

Un projet de

JOAN
BARDELETTI



Avec le soutien de



CONTACTS

Emilie Debled
e.debled@ietp.com
Tel: +33 1 58 18 57 11

Joan Bardeletti
joan_bardeletti@yahoo.fr
Tel : +33 (0) 6 82 25 28 99

Clémence Bourrin
c.bourrin@ietp.com

RETROUVEZ LE PROJET

www.lesgrandsmoyens.fr



SOMMAIRE

1 FAIRE EVOLUER LES PERCEPTIONS SUR L'AFRIQUE SUBSAHARIENNE	3
Les petites entreprises, acteurs clé de la croissance et du développement	3
2 DÉMONTRER & ILLUSTRER LES IMPACTS POSITIFS GÉNÉRÉS PAR LES PME EN FAVEUR DU DÉVELOPPEMENT	4
3 UN ETAT DES LIEUX DE L'ENTREPREUNARIAT AFRICAIN : CINQ ENTREPRISES PARTENAIRES A TRAVERS LE CONTINENT	5
4 DIFFUSION DU PROJET.....	8
Calendrier des évènements (prévisionnel)	9
5 INITIATEURS & PARTENAIRES DU PROJET	10
6 REVUE DE PRESSE	12
ANNEXES.....	13
Annexe 1 Afrique Sub-Saharienne, embellie économique et défis à venir	14
Annexe 2 Le rôle des PME dans le développement du continent africain	15
Annexe 3 Le rôle des investisseurs d'impact, principaux soutiens du développement des PME.....	16
Annexe 4 Présentation de Joan Bardeletti	18
Annexe 5 Profil détaillé des entreprises partenaires	20
Agrisatch, Bénin	20
CDS, Mauritanie	22
IOT, Madagascar	25
NEST, Sénégal.....	28
WECYCLERS, Nigéria.....	31

Contrairement à une image trop souvent véhiculée, l'Afrique Subsaharienne n'est pas un désert entrepreneurial, seulement agité par l'aide internationale et le micro-commerce : de nombreuses entreprises émergent, innovent et se développent sur le continent. Petites par la taille, ces entreprises constituent un grand moyen de développement !

Né de la rencontre entre le photographe Joan Bardeletti et Investisseurs & Partenaires, "Les Grands Moyens" propose une vision inédite du continent africain en explorant quelques-unes de ces petites et moyennes entreprises qui participent activement à son essor économique fulgurant. En analysant en détail les impacts créés par cinq entreprises du continent, opérant dans des pays et secteurs différents, le projet cherche à démontrer comment les PME africaines favorisent le développement du continent.

1 | FAIRE EVOLUER LES PERCEPTIONS SUR L'AFRIQUE SUBSAHARIENNE

La représentation médiatique de l'Afrique Subsaharienne parvient encore difficilement à se détacher de l'image d'un continent ravagé par la pauvreté, les maladies et les guerres.

Avec une croissance du PIB de 5% en moyenne sur le continent depuis le début des années 2000, l'Afrique évolue pourtant à vitesse accélérée. L'entreprise est au cœur de ces changements. Loin d'être un désert entrepreneurial, l'Afrique voit émerger de réelles et solides entreprises, qui innovent, se développent et irriguent le territoire et la société autour d'elles.

➔ Voir annexe 1 (p.14)

Le projet se veut être un outil de sensibilisation sur l'importance des entreprises comme vecteur et amplificateur du développement du continent. Les Grands Moyens entend donc :

- **Lutter contre les stéréotypes et idées reçues** sur l'économie et la société africaines actuelles
- **Soutenir et promouvoir la réalité entrepreneuriale**, riche, dynamique et porteuse de perspectives d'avenir
- **Présenter le continent sous un nouveau jour** : celui des entrepreneurs engagés dans cette dynamique et contributeurs essentiels au service du développement africain.

Les petites entreprises, acteurs clé de la croissance et du développement

Les petites et moyennes entreprises concourent à définir les conditions d'une croissance dynamique, durable et inclusive et ont un rôle essentiel à jouer afin que la forte croissance observée sur le continent africain bénéficie au plus grand nombre et contribue à réduire significativement la pauvreté. En effet, ces entreprises :

- Créent des emplois stables, pour des travailleurs qualifiés et non qualifiés. On estime ainsi que les PME africaines représentent près de 50% des emplois sur le continent ;
- Répondent à une demande locale et offrent souvent des biens et services essentiels
- Contribuent à la stabilisation politique de la société et à la redistribution sociale
- Contribuent à structurer des marchés africains de plus en plus tournés vers leurs classes moyennes émergentes

➔ Voir annexe 2 (p.15)

2 | DÉMONTRER & ILLUSTRER LES IMPACTS POSITIFS GÉNÉRÉS PAR LES PME EN FAVEUR DU DÉVELOPPEMENT

Véritable projet d'étude et d'image, *Les Grands Moyens* rassemble, pour chacune des PME, reportages de terrain et études d'impact. Le projet s'intéresse bien sûr au parcours des entrepreneurs et aux différents aspects de la "vie au bureau", mais interroge également l'impact qu'ont ces entreprises sur leur environnement et la vie des personnes alentour (création d'emploi, infrastructure, amélioration des conditions de vie...)

Chaque PME fait ainsi l'objet, en amont des reportages, d'une analyse d'impact approfondie, basée sur une méthodologie conçue par l'équipe du projet et réalisée en étroite collaboration avec l'entreprise.

En prenant en compte les parties prenantes de l'entreprise (employés, clients, communautés locales, fournisseurs...), les différents impacts de la PME sont analysés et retranscrits dans une matrice d'impact qui constitue le fil rouge des prises de vue et interviews pendant le reportage sur place.

L'étude cherche à évaluer les impacts des entreprises partenaires dans les domaines :

- Economique et financier (création d'emplois, impact sur le tissu économique local, taxes générées, développement des infrastructures...)
- Environnemental (développement de pratiques durables, gestion des ressources naturelles...)
- Social (amélioration des conditions de vie et de travail, accès à un travail qualifié, accès aux biens et services essentiels...)
- Gouvernance (lutte contre la corruption, bonne gouvernance de l'entreprise...)

Les principaux impacts par entreprise : tableau récapitulatif

PRINCIPAUX IMPACTS PAR PME	Création d'Emplois de Qualité	Renforcer le tissu économique local	Protection de L'environnement	Développement des Infrastructures	Accès aux Biens et Services essentiels
CDS/MAURITANIE			■		■
AGRISATCH/BENIN		■		■	
IOT/MADAGASCAR	■		■		
NEST/SENEGAL	■				■
WECYCLERS/NIGERIA		■	■		

3 | UN ETAT DES LIEUX DE L'ENTREPREUNARIAT AFRICAIN : CINQ ENTREPRISES PARTENAIRES A TRAVERS LE CONTINENT

Chaque entreprise est présentée à travers son fondateur, son activité, mais aussi à travers ses impacts économiques, sociaux, humains et environnementaux. Les entreprises partenaires sont représentatives de la diversité sectorielle et géographique des PME en Afrique subsaharienne :



Agrisatch
Producteur
agroalimentaire au
Bénin



CDS
Propose un accès à
l'eau et l'électricité
aux populations
rurales en Mauritanie



IOT
Ferme aquacole
d'élevage de
concombres de mers à
Madagascar



NEST
Centre de soins destiné
à la mère et l'enfant au
Sénégal



Wecyclers
Entreprise de collecte
et de recyclage de
déchets au Nigéria

Pour chaque entreprise, les aspects suivants sont étudiés :

- **L'entrepreneur/Fondateur** : son parcours, sa vie et sa famille, sa vision de l'entreprise, de son pays et du continent
- **L'entreprise** : les lieux et activités, incluant les divers aspects de la "vie au bureau"
- **Focus sur des collaborateurs**, représentatifs ou au contraire atypiques
- **Impacts de l'entreprise sur ses différentes parties prenantes**, d'après la matrice d'impact définie : infrastructures, emploi, changements culturels, politiques, sa contribution au développement

AGRISATCH

SECTEUR : AGRO-ALIMENTAIRE

PAYS : BENIN

Agrisatch est une PME béninoise qui produit localement des œufs de qualité en grande quantité. L'entreprise s'est progressivement imposée comme le premier producteur avicole du pays. Elle fait partie du groupe CPDA, une entreprise familiale active dans l'import-export de produits alimentaires congelés. ➡ Voir annexe 5, p.20

Disposant de deux sites de production ultramodernes, Agrisatch produit 90 000 œufs par jour et emploie désormais 125 employés permanents. L'entreprise se démarque de ses concurrents par un **strict respect des normes internationales** et s'est ainsi imposée comme le fournisseur privilégié pour une large gamme de clients.

