaire de vie et d'aide-ménagère.

À ce jour, ils bénéficient d'une grande expérience dans la formation aux métiers de la petite enfance avec au total plus de 150 professionnelles formées comme assistantes maternelles, nourrices et monitrices. Ils organisent également des événements pour les enfants.

SON IMPACT

2 emplois permanents créés en 2019

150+ assistantes maternelles, nourrices et monitrices formées

Un rôle proactif pour faire évoluer les législations

1 PAS DE PAUVRETE



4 EDUCATION DE QUALITE



5 EGALITE ENTRE LES SEXES



8 TRAVAIL DECENT ET CROISSANCE ECONOMIQUE



10 INEGALITES REDUITES



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Croire en son projet et se donner les moyens qu'il faut pour le réaliser.

Accepter de s'ouvrir aux autres et agir en cohésion.

Côtoyer et s'inspirer de ses prédécesseurs.



Martial Wilfried BADO
CEO

SON PARCOURS

Martial Wilfried Bado, économiste de formation et spécialisé dans l'Intelligence Économique, a découvert son attrait pour la prise d'initiative et l'entrepreneuriat dans le milieu universitaire notamment au sein de Bureau des Élèves et en tant que leader de projets associatifs.

Il s'est lancé dans le monde de l'entrepreneuriat en 2013, par l'événementiel et le graphisme puis en créant K-risme en 2018.

Ses objectifs sont aujourd'hui de valoriser la culture africaine, de mettre en avant les produits artisanaux burkinabè et d'améliorer les conditions de vie des tisserandes.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Ne pas attendre d'être grand, mais réaliser pour être grand.

Développer le financement pour entrepreneurs et former la main d'œuvre nécessaire.

Trouver des débouchés internationaux.

« Les difficultés de trésorerie pour assurer une production conséquente, le manque d'employés qualifiés et l'approvisionnement en matières premières dans les pays enclavés sont les principaux défis actuels pour les entrepreneurs Africains »

LE PROJET

K-risme est une entreprise burkinabè de fabrication d'objets de papeterie basée à Ouagadougou.

Elle vise à diffuser les savoir-faire africains comme le tissage et la teinture des étoffes en les intégrant à des objets courants de papeterie (bloc-notes, agendas, livres d'or, etc.).

K-risme dispose de 5 points de revente et travaille avec cinq groupements de tisserandes à travers le Burkina Faso et le Mali, ce qui a permis d'augmenter leurs revenus et leurs capacités de production, de sécuriser leurs approvisionnements et de créer des emplois stables dans une profession touchée par la précarité.

SON IMPACT

Association avec 5 cooperatives de femmes et hausse de leurs revenus

Mise en avant de la culture et des savoir-faire africains

8500 carnets vendus, 10 millions de francs CFA de CA en 2019





Abdoul-Aziz ZOROM
CEO

SON PARCOURS

L'histoire du projet débute quand Abdoul-Aziz Zorom est en classe de terminale. Malade pendant plusieurs mois, il se sert d'internet pour éviter de prendre du retard en suivant des cours disponibles en ligne.

Malheureusement, les contenus ne sont pas conformes au programme scolaire burkinabè et Abdoul-Aziz doit chercher et trier les informations, ce qui ne l'empêche pas de réussir son examen de fin d'année !

En 2017, constatant que ce manque d'accès aux ressources éducatives concerne de nombreux élèves, il commence à coder son premier site internet éducatif pour les élèves burkinabè, et est rejoint dans son développement par Abdoul-Aziz Welgo.

« L'accès à une éducation de qualité représente un immense défi pour les jeunes Africains. Le numérique est un outil efficace pour la transformation qualitative du système éducatif dans son ensemble. »

LE PROJET

Digiclass a pour mission d'améliorer le niveau scolaire des élèves en Afrique et de faciliter leur accès à des contenus scolaires de qualité.

Une plateforme web et mobile d'e-learning permet aux élèves du primaire et du secondaire de réviser leurs cours et de se tester de manière autonome, ludique et intuitive.

La plateforme aide également les parents d'élèves à accéder à un réseau d'enseignants qualifiés et expérimentés pour le suivi scolaire des élèves à domicile. Les parents peuvent voir les profils et entrer en contact avec le professeur choisi ainsi que réserver et payer la prestation en ligne.

