

CROISSANCE

LE MAGAZIN D'ENTREPRISE

INTERVIEW

Amine Kébé
Golden Eyes
Afrique

ADEPME

Ouverture
du centre de
démonstration
de technologies

DOSSIER

LE CROWDFUNDING

UN LEVIER DE FINANCEMENT
ALTERNATIF POUR LES PME
SÉNÉGALAISES

CHRONIQUE ÉCONOMIQUE

Par le Pr Moustapha Kassé
Doyen honoraire de la FASEG

INTERVIEW :

Bintou et Mariam
de **NOMAD'S**

Grow Hub Meeting©
Financement:

24 Avril 2015 au Radisson Blu Dakar

204 ENTREPRISES
PARTICIPANTES



Postecash

voire porte-monnaie électronique

UNE INNOVATION DE TAILLE



Transférer de l'argent



Payer ses factures



Recevoir salaires et pensions



Convertir en Cash



Recharger par sms et/ou internet



Recharger par carte Jula



Fidéliser la clientèle

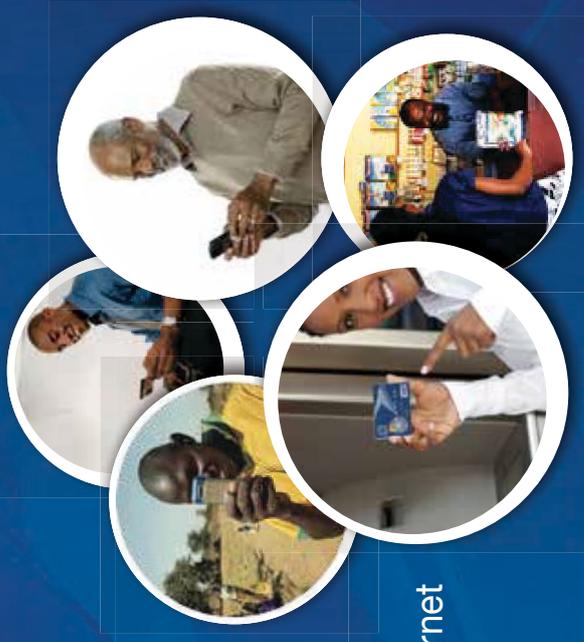


Faire ses achats en magasin et sur internet



0fcfa

de frais de transaction



<https://www.postecash.sn>

+22133 839 34 34

ÉDITO



Ramadan Moubarak...

Voici le numéro du mois de juin de votre Magazine (gratuit) économique CROISSANCE, qui coïncide avec le mois béni de Ramadan.

Mois BÉNI, pour... les boulangers, les pâtisseries et autres vendeurs de dattes; Mois BÉNI pour une bonne frange des entreprises du secteur agro-alimentaire qui, se frottant les mains, en profitent pour placarder nos murs (et panneaux) d'affiches nous souhaitant un bon... Ramadan. C'est ce qu'ils disent ! Certes, mais nous comprenons que c'est plutôt pour booster leur chiffre d'affaires dans une période qui est pourtant censé être un mois de...retenue, de privation, d'économies... QUEL PARADOXE !

MOIS BÉNI !... Pas pour TOUS, en tout cas pas pour... les DIO-BÉNES ET SY-ÉNES qui, à partir de 10h, ne sont plus productifs et quittent le bureau à 15h, pour arriver à la maison à 17h après avoir fait la queue devant les boulangeries, à la caisse des Supermarchés. Auparavant, on les aura entendu rouspéter dans les embouteillages, s'ils n'ont pas failli en venir aux mains avec le chauffeur de Taxi, ou de Car rapide...

MOIS BÉNI, pour les OUSTAZES - eux aussi -, et autres WARATÉKATES, ces fameux précheurs qui, au rythme des conférences, tables rondes et plateaux téléés sont les stars incontestées de ces jours d'intense piété et, on ne se trompe pas si l'on élit comme Homme du mois IRAN NDAO, ALIOUNE SALL, MAMI AIDARA ou TAFSIR au lieu de... YOUSSOU NDOUR, BAABA MAAL, ou WALY SECK.