Principaux impacts illustrés

- 100% de la production est vendue au Bénin et le grain de fourrage est acheté aux producteurs locaux
- Le prix de vente des œufs Agrisatch est 20% inférieur par rapport au prix des œufs importés
- 120 emplois permanents créés, avec un salaire moyen de 85€ contre 47€ de moyenne nationale
- 2 formations par semestre pour les employés
- 550 aviculteurs sont réunis dans l'UNAP, association de métier présidée par Agrisatch et donnant accès à des formations de prévention sanitaire et une facilitation de financement pour les entrepreneurs
- Plus de 500 élèves scolarisés par la fondation d'Agrisatch

CDS

SECTEUR : ENERGIE

PAYS : MAURITANIE

CDS est une entreprise proposant un accès aux services d'eau et d'électricité aux populations rurales de Mauritanie, particulièrement les plus pauvres et les plus isolées du pays. ➡ Voir annexe 5, p.22

L'entreprise occupe une position de leader en matière d'énergies renouvelables. Fondée il y a 35 ans, CDS garantit un accès à l'eau potable pour près de 20,000 personnes et a permis la création de 25 emplois stables.

CDS s'est engagée dans la gestion de mini réseaux d'eau et d'électricité dans des villages parmi les plus enclavés du pays. Elle est aujourd'hui pionnière dans l'exécution et la gestion de ces réseaux d'eau et d'électricité mais aussi dans la distribution de produits solaires dans ces zones rurales.

Principaux impacts illustrés

- 25 emplois permanents et 16 fournisseurs locaux
- Amélioration de l'accès à l'eau et à l'énergie : 972 familles desservies, 200 litres d'eau par jour et par famille
- 10 postes frontières isolés sont alimentés en électricité et peuvent maintenant informatiser les passages de frontière
- 22 boutiques énergies alimentées, où plus de 230 000 téléphones sont chargés par an

IOT

SECTEUR : AQUACULTURE

PAYS : MADAGASCAR

IOT est une PME spécialisée dans l'aquaculture industrielle de concombres de mer. Elle associe des villages de pêcheurs isolés à son activité permettant de créer pour eux des revenus complémentaires et luttant ainsi contre la surpêche et l'extinction de la faune marine. ➡ Voir annexe 5, p.25

Le concombre de mer est en voie de disparition dans son milieu naturel, alors qu'il joue un rôle essentiel dans la filtration de l'eau. L'aquaculture des concombres est réalisée sur la base d'une technologie de reproduction développée à Madagascar par une équipe scientifique.

IOT travaille en partenariat avec les pêcheurs des villages alentours et poursuit ainsi un double objectif environnemental et social, en luttant contre l'extinction de la faune marine des lagons et en assurant des revenus complémentaires aux pêcheurs.

Principaux impacts illustrés

- Création de 76 emplois permanents et de 62 emplois temporaires
- Création d'un revenu stable pour les populations locales dont le minimum chez IOT est 10% supérieur au revenu minimum malgache
- Formation aux techniques d'aquaculture et à la gestion des revenus personnels
- Repopulation des stocks naturels de concombre de mer mais aussi des autres espèces en apportant aux pêcheurs une activité alternative
- Valeur ajoutée locale et entrée de devises grâce à l'export
- Amélioration des infrastructures locales (routes, éclairages, puits d'eau douce pour les villages...)
- Sécurisation de la région

NEST
SECTEUR: SANTÉ
PAYS : SENEGAL

NEST est une PME Sénégalaise qui propose un suivi médical complet de la femme et l'enfant en bas âge. Visant à terme à établir un réseau de structures de santé, NEST propose une offre intermédiaire de qualité, accessible aux classes moyennes.

➡ Voir annexe 5, p.28

Le modèle de services intégrés de NEST, accessible 24h/24 et 7j/7, privilégie l'accueil et l'écoute des patients et permet ainsi d'assurer un suivi des jeunes femmes en âge de procréer jusqu'à l'accouchement et un suivi des enfants jusqu'à l'âge de 15 ans. Le concept de NEST, inspiré du réseau médical indien *Lifespring Hospital*, est particulièrement adapté au Sénégal, pays où le taux de natalité est très important et l'offre de soins inadaptée (secteur public abordable mais en sous-effectif, secteur privé trop onéreux).

Principaux impacts illustrés

- Création d'emplois qualifiés : 40 postes
- Formation professionnelle continue pour 50% des employés (2 journées par mois)
- 800 femmes ont à ce jour bénéficié d'un programme de sensibilisation aux questions de santé
- Amélioration de l'offre de soin locale
- 100% des fournisseurs sont des acteurs locaux

WECYCLERS
SECTEUR : RECYCLAGE
PAYS : NIGERIA

Wecyclers est une PME nigériane fondée en 2012 qui offre un service de recyclage innovant et adapté aux besoins des habitants des quartiers informels, contribuant à une meilleure gestion des déchets urbains à Lagos. ➡ Voir annexe 5, p.31

Wecyclers est une entreprise sociale de collecte de déchets destinée à améliorer la gestion des déchets dans les quartiers informels de Lagos, au Nigéria. La collecte se fait au moyen de triporteurs qui circulent dans ces quartiers et récupèrent les déchets auprès des habitants. Les déchets sont ensuite triés et distribués aux usines de recyclage locales.

Wecyclers récompense les familles avec des objets ménagers en fonction du volume des déchets collectés, initiant ainsi la population aux techniques de recyclage.

Principaux impacts illustrés

- 52 emplois créés, dont 37 à temps plein
- Salaires supérieurs au revenu minimum national au Nigéria
- 1^{er} emploi formel pour la plupart des salariés
- 525 tonnes de déchets recyclés
- 4,300 familles partenaires, issues de quartiers pauvres
- Fournit une société de fabrication de billes plastiques
- 1,600\$ de taxes générées pour l'Etat nigérian

4| DIFFUSION DU PROJET

Les Grands Moyens associe des contenus variés diffusés sur plusieurs plateformes pour toucher un large public. Pour chaque entreprise ont été réalisés une série photographique, un reportage vidéo (disponible en version courte et en version longue), une analyse de l'activité de l'entreprise et de ses impacts et une série d'indicateurs graphiques.

Ces contenus sont diffusés de façon multimodale :

i. Un site web dédié : www.lesgrandsmoyens.fr



ii. Un web-documentaire : www.lesgrandsmoyens.org



iii. Une exposition itinérante

En partenariat avec l'Union Européenne, le projet *Les Grands Moyens* fera l'objet d'une exposition itinérante dans six universités partenaires au cours de l'année 2015-2016.

Sciences Po Menton (septembre 2015)

Sciences Po Reims (Janvier 2016)

Centrale Lyon (2016)

Audencia School of Management (2016)

IEP Bordeaux (2016)

IEP Strasbourg (2016)

iv. Un objet éditorial

Mettant en valeur le travail photographique du projet et les cinq PME partenaires, ainsi que leurs parties prenantes



Calendrier des évènements (prévisionnel)

2015			
JUN	(3-4)	Bruxelles	Journées Européenne du Développement
	(16)	Paris	Dîner Le Point Afrique en l'honneur de Jean-Michel Severino
SEPTEMBRE	(2-5)	Perpignan	Festival de Photojournalisme "Visa pour l'image"
	(7-9)	Paris	Forum Convergences
	(11)	Abidjan	Les Débats du <i>Monde Afrique</i>
	(16-19)	Le Havre	Positive Economic Forum
	(23-4)	Menton	Conférence Evènement à Sciences Po Menton
OCTOBRE	12-17	Paris	Semaine de l'Engagement, organisée par l'ESSEC
	15	Paris	Table Ronde, co-organisée par I&P, l'AFD et PROPARCO

5 | INITIATEURS & PARTENAIRES DU PROJET

Joan Bardeletti



Diplômé de l'Ecole Centrale, Joan Bardeletti quitte son métier d'ingénieur en 2004 pour se lancer dans la photographie. Il a réalisé plusieurs projets sur l'Afrique, parmi lesquels figure notamment *Les Classes Moyennes*, une étude photographique menée entre 2008 et 2011 sur les classes moyennes en Afrique. Le projet, portant sur 5 pays et 50 personnes, fut réalisé avec une équipe de recherche constituée de 7 sociologues, en partenariat avec le Département Afrique de Science Po Bordeaux. Joan Bardeletti est récipiendaire d'un World Press Photo (2010), un Getty Grant (2011) pour le projet *Kill the Gays Bill* et la Bourse Nikon du Talent (2012) pour le sujet *Black Snow*. ➔ Voir annexe 4, p.18



Investisseurs & Partenaires est un groupe d'*impact investing* fondé en 2002 par Patrice Hoppenot et dirigé par Jean-Michel Severino depuis 2011. I&P a pour mission de promouvoir le développement de petites et moyennes entreprises en Afrique en leur apportant un soutien financier, technique et stratégique. Les équipes d'I&P tissent un partenariat de long terme avec les entrepreneurs, qui consiste à partager leurs compétences et leur expérience dans la gestion de PME et les accompagner dans la structuration et la formalisation de leur entreprise. Investisseurs & Partenaires s'est forgé **une grande expérience de l'entreprise africaine en accompagnant près de 60 entrepreneurs africains depuis 2002**. Les entreprises soutenues par I&P évoluent dans des secteurs très variés (santé, microfinance, équipement & maintenance, formation, agribusiness...) et concourent toutes à structurer et dynamiser le tissu industriel local.