SON IMPACT

150 professeurs mobilisés

100 élèves accompagnés en 2019-2020

98% de réussite aux examens



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Interagir avec les acteurs des écosystèmes entrepreneuriaux.

Ne pas hésiter à frapper à la porte des structures d'accompagnement et des programmes de mentoring.



« La difficulté à trouver des sources de financement pour démarrer son projet. Personne ne croira en vous au début d'un projet. Il faut faire ses preuves, disposer d'un historique en matière d'impact social, réaliser un chiffre d'affaires assez important pour gagner la confiance des *business angels* »

Komlan Narcisse AGBENOU
CEO

LE PROJET

SON PARCOURS

Komlan Narcisse Agbenou, webmaster, est passionné par les technologies web et Internet.

Il a exercé durant de nombreuses années en entreprise avant de finalement s'engager dans l'entrepreneuriat pour mener un projet éducatif d'envergure sous-régionale, afin d'impacter la communauté étudiante africaine à travers le numérique.

Ayant suivi une formation en communication en Côte d'Ivoire, il a développé un fort goût pour l'échange, qu'il met à profit des bacheliers de l'espace UEMOA en tant que fondateur et directeur actuel de l'entreprise 'Oreille du Campus'.

Oreille du Campus est une plateforme (site internet, application mobile) recensant l'ensemble des offres de formations accréditées des pays de l'espace UEMOA (Bénin, Côte d'Ivoire, Mali, Niger, Sénégal, Togo).

L'objectif est d'aider les étudiants à s'orienter vers les filières de leur choix, à trouver les formations adaptées à celles-ci et à accéder au marché de l'emploi.

Oreille du Campus est une communauté comptant 90 000 membres, qui met en contact étudiants entrants et sortants des différentes filières ainsi que conseillers d'orientation pour un réel accompagnement des bacheliers.

SON IMPACT

- 90 000 membres actifs recensés
- Accompagnement des bacheliers dans leur orientation
- Mise en relation d'étudiants anciens et nouveaux pour un meilleur partage d'expériences

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Se concentrer sur sa mission et non ses concurrents.

Faire décoller son projet avant de penser diversification.

Se faire accompagner par un incubateur pour développer son réseau et bénéficier de coaching.





Frédéric KIEMA
CEO

SON PARCOURS

Frédéric Kiema a co-fondé Green Hope avec Aimé Kaboré. Ce dernier a fait des études d'agronomie en Algérie et Frédéric a étudié l'économie avant de travailler pour plusieurs ONG en faveur du développement rural et l'adaptation des pratiques agricoles au changement climatique.

Les deux associés se sont rencontrés alors qu'ils travaillaient au Centre de Recherche en Environnement et Agriculture au Burkina Faso. Ils ont alors commencé à réfléchir ensemble à des solutions qui empêcheraient la volatilité des prix de certains produits de l'agriculture maraîchère.

Green Hope est né du constat que les sols burkinabè sont épuisés car cultivés depuis des générations, et que les exploitants manquent de formations spécifiques.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Il est important avant de se lancer de passer du temps sur le terrain pour identifier avec précision le problème de vos utilisateurs cibles. Cela vous permettra de connaître votre marché et de ne pas investir de trop grosses sommes dans l'incertitude.

« Beaucoup d'ONG au Burkina Faso ont habitué les producteurs à recevoir des subventions au détriment de partenariats professionnels ou de formations. Ils ne mesurent donc pas l'impact que ceux-ci pourraient avoir sur leur niveau de vie. »

LE PROJET

Green Hope entend augmenter les rendements des petits agriculteurs en passant d'une agriculture de subsistance à une agriculture de marché rentable et éco-responsable.

Cela prend la forme d'une application mobile, Yolsé (« facilité » en langue mooré), qui relie exploitants et transformateurs agricoles.

Ces derniers donnent des objectifs de croissance et un marché à honorer. Ensuite, des formateurs sensibilisent les agriculteurs à la rationalisation de leurs besoins en intrants.

Enfin, si les exploitants ne disposent pas d'une épargne suffisante, ils peuvent emprunter à une IMF.