Alors, mois moins... BÉNI pour les artistes et autres entreprises de divertissement (boite de nuit, restaus...) même si Sorano et Le Grand Théâtre ne désespèrent pas...parce qu'envahis présentement par le son des KHASSAIDES et autres chants religieux.

Pour nous en tout cas, c'est un MOIS BÉNI où nous avons eu l'occasion de rencontrer de jeunes entrepreneurs très dynamiques : en l'occurrence Amine, Bintou, Mariam. Et nous nous sommes intéressés également à un mode de financement alternatif mais de plus en plus usité dans le monde, il s'agit du CROWDFUNDING.

Le Professeur Moustapha KASSÉ nous a fait l'honneur, à partir de ce numéro, d'écrire une chronique sur l'économie sénégalaise. Tous les mois, Hilda dialoguera avec vous de TIC.

Nous vous parlerons aussi de l'inauguration du Centre de démonstration de technologies de l'ADEPME et des GROW HUB MEETING FINANCEMENT.

Sur ce... Bonne Lecture ! ET... BON NDOGOU !!

Mohamed El Habib NDIAYE
Rédacteur en Chef



UN PROGRAMME POUR LE DÉVELOPPEMENT DES PME

GROW HUB MEETING® FINANCES



La seconde rencontre **Grow Hub Meeting® Financement** s'est déroulée le **22 Avril 2015** au Radisson Blu Hotel Dakar.

Il s'est agi d'une journée de rencontres axée sur le financement des PME qui a permis de mettre en rapport direct les entrepreneurs désireux de financement et les institutions qui financent.

144

 ENTREPRISES PARTICIPANTES

Grow Hub Meeting® est un programme établi sur cinq (5) ans (2015 -2020) avec soixante (60) rencontres :

- 12 Grow Hub Meeting® B2B
- 12 Grow Hub Meeting® FORMATION
- 12 Grow Hub Meeting® FINANCEMENT
- 12 Grow Hub Meeting® CONSEILS & CONFÉRENCES
- 12 Grow Hub Meeting® MISSION ÉCONOMIQUE

A cet effet, des rencontres vont être créées dans le but d'aider les PME et PMI sénégalaises à favoriser les rencontres B2B, rencontrer des décideurs, trouver des alliances stratégiques ou technologiques, trouver des partenaires financiers, commerciaux, identifier des opportunités de développement, se développer sur de nouveaux marchés.

SOMMAIRE

DOSSIER : CROWDFUNDING

UN LEVIER DE FINANCEMENT ALTERNATIF POUR LES PME SÉNÉGALAISES



CROISSANCE
LE MAGAZINE DE L'ENTREPRISE

Une publication mensuelle gratuite de
REPRÉSENT'ACTION WEST AFRICA
Stèle Mermoz, Dakar - Sénégal
Email : croissance@representaction.com

DIRECTEUR DE PUBLICATION
Hamza NDIAYE

RÉDACTEUR EN CHEF
Mohamed El Habib Ndiaye

DIRECTION ARTISTIQUE
Ousmane DIALLO

SERVICE COMMERCIAL
Chantal
Habib
Tél. : +221 77 539 98 89 / 70 367 20 48

Ont collaboré à ce numéro
Pr Moustapha KASSÉ
Hilda LATZOO
Cheikh Tidiane Coly

Tirage
5 000 exemplaires

IMPRIMERIE
La Rochette Dakar

Photo Couverture : Dago

ORGANISER

CROWDFUNDING

Un levier de financement alternatif pour les PME sénégalaises

06

Les sites de CROWDFUNDING

08



ÉVOLUER

NOMADE'S

10



Un programme
pour le développement
des PME.

03



ADEPME
Inauguration
du Centre de
démonstration de
technologies

20



INTERVIEW
Amine KÉBÉ
Directeur Général
Golden Eyes Afrique

12

4 règles d'or pour
se lancer dans le
e-commerce

22



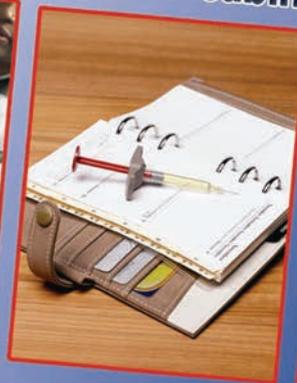
CHRONIQUE
Par Professeur
Moustapha KASSÉ
Doyen Honoraire
de la FASEG