Site internet : www.ietp.com

Le projet a reçu le soutien de :



L'AFD agit depuis soixante-dix ans pour lutter contre la pauvreté et favoriser le développement dans les pays du Sud et de l'outre-mer. Au moyen de subventions, de prêts, de fonds de garantie ou de contrats de désendettement et de développement, elle finance des projets, des programmes et des études et accompagne ses partenaires du Sud dans le renforcement de leurs capacités.



Filiale de l'Agence Française de Développement dédiée au financement du secteur privé, PROPARCO a pour mission de favoriser l'émergence d'un secteur privé fort, dynamique et innovant en faveur du développement durable dans les pays du Sud.



CFAO est un leader de la distribution spécialisée, partenaire privilégié des grandes marques internationales, s'adressant à des marchés à fort potentiel en Afrique et dans les Collectivités et Territoires d'Outre-Mer : les équipements, la santé et les biens de consommation. Le Groupe est présent dans 39 pays, dont 34 pays d'Afrique, ainsi que dans sept Collectivités et Territoires d'Outre-Mer, et emploie 12 000 personnes à fin 2014.



La politique de coopération au développement du Gouvernement de Monaco, qui a fait de la lutte contre la pauvreté sa priorité d'intervention, permet de soutenir chaque année une centaine de projets dans 12 pays, principalement des PMA (Madagascar, Mali, Burkina Faso, Niger, Mauritanie, Sénégal et Burundi). L'aide se concentre sur trois domaines d'intervention, la santé, l'éducation et l'insertion socio-économique et cible en priorité les personnes les plus vulnérables (femmes, enfants, réfugiés, personnes en situation de handicap).



Dans le cadre de l'Année Européenne pour le Développement, l'Union Européenne s'est associée au projet *les Grands Moyens* afin de soutenir une exposition itinérante dans six universités d'Europe.

6 | REVUE DE PRESSE

Forbes Afrique (5 numéros – Janvier à Mai 2015)



Marie-Claire Italie



El Pais (Espagne)



Le Monde Afrique (Août – Septembre 2015)

Le Monde Afrique



Le Monde Afrique



ANNEXES

- 1| Afrique Subsaharienne, embellie économique et défis à venir*
- 2| Le rôle des PME dans le développement du continent africain*
- 3 | Le rôle des investisseurs d'impact*
- 4| Présentation de Joan Bardeletti*
- 5| Profil détaillé des entreprises partenaires*



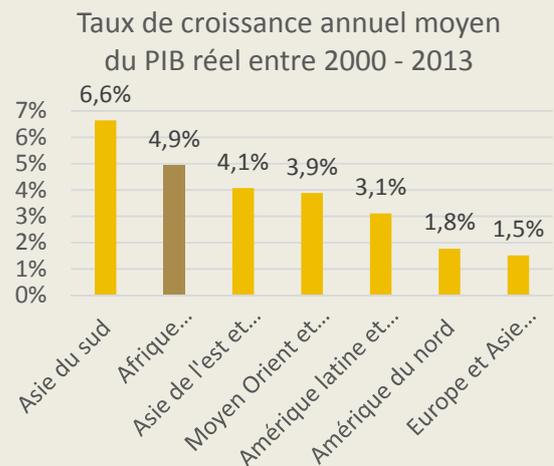
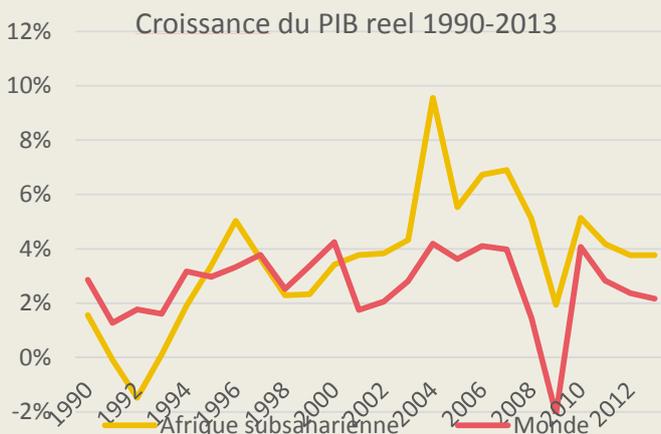
IOT, Madagascar

Annexe 1 | Afrique Sub-Saharienne, embellie économique et défis à venir

L'économie africaine connaît un développement sans précédent depuis le début des années 2000. L'Afrique est aujourd'hui l'une des zones les plus dynamiques du monde. Avec une croissance du PIB de 5,1% en moyenne par an, elle n'est devancée que par l'Asie de l'Est. Parmi les dix pays du monde dont la croissance économique a été la plus rapide entre 2000 et 2010, cinq se trouvent en Afrique subsaharienne : Guinée Equatoriale, Angola, Tchad, Nigéria et Ethiopie.

La croissance de l'Afrique subsaharienne est alimentée par plusieurs facteurs structurels. Tout d'abord, le contexte macro-économique s'est sensiblement assaini : L'endettement extérieur des Etats a fortement diminué, les économies ont été profondément libéralisées et l'environnement des affaires s'améliore continûment (par exemple, les délais pour faire enregistrer ses droits de propriété ont été divisés par deux sur les dix dernières années)¹. La hausse des prix des produits de base a également joué un rôle important. Sous l'effet d'une demande croissante des pays émergents en matières premières, les termes de l'échange des pays d'Afrique subsaharienne ont augmenté de 79% depuis 2000.

Cependant, l'exportation des ressources naturelles n'est pas le seul moteur de la croissance: de nouveaux éléments contribuent activement à l'embellie économique du continent. La demande intérieure émerge sous l'impulsion de la consommation des ménages², en forte hausse, et de l'investissement des entreprises. L'entrée dans l'ère du « dividende démographique »³ (l'amélioration du rapport « actif/inactif » lié à l'amorce de la baisse de la natalité), la densification des territoires et l'urbanisation sont autant d'évolutions aux impacts économiques considérables.



L'importance de ces transformations ne doit pas masquer les nombreux défis auquel est confronté le continent Africain. La croissance du continent demeure affectée par nombre de risques importants, de nature politique (persistance de la conflictualité), environnementale (réchauffement climatique, pression sur les ressources naturelles) ou macroéconomique (exposition à la volatilité des cours des matières premières). La croissance reste par ailleurs très inégale entre les pays, tandis que les inégalités internes ont tendance à s'accroître. Le continent africain est la zone la plus inégalitaire du monde après l'Amérique Latine. Les indicateurs de Développement Humain sont encore très fragiles, avec 46% de la population vivant en-dessous du seuil de pauvreté (1,25\$ par jour).

¹ Voir notamment : World Bank Group, *Doing Business 2015, Going Beyond Efficiency*, regional profile (SSA)

² OCDE, *Emerging Middle class in developing countries*, 2010

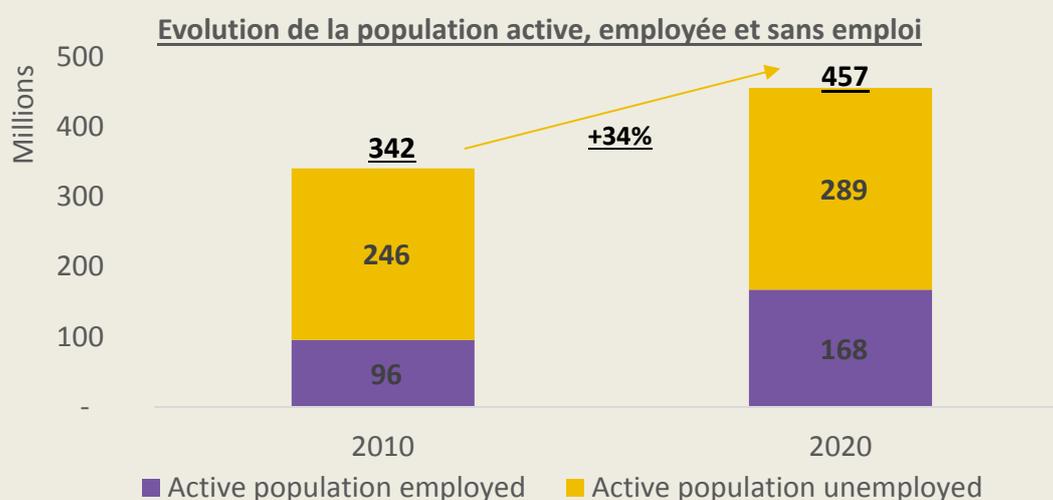
³ Fonds Monétaire International, *Perspectives Economiques Régionales : Afrique Subsaharienne*, avril 2015

Annexe 2 | Le rôle des PME dans le développement du continent africain

Les petites et moyennes entreprises¹ représentent des acteurs clés d'une croissance africaine durable et inclusive. L'augmentation des capacités productives et la création d'emplois durables par le secteur privé sont des conditions nécessaires pour lutter contre la pauvreté et l'instabilité politique.

Les petites entreprises à fort potentiel créent des emplois nombreux et de qualité. La création d'emploi est un enjeu majeur pour le continent : 10 à 15 millions de personnes font chaque année leur entrée sur le marché du travail, alors que le secteur privé africain demeure insuffisamment structuré pour créer de l'emploi à grande échelle².