SON IMPACT

57 millions de Francs CFA de crédit financiers octroyés

Augmentation de 52% des revenus agricoles des exploitants

Emploi des femmes maraîchères favorisé



« La difficulté majeure est la commercialisation : le marché est parfois saturé or les femmes productrices travaillent à la tâche donc leur salaire en est dépendant. »



Caroline DIALLO OUEDRAOGO
CEO

SON PARCOURS

Caroline Diallo Ouedraogo est aujourd'hui présidente de l'Union Ragussi.

Elle a rejoint Ragussi en 2005, animée par l'envie d'accompagner les femmes productrices de karité et de leur trouver des débouchés commerciaux.

L'Union Ragussi, créée en 1996, est une union de sociétés coopératives qui regroupe 6 000 coopératives simplifiées, 1 500 productrices de karité et 22 productrices de beurre de karité bio.

LE PROJET

Ragussi développe l'activité des femmes burkinabè et leur permet de trouver des débouchés commerciaux pour la fabrication de produits cosmétiques à base de beurre de karité biologique.

Les productrices ne maîtrisent généralement pas la recherche de clients et la prospection commerciale. C'est pourquoi, Ragussi a signé plusieurs partenariats avec des magasins pour garantir la stabilité financière des productrices.

Ragussi fait également un travail de sensibilisation auprès de ses membres (alphabétisation, MST, écologie...)

SON IMPACT

Alphabétisation et formation des femmes à la culture biologique du beurre de karité

1500 femmes accompagnées

60 tonnes de beurre de karité bio vendues chaque année



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Il faut être persévérant et croire en ce qu'on fait, car les contraintes sont nombreuses. La patience est clé.



Florence BASSONO
CEO

SON PARCOURS

Florence Bassono est titulaire d'un DUT en secrétariat bilingue depuis 2005. Elle a commencé à travailler en tant que secrétaire de direction pour 9 entreprises successives. Toutefois, insatisfaite du travail de bureau et en recherche d'indépendance financière, Florence a commencé à remarquer la fibre entrepreneuriale en elle.

Elle aime prendre des risques et a senti qu'elle était capable d'entreprendre. Elle a grandi en milieu rural et a toujours vu autour d'elle des femmes défavorisées desquelles elle voulait se faire l'avocate : elle voulait leur offrir un emploi bien rémunéré. C'est donc dans un souci d'œuvrer pour la sécurité alimentaire de son pays et l'autonomisation des femmes que Florence a lancé Faso Attiéké.

« L'accès au financement est complexe : aucune banque n'octroie de crédit sans garantie ou alors les taux sont trop élevés pour les entrepreneurs.

La gestion des déchets est également un défi majeur pour notre unité de production. »

LE PROJET

En voyageant dans les pays voisins qui produisent de l'attiéké, Florence a été témoin de la baisse de qualité et de la moisissure au cours du voyage jusqu'au Burkina Faso.

Elle a alors décidé de créer Faso Attiéké au Burkina pour éviter ces importations massives.

Faso Attiéké est une unité de production d'attiéké qui permet la lutte contre l'insécurité alimentaire et la mauvaise qualité des produits consommés.

L'entreprise met également l'accent sur l'emploi et l'autonomisation des femmes au moyen de partenariats avec des coopératives de femmes agricultrices.

SON IMPACT

52 employés dont 46 femmes

4 organisations paysannes partenaires (500 membres dont 40% de femmes)

Des crèches construites pour pérenniser l'emploi des femmes



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Il ne faut pas attendre d'avoir les moyens financiers pour se lancer en Afrique, sinon on ne se lance jamais !

Il faut également se former en continu et s'entourer de personnes encourageantes pour garder confiance.



Hamed Arthur YO
CEO

SON PARCOURS

Hamed Arthur Yo est biochimiste de formation et s'est spécialisé dans la gestion de l'eau, avant de travailler dans un hôpital. Il a constaté lors de cette expérience des insuffisances claires concernant la gestion de l'eau de l'hôpital dans lequel il travaillait. Partant de cette expérience, il a ressenti la volonté de s'engager afin de trouver d'autres solutions au problème de l'accès à l'eau au Burkina.

En 2017, il a alors entamé une réflexion et a commencé à mener des études de marché et à réfléchir à la manière dont une entreprise pourrait apporter une solution viable à ces enjeux et promouvoir un accès aisé à l'eau potable. Cette réflexion a été menée dès le début avec l'incubateur La Fabrique, basé à Ouagadougou.