14



- **Gestion des dossiers Patient**
- **Gestion des Rendez-vous**
- **Planning des salles d'examen**
- **Facturation**

Médic'IS le logiciel qui soigne la gestion de votre Cabinet Médical



Email : contact@seysoo.com
Tél. +221 33 867 93 33

LE CROWD

UN LEVIER DE FINANCEMENT ALTERNATIF

De nombreux projets fleurissent au Sénégal, (un pays dont la stabilité et les potentiels de croissance sont un gage de confiance pour les investisseurs), et nécessitent des fonds de roulement pour se développer et rester compétitifs dans les secteurs primaires, secondaires mais aussi tertiaires (et même les technologies de pointe). Cependant, les startups locales peinent à séduire les investisseurs individuels et les banques pour financer leur croissance, malgré leur fort potentiel. Seules les grandes structures arrivées au stade de la maturité obtiennent les faveurs des quelques fonds d'investissement présents sur le marché.



Un nouvel instrument de levier de financement, aux règles de fonctionnement extrêmement souples, pourrait dynamiser la croissance des entreprises sénégalaises. Venant directement des Etats-Unis : le **«Crowdfunding»**.

Cependant, il ne prétend pas se substituer totalement aux banques ou aux business angels. Il vient plutôt en complément. Il est fortement recommandé aux porteurs de projet de consulter des structures d'accompagnement (comme l'ADEPME ou l'APIX) au lancement ou au développement d'une activité.

QU'EST QUE LE CROWDFUNDING ?

Le Financement participatif ou Crowdfunding que l'on pourrait traduire par le financement par la foule, (inspiré du Crowdsourcing qui est la production participative) décrit tous les outils et méthodes de transactions financières qui font appel à un grand nombre de personnes pour financer un projet. Ce mode de financement existe depuis toujours, et était surtout utilisé par les associations caritatives mais il est vrai qu'Internet a permis de le vulgariser mais surtout de le faire à une plus grande échelle.

Le Crowdfunding est également un moyen de fédérer le plus grand nombre de personnes autour de son projet, il permet ainsi de tester son produit ou service auprès des internautes et d'avoir un avis sur la perception qu'en ont les futurs clients.

Les fonds apportés peuvent être alloués sous 4 formes différentes :

LE DON

Une personne physique ou morale (une entreprise) donne une somme sans aucune contrepartie : c'est un don, en général, ce mode de financement est propre aux actes associatifs ainsi qu'aux projets personnels.

Exemple : pour un acte associatif, l'empire des enfants peut demander un financement pour la construction d'une salle de classe ou l'achat de matériel. Pour un projet personnel, dans ce cas, la personne peut compter sur la campagne de Crowdfunding pour faire une opération, ou une aide pour un accès à certains soins très coûteux par exemple.

FUNDING

POUR LES PME SÉNÉGALAISES

LA RÉCOMPENSE

Une personne physique ou morale (une entreprise) donne une somme en échange d'une récompense. Le porteur de projet a deux façons de présenter les récompenses, il peut recourir au pré-achat, c'est à dire qu'il faudra qu'un certain nombre de personnes achète le produit ou le service pour que ces derniers soient créés. Exemple : un musicien a besoin de vendre un certain nombre d'albums pour pouvoir financer l'enregistrement dudit album. En échange, les contributeurs recevront l'album.

La deuxième façon que peuvent prendre les récompenses c'est de donner en échange d'un financement, un cadeau, comme la photo du projet terminé, t-shirt promotionnel.

Exemple : une personne veut collecter des fonds pour créer un voilier à mains nues, le fait de proposer aux contributeurs de venir passer un moment sur le bateau une fois terminé est aussi considéré comme une récompense.

LE PRÊT

Une personne physique prête une somme afin de financer un projet. La somme prêtée doit être rendue avec ou sans intérêts, c'est au porteur de projet d'en décider.

Exemple : une coopérative de femme a besoin de 250 000 FCFA pour l'achat d'un moulin à mil, les « prêteurs » qui apportent une certaine somme doivent être remboursés dans un délais prédéfini, avec ou sans intérêts.