Les PME emploient la moitié de la population en Afrique et opèrent dans des secteurs intensifs en main d'œuvre (agriculture, commerce, industrie, construction...). Par ailleurs, les PME formelles offrent des emplois pérennes et de qualité, alors que près de 80% de la population active en Afrique exerce un emploi vulnérable³.



Au-delà des aspects économiques, les PME ont souvent un fort impact social auprès de leurs différentes parties prenantes (clients, fournisseurs, autorités publiques, communautés locales...) :

- Elles répondent à une demande non satisfaite de biens et services, permettant dans de nombreux cas un accès aux biens et services essentiels (médicaments, produits alimentaires, accès à l'eau et l'électricité...)
- Elles permettent de structurer des filières avec un effet d'entraînement sur le secteur.
- Les PME formelles contribuent au développement local à travers les taxes générées par leurs activités

En savoir plus

L'emploi des jeunes en Afrique, AFD citant Louise Fox et al., "Africa's got work to do: employment prospects in the new century", IMF Working Paper, 2013

¹ D'après la Banque Mondiale, une PME est une société employant moins de 300 salariés et réalisant moins de 15 millions USD de chiffre d'affaires

² McKinsey, *Africa at work : job creation and inclusive growth*, 2012

³ D'après l'Organisation Internationale du Travail, est considéré comme emploi vulnérable les statuts des travailleurs pour leur propre compte et les travailleurs familiaux non rémunérés. Pour les données chiffrées, voir notamment le *World Employment Outlook*, 2015

Annexe 3 | Le rôle des investisseurs d'impact, principaux soutiens du développement des PME

Le secteur des petites et moyennes entreprises, bien qu'essentiel au développement du continent africain, est freiné dans son expansions par trois obstacles qui les touchent en particulier : le manque d'accès au financement de long-terme, l'accès limité aux compétences et des standards de gouvernance insuffisants. Un accompagnement financier et stratégique de ces PME est donc nécessaire : un rôle que peuvent assumer les "investisseurs d'impact", de plus en plus nombreux en Afrique Subsharienne.

Plus de 40% des petites entreprises citent l'accès au financement comme une contrainte majeure à leur croissance¹. Les institutions financières existantes sont en effet encore mal outillées pour répondre à leurs besoins d'investissements de long terme² :

Le secteur de la microfinance se développe rapidement en Afrique Subsaharienne mais s'avère peu adapté pour soutenir les PME à fort potentiel sur le long terme.

Le profil de ces petites entreprises ne correspond cependant pas aux cibles traditionnelles des **banques commerciales**, compte tenu des facteurs structurels suivants :

- (1) Manque de données financières fiables sur les petites entreprises et l'absence de centrales de risque efficaces
- (2) Un niveau de risque significatif, lié au fait que les petites entreprises évoluent dans des environnements incertains et souvent fragiles. Le taux de prêts en souffrance est de 14,5% pour les petites entreprises africaines, contre 5,5% en moyenne dans les pays en développement³
- (3) Un manque de fonds propres et de compétences internes au sein des petites entreprises pour mitiger ces risques
- (4) Des besoins de financement relativement faibles qui génèrent des coûts de transaction élevés pour les banques du fait du temps nécessaire pour instruire et suivre les dossiers de crédit

Considéré trop risqué et coûteux par les banques commerciales, trop complexe par les institutions de microfinance, le secteur des PME représente le "**chaînon manquant**" (cf. schéma⁴) des économies africaines et demeure privé des financements de long-terme lui permettant d'assumer sa croissance.



¹ Enterprise Surveys, World Bank Group

² I&P, Ernst & Young, INSEAD, *Investir dans les Petites et Moyennes Entreprises en Afrique*, 2015

³ Dalberg Report on support to SMEs in developing countries through financial intermediaries, 2011

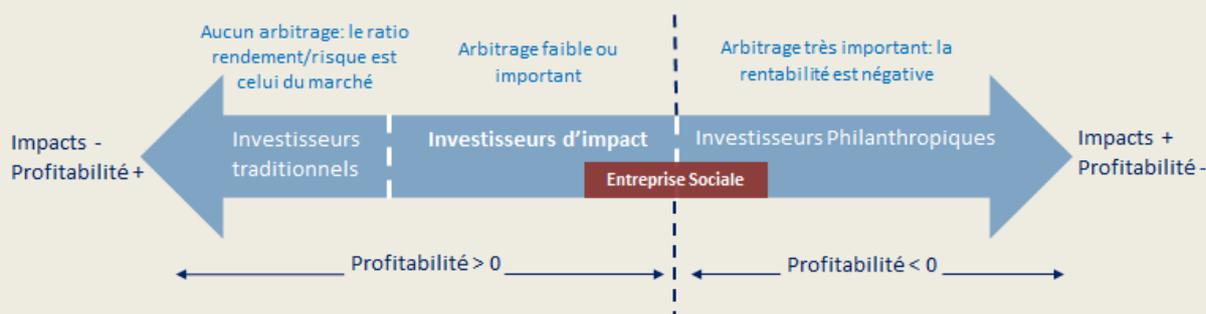
⁴ *Bringing the Missing Middle : the impact of larger loans on Kiva*, Carlos Pierre, 2013

Identifier et offrir les capitaux et compétences nécessaires à ces PME est l'un des grands défis à relever pour contribuer à une croissance durable et inclusive sur le continent et constitue l'une des perspectives les plus passionnantes de l'*impact investment* en Afrique.

Contrairement aux investisseurs "traditionnels", l'investisseur d'impact se fixe, en plus de son objectif financier, un objectif d'impact qui fait partie intégrante de sa stratégie d'investissement et d'accompagnement. L'*impact investor* cherche à contribuer activement à la croissance et au développement des pays dans lesquels il investit. Cela en fait donc un interlocuteur privilégié pour répondre aux enjeux de financement auxquels les PME sont confrontées.

Le *Global Impact Investing Network* (GIIN) définit les investissements d'impact comme les « investissements réalisés au sein d'entreprises, d'organisations et de fonds avec l'intention de générer un impact social et environnemental tout en générant un retour financier ». La définition repose donc sur trois piliers : l'**intentionnalité** de la part des investisseurs de générer des impacts sociaux et environnementaux, la **coexistence** de la rentabilité financière et des impacts de l'entreprise, le concept d'**impact social** et la nécessité de le mesurer.

Le secteur de l'impact investing est en plein développement et représente désormais plus de 60 milliards de dollars d'actifs sous gestion dans le monde, dont 70% dans les pays émergents.¹



¹ Impact investor Survey, JP Morgan et le GIIN, May 2015

Annexe 4 | Présentation de Joan Bardeletti

Diplômé de l'Ecole Centrale, Joan Bardeletti a d'abord travaillé en tant que consultant et ingénieur, avant de se lancer dans la photographie en 2004

- 2010-2013** Reçoit un World Press Photo (2010), un Getty Grant (2011) pour le projet Kill the Gays Bill, lauréat de la Bourse du Talent (2012) pour le sujet Black Snow. Exposition à la Bibliothèque Nationale de France (BNF) en 2011 et publication du livre «Petite Prospérité» par Images en manœuvre en 2011, et du livre « Afro Food...for thought» en 2012
- 2011** Co-fondateur de [Collateral Creations](#), plateforme de production de contenus documentaires et artistiques, mêlant expertise et créativité visuelle.
- 2008-2011** Se consacre au projet [Les Classes Moyennes en Afrique](#), en partenariat avec une équipe de recherche basée en France et en Afrique (Côte d'Ivoire, Kenya, Mozambique, Maroc)
- 2006** Intègre l'agence Pictoretank

QUELQUES TRAVAUX

Black Snow : une centaine de migrants africains échoués sur l'île de Lampedusa sont envoyés dans une station de ski italienne puis dans de petits villages de montagne pour une expérience de micro intégration. (pour *Sette-Corriere della Sera* et *il Venerdì en Italie* & Polka en France)

I am not a cheese Boy: dans le cadre d'un projet au long cours sur la nourriture en Afrique, J. Bardeletti a réalisé un road trip visuel sur les noirs sud-africains de Johannesburg ayant grandi dans les townships au travers de leur relation à la nourriture.