« La demande locale a parfois du mal à accepter qu'un produit local soit de bonne qualité. Les foyers défavorisés ont confiance dans les pastilles qui purifient l'eau importées et ont parfois montré de la méfiance envers la solution Bilada. »

LE PROJET

Aujourd'hui, 92% de la population burkinabè n'a pas accès à l'eau potable chez soi. Bilada est une solution chlorique permettant de stériliser l'eau afin de la rendre potable.

La cible principale est les foyers ruraux mais les personnes vivant en ville dans des zones non-loties ont également ce besoin. Les solutions Bilada se vendent notamment en officine pharmaceutique.

Hamed Arthur essaie d'emprunter des chemins de distribution formels en passant par les hôpitaux par exemple mais il est difficile de pénétrer le circuit hospitalier. Alors il développe et réfléchit à une action de plaidoyer avec le Ministère de la Santé.

SON IMPACT

2700 foyers ruraux ayant purifié leur eau fin 2020

2 000 litres d'eau sont potabilisés avec une bouteille de 500 mL, soit un mois d'eau potable pour une personne.

Solution abordable et à emploi immédiat



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

A l'attention de la jeunesse africaine : produisez localement, laissez libre cours à votre imagination et essayez de sortir d'une logique de surconsommation.

Chacun peut apporter un bout de réponse aux enjeux du développement.

« Le parcours entrepreneurial est parsemé d'embûches, de larmes mais aussi de succès.

La passion et la persévérance vous permettront d'aller au bout de votre vision. »



Fanta MONE PORGO
CEO

SON PARCOURS

En devenant mère de famille en 2010, Fante Mone Porgo s'est vite rendue compte que les ambitions professionnelles des femmes burkinabè étaient bien souvent incompatibles avec leur vie de famille. Après la maternité, de nombreuses femmes voient donc leur trajectoire professionnelle modifiée.

Face au manque de mode de garde professionnelle, elle a donc décidé de créer les écoles Malaika's Garden en 2013 qui proposent un cursus complet de la crèche à horaires flexibles au CM2.

LE PROJET

Situées dans deux quartiers différents de Ouagadougou, dont un quartier non-loti et populaire de la capitale burkinabè, les écoles Malaika's Garden proposent une offre scolaire complète et de qualité de l'école maternelle au collège, à laquelle les habitants du quartier non-loti de Dji-kôfe ont souvent du mal à accéder.

Fanta Mone Porgo a également ouvert une section pour accueillir des enfants présentant des troubles du spectre de l'autisme et une infirmité motrice cérébrale.

Elle a bénéficié du financement AFIDBA lui ayant permis d'ouvrir 3 nouvelles salles de classe dans le quartier de Dji-Kôfe.

SON IMPACT

Offre une éducation de qualité à 300 enfants de familles à très faibles revenus

Accueille 12 enfants présentant un handicap

2000 familles bénéficiaires de l'offre éducative



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

De mon expérience, je retiens qu'en tant qu'entrepreneur, on ne perd ni n'échoue jamais car, de tout échec, nous tirons une leçon de vie qui change la vie de notre entreprise et de l'entrepreneur.



Mathe ALLAH
CEO

SON PARCOURS

Mathe Allah est originaire du Bénin et déménage au Burkina Faso afin d'y suivre un cursus universitaire en nutrition et sciences alimentaires.

Constatant que les mauvaises habitudes de nutrition sont très répandues, elle se lance dans des formations en sciences alimentaires à travers le pays, et y découvre de nombreuses situations de malnutrition, notamment dans les centres accueillant des orphelins. Elle développe donc des formations spécifiques pour ces institutions dont l'impact n'est, hélas, que peu pérenne dans un premier temps.

Son admission à un programme d'accompagnement américain lui donne l'idée et la motivation de développer des farines infantiles nutritives à destination des orphelinats. En 2018, elle lance African Foods Nutrition.

« Il y a peu d'accompagnement au Burkina Faso. J'ai commencé seule, et je le suis restée longtemps. Aujourd'hui, seules des institutions type FAO sont susceptibles de nous financer. »

LE PROJET

African Foods Nutrition souhaite prévenir la malnutrition infantile par la conception de farines nutritives à partir de matière première locale. Les farines sont entièrement d'origine naturelle, biologiques et sans gluten. Les farines AFN présentent également un avantage préventif contre l'obésité infantile et l'anémie.