EXPOSITIONS - PRIX - PARUTIONS

Prix / Bourses

- Lauréat de la Bourse Nikon du Talent Reportage (2012) pour le sujet Black Snow
- Getty Grant winner, remis lors de Visa pour l'Image 2011 pour le projet Kill the Gays Bill
- Lauréat de l'Aide à la création du CNC (Centre National du Cinéma) en 2010
- World Press Photo, 2nd prize single, vie quotidienne (2010)
- Bourse Kodak du Talent Reportage: nominé (2010)
- Prix Pictet pour la Photographie : nominé (2010)
- EF Magnum Fondation: nominé (2011)

Expositions personnelles

- **Les Classes Moyennes en Afrique** à la BNF à Paris (Janv 2011), au Centre Culturel français de Rome (Avril 2010), exposition itinérante au Maroc, Gabon en 2011.
- **Xinjiang** au Festival Itinéraires photographiques photo à Bordeaux (Mai 2007)
- **Equinoxes** au festival Promenades Photographiques (Juin 2006)

Expositions collectives

- **Black Snow** à la BNF (2012-2013).
- **Les Classes Moyennes en Afrique** : exposition à la BNF à Paris (Janv-Fév2011); par l'agence Pictoretank lors de Visa pour l'Image (Sept 2009) puis à Bruxelles lors de l'exposition Africa Fast forward.
- **Revolution, respiration** : projection lors de Visa Pour l'Image, Perpignan (Septembre 2005)

- **Xinjiang**: exposition par l'agence Picturetank lors de Visa pour l'Image (Septembre 2006)

Edition

Petite Prospérité: livre de 128 pages, 72 images, 1500 exemplaires (Images en manœuvre) 2011

Afro Food for thought: Coffret de 3 livres, 96 pages, 45 images (Collateral Creations editions) 2012

Publication de Portfolios Presse

(France): Libération, Le Monde, Le Monde Magazine, Jeune Afrique, Géo, Marie Claire...

(Etranger): L'Espresso, Marie Claire, Newsweek, Internazionale, Die Zeit, Cicero, Géo ...

Commandes institutionnelles

Ministère des Affaires étrangères; Agence Française pour le Développement, RFI, Fondation Société Générale; Union Européenne; Union Africaine; Paris 2012; Groupe Bel; ACCOR, Groupe CFAO....



Les Classes Moyennes



Black Snow

Liens utiles

- [Site internet](#)
- [Télécharger le CV de Joan Bardeletti](#)

Annexe 5 | Profil des entreprises partenaires



Agrisatch, Bénin

Augmenter les capacités de production agroalimentaire béninoises et assurer la qualité des produits

Contexte : le marché alimentaire et la filière avicole au Bénin

Le niveau de consommation de protéines d'origine animale au Bénin a été estimé en 2005 à 9 kilogrammes par habitant et par an. Le poulet faisant l'objet de multiples préparations dans la cuisine béninoise, la demande en viande de volaille est en augmentation constante. Selon les statistiques de la direction de l'élevage, **la volaille constitue la deuxième source de viande** (21%), après les bovins (58%). **La production locale est insuffisante au Bénin pour répondre à la demande.** Les prix sur les principaux produits de volaille ont augmenté en moyenne de 6,5%.

Avec une population de près de 10 millions d'habitants, **le Bénin offre un marché florissant pour les filières de distribution alimentaire.** Pourtant, 32% des importations concernent la nourriture. La production locale ne représente que 23% du marché de la volaille et avec une production de 852 000 œufs par jour, celle-ci **ne subvient qu'à 10% de la demande.**



L'entrepreneur : Jean-Baptiste Satchivi

Jean-Baptiste Satchivi est un entrepreneur béninois né à Cotonou en 1957. En juillet 1990, il lance, avec sa femme, une poissonnerie au cœur du marché de Dantokpa, qui deviendra le groupe d'import-export agroalimentaire CDPA. Il est diplômé d'un DESS Entreprise et Développement obtenu à Paris V ainsi que d'un diplôme Supérieur de Recherche en Economie et Commerce International.

Il s'implique dans de **nombreuses associations interprofessionnelles locales et régionales** convaincu que le secteur agroalimentaire a tout à gagner dans la bonne gouvernance et l'élévation conjointe des standards de production. En 2011 il est fait Commandeur de l'Ordre National du Bénin et en 2014, élu président de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin. Jean-Baptiste Satchivi a pour ambition de faire d'Agrisatch et du groupe CDPA, **un leader de la distribution avicole en Afrique de l'Ouest, contribuant à faire émerger une filière locale forte et organisée.**

L'entreprise

Fondée en 2004 et filiale du groupe d'import-export CPDA, AGRISATCH est une entreprise avicole produisant localement des œufs de qualité en grande quantité.

Disposant de deux sites de production modernes, à Tori et à Herviè, d'une capacité totale de 100,000 têtes en ponte, AGRISATCH produit **90 000 œufs par jour et 4 000 sacs d'aliments.** Les œufs représentent 80% du CA pour une valeur totale de 1,9 Mds de FCFA. **L'intégralité des œufs sont aujourd'hui vendus au Bénin à travers le réseau de distribution de CDPA.** La volaille et la vente de "poulettes prêtes à pondre" auprès d'aviculteurs locaux sont les deux autres activités d'AGRISATCH.

Agrisatch se démarque de ses concurrents par **le respect de standards et normes internationales** qui font du groupe un fournisseur privilégié pour une large gamme de clients (hôtels, restauration...). L'activité d'importation et de distribution de produits avicoles et halieutiques au Bénin est très règlementée car il s'agit d'**une activité stratégique pour le pays.** La plupart des exploitations avicoles du pays n'ont pas les moyens et la volonté de respecter cette règlementation. **Agrisatch fait office d'exception appliquant les mêmes normes qu'en Europe et tirant le secteur vers le haut.**

#1 | CREATION D'EMPLOIS

AGRISATCH a créé **125 emplois permanents**. Les salaires sont en moyenne **50% plus élevés que le SMIC béninois**. Les salariés suivent **deux formations par semestre et bénéficient d'une mutuelle santé**.

« Avant l'arrivée d'Agrisatch, les jeunes quittaient la région. Maintenant ils reviennent pour travailler et s'installer. » (Un paysan de la région)

#2 | SOUTENIR L'ECONOMIE LOCALE

Auparavant, l'essentiel des œufs consommés au Bénin étaient importés. La production locale d'AGRISATCH a permis de faire baisser les prix de 20%. Les œufs fissurés sont vendus à prix réduits aux boulangeries et éleveurs porcins locaux.

“Nous faisons la dorure avec les œufs cassés, le prix d'un plateau d'œufs fissurés chez Agrisatch est de 1300 FCFA, le prix d'un plateau normal est de 2000 FCFA. Cela fait une réelle différence” (Une boulangère de Tori)

#3 | STRUCTURATION DU SECTEUR AVICOLE

AGRISATCH a joué **un rôle fondateur dans l'émergence de l'Union Nationale des Aviculteurs Professionnels (UNAP)**, qui compte désormais 550 membres béninois. L'association permet de former les professionnels du secteur, de les sensibiliser aux risques de propagation de maladies (type grippe aviaire) et de faciliter l'accès au crédit pour les petites exploitations.

“L'UNAP Bénin est un regroupement national de tous les aviculteurs modernes du Bénin. AGRISATCH en est membre comme un autre mais avec un rôle de locomotive” (Représentant d'AGRISATCH à l'UNAP)

#4 | DEVELOPPER LES INFRASTRUCTURES LOCALES

AGRISATCH a développé son **site dans un endroit reculé** près du village de Tori. Avec l'arrivée de l'entreprise, **le village a pu bénéficier de l'électrification de la piste** qui mène au village, selon des **standards européens de sécurité et d'émission**. La fondation Satch a également construit une école permettant la **scolarisation de 500 élèves** qui parcouraient auparavant **10km à pied pour rejoindre leur école**.

“Nous avons créé une fondation car nous avons déjà entrepris d'intervenir dans notre communauté en tant que catalyseurs de gens qui portent le changement. Nous formons d'avantage les jeunes pour la cause du développement en se disant que la nouvelle frontière, elle est là, mais elle se franchira avec les Africains, et surtout les jeunes Africains” (Jean-Baptiste Satchivi)

#5 | SOUTENIR LES AVICULTEURS BENINOIS

Les « **Poules Prêtes à Pondre** » (PPP) est un programme lancé par AGRISATCH dans une dynamique de soutien aux aviculteurs locaux. L'entreprise vend des poules déjà parvenues à maturité, en âge de pondre, aux petits producteurs afin qu'ils n'aient pas à assumer les risques des premières phases de vie (maladie, mortalité, infertilité...) et puissent créer de la ressource immédiatement après leur investissement.

“Les poules qui ne sont pas d'Agrisatch ne sont pas de bonne qualité, il faut attendre plus de 6 mois avant de produire deux plateaux. Quand nous avons acheté les poules d'Agrisatch, nous avons récolté 10 plateaux le lendemain” (Une avicultrice)

**CDS, Mauritanie**

Une entreprise citoyenne pour l'accès à tous les Mauritaniens à l'eau et à l'énergie

Contexte : l'électricité et l'eau en Mauritanie

Une insuffisance de la couverture des réseaux d'eau et d'électricité en Mauritanie

L'accès à l'eau constitue un enjeu majeur pour ce pays désertique à 80% où **un Mauritanien sur deux n'a pas accès à une source d'eau potable**. L'accès à l'électricité y est encore plus limité : le taux d'électrification est estimé à seulement 23,8% au niveau national, avec une très forte disparité géographique. Ainsi, **seuls 3% de la population rurale ont accès à l'électricité**. Le **déficit d'infrastructures publiques** est tel que plusieurs centaines de petits centres urbains restent à équiper et à desservir, sans parler des milieux semi-urbains ou ruraux dans lesquels se concentrent le plus souvent les populations les plus pauvres. Le contexte est d'autant plus propice au développement d'une offre privée dans le secteur de l'énergie en Mauritanie que le **grand potentiel du pays en énergies renouvelables** commence à peine à être identifié et exploité.

Politique gouvernementale mauritanienne dans les secteurs de l'eau et de l'électricité

Le gouvernement mauritanien s'est engagé depuis plusieurs décennies dans une **ambitieuse politique de développement et de réforme des secteurs de l'eau et de l'électricité**, notamment en milieu rural, dans une perspective plus globale de lutte contre la pauvreté. Un **cadre légal et réglementaire favorable au secteur privé** a été mis en place depuis la fin des années 1990, il régit **depuis 2001** les délégations de gestion de service public pour l'électricité et **depuis 2005** pour l'eau, sous la responsabilité et la supervision de l'**Autorité de Régulation (ARE)**.

L'entrepreneur : Sidi Khalifou



Sidi Khalifou est un ingénieur et un entrepreneur mauritanien formé en France. Très tôt, il fait preuve d'**engagement** en faveur de l'accès à l'eau et l'énergie pour tous. Il a auparavant dirigé un bureau d'étude (ECO-Qualité), qu'il a créé en 1999, et une ONG (Ecodev) qui sont tous les deux des acteurs majeurs et reconnus dans le secteur du développement en Mauritanie. En 2010, il reprend l'entreprise CDS, alors dirigée par son père, et se consacre depuis entièrement à son développement.

L'entreprise : CDS

CDS se veut avant tout une entreprise citoyenne qui œuvre pour un accès de tous les Mauritaniens aux services d'eau et d'électricité, particulièrement les plus pauvres et les plus isolés du pays.

CDS intervient sur **trois activités complémentaires** : (1) Les **délégations de service public (DSP)** eau et électricité, en partenariat avec l'Etat ou les collectivités locales, (2) L'exécution et le suivi de **travaux électromécaniques** (adduction d'eau potable, installation de centrales solaires ou hybrides, installation d'unités de traitement d'eau, extension de réseaux, etc.) et (3) La **fourniture d'équipements** pour l'accès à l'eau et à l'électricité (chauffe-eau solaire, réfrigérateur solaire, mini-kit solaire, éoliennes, pompes immergées, etc.)

#1 | CREATION D'EMPLOIS

CDS a créé **20 emplois fixes salariés au siège de Nouakchott** dont 2 femmes, et **19 salariés en local**. Le salaire moyen des employés de CDS est de 64 300 MRO (161 euros) par mois, **soit environ le double du SMIC national**.

“Diriger ou créer une PME en Mauritanie est intéressant mais difficile, cela demande beaucoup d'énergie, des financements, une vision, une continuité. (...) Mais quand je vois l'impact en matière d'emplois, c'est une véritable source de fierté” - Sidi Khalifou, Directeur Général de CDS

#2 | AMELIORER L'ACCES A L'EAU ET L'ENERGIE

L'entreprise donne accès aux services essentiels d'eau et d'électricité à des centaines de familles, **notamment en zones rurales**. Depuis 2007, CDS a gagné différents appels d'offre de délégation de gestion de service public (**DSP**) et prend ainsi en charge l'exploitation et la maintenance du réseau (mini-châteaux d'eau et mini-centrales électriques) et le recouvrement des factures. **287 familles sont ainsi reliées à l'électricité** par CDS et **972 ménages abonnés à l'eau**.

“C'est un service qui demande des compétences et de la régularité, et on sait que cela peut être difficile pour nos Etats et nos collectivités. Une entreprise privée comme CDS arrive à le faire, même si ce n'est pas toujours facile” - Sidi Khalifou, Directeur Général de CDS

Accès à l'eau

Près de 1000 familles ont accès à l'eau potable grâce aux pompes installées et alimentées par CDS. Auparavant, les femmes passaient en moyenne **2 heures par jour** pour aller chercher l'eau.

La **qualité de l'eau** a été améliorée par l'arrivée de CDS : les villageois qui utilisaient auparavant l'eau du fleuve souffraient de nombreuses infections. La **quantité d'eau consommée** a également augmenté, de 100 litres d'eau par famille et par jour avant, à **200L/jour/famille**, du fait du développement de nouvelles activités économiques. A titre de comparaison, ces 200 litres représentent la consommation quotidienne d'une seule personne en France.

“Certaines populations prenaient directement l'eau du fleuve ou du marigot des environs, elle était trop polluée et il y avait tellement de microbes que cela entraînait des diarrhées et des maladies de toute sorte. La situation des populations s'est trouvée améliorée avec la gestion par CDS” Chargé de mission service public pour la délégation de l'eau

Accès à l'électricité

Un des produits proposés par CDS est la **lampe solaire**, qui a remplacé les bougies et lampes torches utilisées jusqu'alors. Une lampe solaire CDS dure au moins 5 ans et coûte 25 euros, ce qui correspond au prix d'une lampe torche classique et ses piles pour une seule année d'utilisation.

14 postes frontières sont aujourd'hui équipés de panneaux solaires CDS avec une capacité de 10 kilowatts. Outre l'éclairage, l'électricité solaire a permis d'installer un ordinateur et a ainsi **amélioré le suivi des passages de frontière** qui est désormais informatisé. Les douaniers ont de ce fait été **formés à l'utilisation de l'outil informatique**.

“Dans nos traditions et dans notre religion, il faut enterrer les gens tout de suite et cela se passe souvent de nuit. Avant, les gens avaient peur de partir la nuit au cimetière. [Désormais], ils sont plus à l’aise quand ils font l’enterrement le soir et cela donne également un poids spirituel au cimetière - Sidi Khalifou, Directeur Général de CDS

CDS a également permis la création de **22 boutiques énergie** : des panneaux solaires sur le toit produisent de l’électricité, alimentant notamment un réfrigérateur et permettant la recharge des portables. Environ 30 portables sont rechargés chaque jour dans chacune de ces boutiques énergie. Avant, il fallait confier son portable déchargé à une personne qui partait en bus ou aller soi-même en ville, ce qui pouvait prendre jusqu’à une semaine (coûts importants de transport, perte d’opportunités de travail, etc.).

#3 | CONTRIBUTION A LA VALEUR AJOUTEE NATIONALE

CDS est une entreprise formelle qui paie ses impôts et charges sociales. En 2012, ce sont plus de **7 millions d’ouguiyas (environ 18 000 euros)** d’impôts et de taxes qui ont été générés par l’activité de CDS. En cela, CDS permet plus de dépenses publiques en faveur de la population mauritanienne.

#4 | RENFORCEMENT DU TISSU ECONOMIQUE LOCAL

L’accès à l’eau et à l’électricité proposé par CDS permet de **nouvelles activités économiques**, comme la fabrication de briques. Sur l’ensemble des villages desservis par CDS, 40 000 briques sont ainsi fabriquées chaque année.

CDS contribue au renforcement du secteur privé national en travaillant avec **16 fournisseurs** eux-mêmes implantés en Mauritanie. CDS propose un service haut de gamme dans l’énergie solaire en assurant étude, conseil et après-vente. Son activité est complémentaire de celle des quincaillers traditionnels assurant juste la vente et n’a donc pas fait disparaître de quincaillers concurrents. CDS peut apparaître comme un acteur de référence et donc potentiellement réduire les possibilités d’escroquerie du fait de sa démarche qualité.

Enfin, CDS assure l’approvisionnement en eau avec un système de pompage solaire pour **4 jardins maraîchers communautaires, en collaboration avec l’ONG locale ADEN** : (i) à Dar Salam (commune de Ganki) à 13 km de Kaédi depuis 2009, (ii) depuis 2010 à Inty, quartier périphérique du Nord-Est de Kaédi à forte concentration de populations pauvres, (iii) à Baragosse depuis 2011, et (iv) à Najah Windam depuis 2013. L’installation de ces pompes alimentées par des panneaux solaires permettant l’irrigation a créé une nouvelle activité économique pour ces coopératives. Ainsi, la vente de légumes leur assure 200 000 MRO (soit 500 euros) de revenus chaque mois - à mettre en comparaison avec le revenu moyen d’un ménage rural en Mauritanie, de l’ordre de 400 euros *par an*.



IOT, Madagascar

Une entreprise innovante, soucieuse de défendre l'environnement et d'amener un développement durable dans le sud de Madagascar

Contexte : Madagascar, des conditions précaires

Le Sud de Madagascar est l'une des régions les plus pauvres de l'île, où plus de **92% de la population vit avec moins de 2\$ par jour, et 68% avec moins de 1.25\$ par jour**. 76% de la population nationale souffre de carence alimentaire.

Le concombre de mer fait partie des **espèces classées en danger de disparition** par l'UICN (Union Internationale pour la Conservation de la Nature). A Madagascar, sa pêche, bien que règlementée, est surexploitée par la **présence de centaines de braconniers**



L'entrepreneur : Jaco Chan Kit Waye

Jaco Chan Kit Waye est l'actuel Directeur Général de IOT, le Directeur Général de Copefrito SA qui est une société de pêche et d'exportation de poulpes et de calamars qu'il a créée en 1995 et le Président de l'association des exportateurs de produits de la mer à Madagascar.