La gamme se compose, pour l'heure, de trois types de farines, mais AFN souhaite étendre son offre, en développant des farines instantanées pour les mères actives qui manquent de temps, et des produits alimentaires à partir de feuilles aromatiques séchées.

SON IMPACT

27 producteurs distributeurs

Plus de 7500 farines vendues à ce jour

Encourage la consommation de produits biologiques et locaux



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Ne pas baisser les bras, commencez avec les petits moyens que vous avez. A force de vouloir voir trop grand, on risque de ne jamais se lancer.



Idrissa NACAMBO
CEO

SON PARCOURS

Originaire du Burkina Faso, Idrissa Nacambo étudie l'économie agricole à l'université avant de travailler avec des coopératives en milieu rural pendant quelques années. Il décide alors de compléter son parcours en France par un master en relations internationales et une spécialisation en innovation et alimentation durable.

Petit-fils d'agriculteur, il fait le constat que les ¾ des personnes souffrant de la faim au Burkina Faso exercent un métier en lien avec l'alimentation. Derrière ce paradoxe, des contraintes environnementales mais surtout des difficultés organisationnelles chez les agriculteurs. Il comprend que le défi consiste donc à aider les producteurs à mieux vendre et à améliorer leur capacité de gestion. AgriYaar naît en 2018.

« En tant qu'entrepreneur il y a d'entrée de jeu des défis au niveau de la législation : l'impôt sur le revenu est très lourd au Burkina et il n'existe pas de loi spécifique pour l'entrepreneuriat social. »

LE PROJET

AgriYaar est une plateforme de e-commerce agricole rapprochant les producteurs ruraux de la demande urbaine.

Les producteurs ruraux peinent à trouver des débouchés commerciaux alors que les hôtels et restaurants sont à la recherche de fournisseurs fiables, de produits de qualité et achètent en grandes quantités.

AgriYaar permet donc le renforcement des capacités techniques et opérationnelles et l'augmentation des revenus de centaines de producteurs.

SON IMPACT



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Rien ne remplace la formation. Quand on est entrepreneur, on est très souvent pris par la passion. Mais la passion seule ne suffit pas, il faut se former.



Emilie KYEDREBEOGO
CEO

SON PARCOURS

C'est en apprenant qu'une jeune fille sur dix manque l'école tous les mois le temps de ses menstruations, qu'Emilie Kyedrebeogo se reconnaît dans l'angoisse que peuvent provoquer les périodes de menstruations difficiles, notamment pour les jeunes filles défavorisées qui n'ont pas accès à des protections hygiéniques de qualité.

Elle décide alors de s'engager pour venir en aide à ces jeunes filles : elle fonde Palobdé en 2017.

« La communication est un vrai défi : on a du mal à gagner en visibilité. Par exemple, certaines femmes au Burkina commandent des protections menstruelles du Canada, simplement parce qu'elles ne sont simplement pas au courant de notre existence. »

LE PROJET

Palobdé commercialise, à prix abordable, des protections hygiéniques conçues localement, réutilisables et bio.

Palobdé s'adresse principalement à des ONG, et prévoit de toucher les particuliers en passant par des distributeurs.

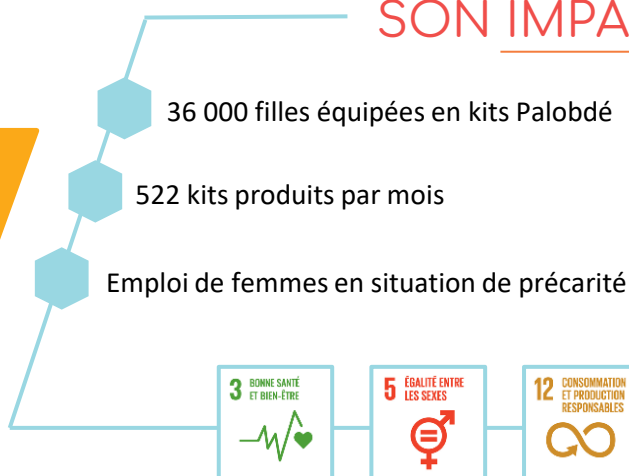
Le projet est par ailleurs marqué par une forte volonté de sensibilisation : Palobdé prend également la forme d'une association, en parallèle de l'entreprise.