Son **engagement environnemental et social** l'a mené à s'impliquer dès 2003 dans le premier site de gestion des ressources naturelles avec une communauté de pêcheurs et plusieurs ONG qui visait à développer une aire maritime protégée tout en améliorant les conditions de vie des pêcheurs. En 2006, Jaco est nommé "**Manager de l'année**" des PME malgaches (prix décerné par la BNI Madagascar du groupe Crédit Agricole).

L'entreprise

IOT est une entreprise innovante, soucieuse de défendre l'environnement et d'amener un développement durable dans le sud de Madagascar. Son activité est ainsi la première aquaculture industrielle de concombres de mer basée sur une technologie de reproduction inédite développée à Madagascar par une équipe scientifique.

Après une phase de grossissement en bassin, un tiers des animaux juvéniles sont cédés aux pêcheurs de villages isolés, qui suivent à leur croissance dans les lagons et les revendent à bon prix à IOT une fois arrivés à maturité. Les concombres de mer sont ensuite séchés et exportés en Chine.



#1 | PROTECTION DES ESPECES MARITIMES

L'activité d'IOT ne se limite pas à la protection des concombres de mer, mais aussi à celle des poulpes qui font l'objet d'une pêche importante dans la région. En collaboration avec des ONG locales, IOT a pu instaurer une période de fermeture de pêche de 90 jours, en plus de la fermeture nationale. Afin de compenser la perte de revenus des pêcheurs, IOT leur propose des activités alternatives qui sont l'aquaculture d'algue et de concombres de mer.

"Les holothuries sont des animaux détritvores et de ce fait ils contribuent à la purification de l'eau. Nous n'avons pas besoin de leur donner d'aliment chimique qui risquerait de contaminer l'eau ou l'environnement. Nous avons un permis environnemental pour notre exploitation et notre équipe compte un responsable environnemental qui fait des rapports périodiques sur le sujet." - Jaco Chan Kit Waye, DG de IOT

#2 | CREATION D'EMPLOIS ET SOURCE DE REVENUS STABLES

L'équipe permanente d'IOT est aujourd'hui constituée de **76 personnes, dont 6 femmes, sous contrat à durée indéterminée. 62 employés temporaires** travaillent également sur le chantier des bassins d'aquaculture et ce nombre peut augmenter en fonction de l'importance des travaux à réaliser. Les cadres de l'entreprise gagnent en moyenne le triple du SMIC local et le salaire le plus bas est 10% supérieur au SMIC soit 122 000 Ar (41 €).

"Tous nos employés, qu'ils soient permanents ou à temps partiel, ainsi que leurs familles, sont affiliés à un organisme de prévoyance sociale et à une couverture maladie. On leur assure aussi les repas en cantine et un transport entièrement pris en charge par la société. ... Nos employés sont équipés de gilets de sauvetage pendant les marées hautes, ainsi que de tous les accessoires nécessaires afin de garantir leur sécurité au travail tels que des gants, des bottes, etc." - Jaco Chan Kit Waye, Directeur Général d'IOT

IOT a également initié les villageois à l'aquaculture et travaille actuellement avec **30 pêcheurs issus des villages environnants et en vise 150 à terme**. Les juvéniles leur sont cédés pour qu'ils puissent les revendre à bon prix à IOT une fois arrivées à maturité. Cela leur permet ainsi d'avoir une source de revenus stable, contrairement à la pêche traditionnelle qui est très aléatoire.

"Avant de faire de l'aquaculture avec IOT, les pêcheurs devaient parcourir de grandes distances et employaient des méthodes rudimentaires et très risquées pour trouver des concombres de mer, d'autant plus dangereuses que la pêche aux concombres de mer sauvages se fait la nuit... Désormais, les villageois qui sont devenus nos partenaires n'ont qu'à entretenir les enclos et repêcher les concombres qui sont assez gros pour nous les revendre." - Jaco Chan Kit Waye, Directeur Général d'IOT

#3 | CONTRIBUTION A LA FORMATION DE LA POPULATION LOCALE

IOT a lancé un **programme de formation en techniques d'aquaculture animé par 4 cadres de l'entreprise**. A ce jour, le programme a permis de former une trentaine de personnes à l'aquaculture. 90% d'entre eux n'avaient jamais travaillé dans ce secteur auparavant.

En outre, les **pêcheurs et les fermiers collaborant avec IOT bénéficient de formations en gestion** qui visent à leur apprendre à mieux gérer leur argent.

4 | CONTRIBUTION A LA VALEUR AJOUTEE NATIONALE

IOT est une entreprise formelle qui paye ses impôts et charges sociales. En 2013, son activité a généré 98 591 801 Ar (32 038.83 €) d'impôts et taxes qui permettront de renforcer les revenus de l'Etat. En plus de ses impôts, l'entreprise contribue au soutien de la population locale en versant une « ristourne » aux communautés locales dont la valeur varie entre 1 et 3% du prix auquel IOT rachète les concombres de mer aux villageois.

“Les ristournes sont des prélèvements reversés à la communauté sur l'achat des produits sauvages. Normalement, on ne devrait pas payer de ristournes car nous n'achetons pas de concombres de mer sauvages, uniquement les concombres de mers provenant de l'aquaculture des pêcheurs que nous encadrons, mais nous sommes conscients que cela contribue au soutien de la population alors on accepte de payer” - Jaco Chan Kit Waye, Directeur Général de IOT

#5 | CONTRIBUER A ASSURER LA SECURITE DE LA REGION

IOT est implantée dans une région où **10.6% des ménages ont été victimes de l'insécurité** liée au phénomène des “dahalo” (“voleurs de zébu”) en 2013. IOT contribue à assurer la sécurité de la région en facilitant l'implantation de cinq militaires par commune, dont un à l'entrée du site de mangroves, logé dans les locaux même de la société. IOT a également équipé de téléphones les huit communes rurales de la région en garantissant leurs frais de communication sur un an pour faciliter la communication de la survenance d'attaques éventuelles.

#6 | AMELIORER LES INFRASTRUCTURES

L'entreprise étant localisée dans une région enclavée, elle **contribue à améliorer les infrastructures pour rendre la zone accessible**. 2km de piste menant vers le site d'Ankaloha ont ainsi été construites et financées par IOT.

Les travaux de construction de 20km de piste menant vers le site des mangroves sont en cours, et IOT est l'une des parties prenantes dans le financement de ce projet, avec la commune et d'autres particuliers. IOT a également contribué à améliorer l'accès à l'eau pour la population locale. L'entreprise a notamment creusé quatre puits dans trois villages de la région.

Contexte : la santé de la mère et l'enfant au Sénégal

Une insuffisance de la couverture santé de la mère et de l'enfant

Au Sénégal, le nombre de femmes en âge de procréer est de 2 735 699 (23% de la population totale) et le nombre d'enfants de 0 à 5 ans est de 2 307 503 (19,4% de la population totale). La mortalité liée à la grossesse, à l'accouchement et au post-partum constitue la première cause de décès chez les femmes en âge de procréer.

Les solutions existantes au Sénégal pour la santé de la mère et de l'enfant sont soit très onéreuses, soit abordables mais débordées par la demande et sous-équipées. Aucune de ces solutions n'offre de prise en charge globale de la mère et de l'enfant.

Engagement politique dans la santé de la mère et de l'enfant

L'amélioration de la santé de la mère, du nouveau-né, et de l'enfant est considérée par l'Etat sénégalais comme une priorité. En témoigne l'adhésion du Sénégal à Vision 2010, initiative des premières dames pour la réduction de la mortalité maternelle et néonatale en Afrique de l'Ouest et du Centre endossée par l'Union Africaine. Les multiples déclarations publiques et l'initiative présidentielle "Bajenu Gox" confirment cette volonté de prendre résolument en charge la santé maternelle et néonatale. Cet engagement politique au plus haut niveau est aussi confirmé par le premier objectif de la Déclaration de Politique de Population (DPP) de 1988 révisée en 2001 qui est de « réduire la morbidité et la mortalité, en particulier celle des mères et des enfants par le renforcement des programmes de santé, notamment de santé de la reproduction ».

L'entrepreneur : Khadidiatou Nakoulima



Khadidiatou Nakoulima est une jeune femme sénégalaise, diplômée de l'école des Mines de Paris et spécialisée en innovation et entrepreneuriat.

Khadidiatou a grandi dans une famille de médecins, son père et ses oncles exerçant la profession. Le domaine de la santé au Sénégal lui est donc familier, et les histoires de ces femmes ayant perdu confiance dans le système de santé Sénégalais, faute d'écoute et d'attention, serviront de moteur et de ligne directrice au projet NEST.

En 2012, elle fonde NEST avec l'aide de son père, **Alassane**, de son frère, **Ousseynou** et du Dr. Abdoulaye DIOP. Elle ambitionne de créer un réseau de santé maternelle et infantile en Afrique de l'ouest, pour les populations à bas et moyens revenus.