Cette structure se finance par les fonds générés par la vente de protections menstruelles, et souhaite lever le traditionnel tabou familial autour des règles.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

C'est en étant entouré de mentors que l'on peut aller loin. C'est bien d'avoir son rêve, mais sans être accompagné, on risque d'abandonner aux premières difficultés.

SON IMPACT





Mathias APOVO

CEO

SON PARCOURS

Originaire du Bénin, Mathias Apovo est juriste de formation.

Passionné d'entrepreneuriat, c'est après 3 ans au service d'un cabinet d'avocats qu'il part s'installer à Ouagadougou au Burkina Faso. Il y découvre un écosystème entrepreneurial accueillant et y fonde en 2017 son entreprise de services linguistiques aux entreprises, Blue Diamond Leading Solutions.

C'est en constatant l'absence d'activités extra-scolaires abordables, et le profond besoin de formation de la jeunesse burkinabè en anglais et en compétences managériales, qu'il décide de lancer Zoé Academy en 2018.

« Les principaux défis auxquels font face les entrepreneurs au Burkina, sont le manque d'accompagnement et l'absence de mise en place de dispositifs d'aides fiscales, notamment dans le contexte de crise sanitaire que nous avons traversé. »

LE PROJET

Zoé Academy propose aux jeunes et aux étudiants de 6 à 17 ans un programme d'activités extrascolaires visant à développer des compétences clés, notamment d'anglais et de leadership.

Ces activités ont lieu dans le centre d'accueil de l'entreprise, lancé en 2019 avec l'accueil de la première promotion d'étudiants.

Zoé Academy se rend accessible aux populations vulnérables par des tarifs très abordables et compte s'étendre dans 8 pays d'Afrique, en y ouvrant de nouveaux centres, dont certains s'adresseront exclusivement à des populations défavorisées.

SON IMPACT

1 centre Zoé Academy ouvert

30 élèves impactés

Propose des activités extra-scolaires à tarif abordable et complémentaires au système d'éducation nationale



SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Il est important de sortir des sentiers battus et des manières traditionnelles de faire les choses. Il faut travailler dur, être réactif pour gagner la confiance de ses clients.



Landry Rachid Sawadogo
Windsondian

CEO

SON PARCOURS

Landry Rachid est le promoteur d'Agrocorp. Il s'est d'abord orienté vers une filière technique d'élevage et a ainsi obtenu une licence en production animale en 2015. Aujourd'hui, il suit en master dans le même domaine.

Dans le même temps, Landry a eu l'occasion d'aller sur le terrain et de rencontrer les éleveurs. De ce fait, il a constaté que les éleveurs étaient confrontés à de grandes difficultés en termes de matériel et d'acquisition des bonnes pratiques.

« L'un des principaux défi est de convaincre les bénéficiaires de l'utilité de notre projet. Ensuite, il faut parvenir à trouver des financements et à se faire accompagner. L'accompagnement est manquant en Afrique et il est possible de faire beaucoup d'erreurs »

LE PROJET

Agrocorp optimise les systèmes d'élevage par le biais de la formation, l'appui-conseil, la fabrication et la vente de matériel d'élevage adaptés aux éleveurs ruraux. L'objectif est d'apporter des solutions aux éleveurs burkinabés afin que l'élevage soit une activité rentable et qu'ils puissent en vivre.

Agrocorp intervient notamment dans les domaines de la pisciculture et de l'élevage de volaille et permet la transmission de meilleures pratiques et l'acquisition de nouveaux moyens techniques et matériels. L'idée est que ces éleveurs deviennent de futurs collaborateurs une fois leur production soit stable et ait augmentée.

SES CONSEILS AUX ENTREPRENEURS AFRICAINS

Peu importe le projet, il faut que cela soit utile aux autres. Il ne faut pas hésiter à se lancer et à se faire accompagner. Ensuite, il faut tenir le coup!

SON IMPACT

Augmentation du revenu des éleveurs

Amélioration des techniques d'élevages et diffusion de bonnes pratiques

600 clients en 2021



AFD FOR INCLUSIVE & DIGITAL BUSINESS IN AFRICA

BAILLEUR



COORDINATION



INCUBATEURS PARTENAIRES



PARTENAIRES TECHNIQUES