L'entreprise : NEST

NEST est une société sénégalaise dédiée à la santé de la mère et de l'enfant, créée en 2012, qui vise à proposer une offre de soins de qualité, accessibles aux classes populaires et aux classes moyennes vivant en ville. Le modèle de services intégrés de NEST permet d'assurer un suivi des jeunes femmes en âge de procréer jusqu'à l'accouchement, et des enfants de la naissance à l'âge de 15 ans.

Le projet s'inspire d'un modèle de *social business* indien, [Lifespring Hospitals](#), réseau de maternités créé en 2005 et qui s'est développé très rapidement à Hyderabad. La découverte de ce réseau a été un véritable déclic pour la fondatrice de NEST, qui souhaite dès lors reproduire ce modèle au Sénégal où les femmes enceintes vivent souvent dans l'incertitude de trouver une structure d'accueil de qualité.

Principaux impacts identifiés

#1 | CREATION D'EMPLOIS DE QUALITE

NEST emploie 40 personnes (dont des médecins qui ne sont pas salariés mais qui sont payés à l'acte). La plupart sont des femmes, qui travaillent comme infirmières et sages-femmes. Pour beaucoup d'entre elles, il s'agit de leur premier emploi formel.

"C'est le temps de s'affirmer pour les femmes sénégalaises et de montrer ce dont on est capables", Madiguen, sage-femme chez NEST

La moyenne des salaires est le double du salaire minimum au Sénégal : entre 90 000 et 100 000 FCFA net par mois (respectivement 137 € et 152 €) pour les infirmières et les sages-femmes. Le revenu des médecins peut atteindre 1 500 000 FCFA par mois (2 286 €), et ils ont la possibilité de devenir actionnaires de la société.

Le personnel de NEST bénéficie de bonnes conditions de travail, souvent meilleures que dans les structures publiques : tous les collaborateurs ont la possibilité de faire consulter leurs enfants sans frais et les médecins bénéficient d'un matériel moderne et adapté. **50 % du personnel bénéficie d'environ deux journées de formations par mois.** Ces formations portent sur des soins néonataux d'urgence, sur l'accueil des malades et sur des spécialités (ORL,...) et sont le plus souvent effectuées dans d'autres établissements.

#2 | INFORMER ET SENSIBILISER

Dans un contexte où les jeunes filles sénégalaises rencontrent des difficultés à trouver une oreille attentive au sujet de la planification familiale et des questions relevant de la gynécologie, **NEST organise des séances d'information, d'Education et de Communication (IEC) sur ces sujets.** Les séances ont lieu dans des écoles de formation et des associations de jeunes filles. Elles sont organisées par les sages-femmes de NEST et réunissent environ 15 à 30 jeunes femmes. **L'activité d'IEC de NEST a touché plus de 800 femmes à ce jour.**

En dehors des séances de rencontre, un numéro de téléphone est mis à la disposition des participantes pour appeler ou envoyer des SMS afin de poser d'autres questions ou bien échanger sur des sujets plus intimes.

#3 | AMELIORATION DE LA QUALITE DES SOINS DANS LA SANTE MATERNELLE ET INFANTILE

Le concept de NEST est particulièrement pertinent dans un pays où le taux de natalité est très important (4,7 enfants par femme en 2011 d'après la Banque Mondiale) et l'offre de soins inadaptée (le secteur public est abordable, mais ses services sont de mauvaise qualité et le secteur privé est trop cher pour les classes moyennes et populaires).

“NEST propose un service de meilleure qualité à un prix constant avec un excellent suivi du patient alors que les autres centres ont tendance à se cantonner à la formule ‘consultation et ordonnance’, et les liens s’arrêtent là” Khadidiatou Nakoulima, directrice de NEST

NEST s'adresse à des populations qui souhaitent une bonne qualité de service médical et un cadre d'accueil dans des conditions « correctes » et « très confortables ». NEST offre à ses patientes **un suivi intégral avec des conseils** pour le suivi de grossesse ainsi que pour le suivi vaccinal des enfants. Aujourd'hui, c'est la seule structure médicale au Sénégal capable d'offrir une prise en charge globale de la mère et de l'enfant avec :

- Un plateau médical qui propose des consultations d'infirmières et de sages-femmes avec l'intervention d'un pédiatre si nécessaire, des consultations dentistes et des bilans sanguins
- Une maternité, qui assure des accouchements par voie basse et des césariennes, ainsi que des consultations gynécologiques.

#4 | RENFORCEMENT DU SECTEUR PRIVE ET MEDICAL

En plus d'apporter une offre intermédiaire dans la santé de la mère et de l'enfant, NEST contribue à l'économie locale et commande **100% de ses consommables médicaux à des fournisseurs locaux**.

NEST propose aux médecins de cabinets indépendants une maternité moderne et bien équipé ou ils peuvent orienter leurs patientes pour assurer des accouchements par voie basse ou par césarienne. NEST a d'ailleurs, dans son objectif d'inciter les bonnes pratiques professionnelles, poussé un de ses prestataires à se formaliser **avec la création d'un groupement d'intérêt économique au niveau de la chambre du commerce**.



Contexte : le défi de la gestion des déchets au Nigéria

Une urbanisation croissante et une forte pression démographique

Le Nigéria compte plus de 170 millions d'habitants, dont 21 millions pour la seule agglomération de Lagos, capitale économique du pays. C'est le pays le plus peuplé d'Afrique Subsaharienne. La croissance démographique est forte (250 000 habitants supplémentaires chaque année) et on estime que la ville atteindra 35 millions d'habitants d'ici 2050.

L'enjeu majeur de la gestion des déchets

La forte urbanisation et croissance du pays posent de nouveaux enjeux en termes de retraitement des déchets. Plus de 10 000 tonnes de déchets sont produits chaque jour dans la ville de Lagos, qui souffre d'un déficit d'infrastructures pour les gérer. Moins de la moitié de ces déchets (environ 40%) sont collectés par les gouvernements municipaux et seuls 13% des matériaux recyclables sont récupérés.



Entrepreneur : Bilikiss Adebisi

Née et élevée à Lagos avec ses 4 frères et sœurs, Bilikiss Adebisi a étudié et travaillé aux Etats-Unis avant de développer le projet WECYCLERS au cours d'un MBA en social business au MIT.

Elle se tourne vers le secteur de la gestion des déchets, convaincue de son énorme potentiel pour le Nigéria, en termes de business et d'impact sur les populations. Elle se réinstalle à Lagos en 2012 et se dédie à plein temps à WECYCLERS.

L'entreprise

Fondée en 2012, WECYCLERS est une entreprise sociale de collecte de déchets destinée à améliorer la gestion des déchets dans les quartiers informels de Lagos, au Nigéria.

La collecte se fait au moyen de triporteurs (les *Wecycles*), qui circulent dans ces quartiers et récupèrent les déchets auprès des habitants. Les déchets sont ensuite triés et distribués aux usines de recyclage locales. WECYCLERS récompense les familles avec des objets ménagers en fonction du volume des déchets collectés, encourageant ainsi les techniques de recyclage auprès de la population. L'entreprise compte à ce jour plus de 3400 foyers partenaires et a collecté 525 tonnes de déchets depuis sa création.

Principaux impacts identifiés

#1 | AMELIORER LE CADRE DE VIE

289 tonnes de bouteilles plastiques, 195 tonnes de sachets plastiques, 43 tonnes de cannettes en aluminium ont été collectées et recyclées en deux ans. L'utilisation de triporteurs pour la collecte permet d'accéder aux quartiers les moins bien desservis avec un impact environnemental très limité.

#2 | CREER DES REVENUS A PARTIR DES DECHETS

Les familles partenaires sont essentiellement des vendeurs informels et des étudiants. Une famille partenaire reçoit en moyenne \$10 par mois de WECYCLERS, ce qui peut représenter jusqu'à 20% des revenus de la famille. 3 400 familles sont des partenaires actifs, installées pour l'essentiel dans les quartiers pauvres et informels de Lagos.

“La gestion des déchets est l'un des principaux problèmes des populations pauvres au Nigéria. Nous voulons créer un système qui ferait des déchets non plus un problème, mais une solution pour chacun.” Bilikiss Adebiji, fondatrice de Wecyclers

#3 | CREER DE L'EMPLOI

La compagnie a permis de créer 52 emplois, dont 37 à temps plein. Les 15 trieurs de déchets ont des contrats temporaires. Le revenu moyen est de \$125 par mois, soit \$8 au-dessus du minimum national.

#4 | FAVORISER L'ECONOMIE LOCALE

WECYCLERS achète ses triporteurs à un fournisseur local. Chacun vaut \$700, et il y a une flotte de 25 triporteurs, soit plus de \$17,000 d'achat à ce fournisseur.

WECYCLERS utilise un logiciel développé par une société nigérienne pour gérer son flux de SMS. Près de \$1,600 d'impôts ont été payés à l'Etat Nigérian l'année dernière.

#5 | ACCOMPAGNER VERS L'ECONOMIE FORMELLE

La majorité des salariés sont issus de quartiers pauvres et il s'agit souvent de leur premier emploi formel. WECYCLERS aide ses familles partenaires à ouvrir un compte bancaire formel avant de recevoir les points WECYCLERS. Ce compte bancaire peut ensuite servir à payer un loyer, recevoir un salaire...