L'EQUITY OU INVESTISSEMENT AU CAPITAL DES ENTREPRISES

Une personne physique ou morale (une entreprise) accepte d'investir dans un projet à condition d'acquérir des parts dans l'entreprise financée directement ou indirectement.

Exemple : Des entrepreneurs cherchent 5 000 000 F pour la création de leur structure, une personne physique ou morale investit en contrepartie de parts sociales (le nombre de parts sociales sera calculé en fonction de l'investissement). Le con-

tributeur devient donc «un actionnaire» de l'entreprise qu'il soutient financièrement.

AVANTAGES

Le financement participatif est un service en ligne qui reprend la pratique du terrain de la plupart des associations et des créateurs d'entreprises : un moyen de se faire entourer, conseiller et soutenir. La levée de fonds est la dernière étape d'une stratégie de mobilisation communautaire.

L'un des atouts remarquables du financement participatif est de permettre des transactions mettant en relation des personnes physiques, ce qui permet une relation financière basée sur d'autres critères que la recherche unique de profit. Ainsi, le financement participatif est parfois un bon moyen de favoriser l'entraide, ou bien pour une entreprise, de communiquer tout en levant des fonds.

Certaines plates-formes de financement participatif vont plus loin que la simple levée de fonds, et constituent un moyen de tester son idée auprès d'une communauté d'internautes. Ainsi le porteur de projet aura des éléments sur la faisabilité de son projet et pourra pré-vendre ses produits ou services auprès d'une communauté qui saura le soutenir.

INCONVÉNIENTS

Pour les projets qui disposent déjà de leur propre réseau, les sites de financement participatif ne sont pas toujours utiles car la commission prélevée par ces nouveaux intermédiaires peut être importante. Ainsi par exemple la plate-forme Mymajorcompany prélève auprès du porteur de projet 10% TTC des montants collectés⁴.

Certaines plates-formes spécialisées proposent néanmoins des modèles alternatifs et gratuits, en laissant par exemple aux contributeurs la possibilité de donner un pourboire volontaire et optionnel. Il est néanmoins compliqué de comparer les différentes plates-formes de crowdfunding.

LES SITES DE CROWDFUNDING

Au Sénégal, nous n'avons pas pour l'instant de site de Crowdfunding connu à ce jour, il y avait Tambalina.com, lancé en 2012 mais qui n'est plus fonctionnel. Il y a aussi Represent'Action West africa qui va lancer son site Corporaction.com qui sera le premier site sénégalais d'Equity Crowdfunding. Mais en attendant, les sénégalais, particuliers ou entreprises qui veulent avoir recours au Crowdfunding sont obligés de passer par les sites étrangers (français ou américains la plupart du temps). C'est le cas par exemple de la société NOMADE qui a pu bénéficier de dons grâce à KISSKISSBANKBANK ou aussi l'entreprise CONCREE qui a lancé en 2014 une campagne de Crowdfunding sur Ulule. Les sites de Crowdfunding les plus connus sont :

INDIEGOGO

Plus grande plateforme de crowdfunding à il a été créé par Danae Ringelmann, Slava Rubin, et Eric Schell en 2008. Les créateurs sont partis du constat que beaucoup de choses avaient été démocratisées grâce au développement du web, mais pas l'accès aux capitaux, raison pour laquelle ils ont créé Indiegogo pour permettre à n'importe qui de financer ses idées et ses projets.

Les plateforme est aujourd'hui disponible en 5 langues, 4 devises et opère dans près de 140 pays. C'est aujourd'hui le plus grand site de crowdfunding dans le monde. Environ 70 personnes travaillent pour Indiegogo à l'heure actuelle.

GOFUNDME

Premier site de Crowdfunding avec plus d'1,1 milliards \$ de fonds levés. GoFundMe est une plate-forme de crowdfunding qui permet aux gens de lever des fonds allant des événements de la vie tels que les anniversaires, fêtes, graduations à des circonstances difficiles comme les accidents et les maladies. La société est basée à San Diego, en Californie.

KICKSTARTER

entreprise américaine de financement participatif, essentiellement réputée pour son site internet, créée en 2009

et précurseur dans le domaine. Kickstarter donne la possibilité aux internautes de financer des projets encore au stade d'idée, en réduisant les lourdeurs associées aux modes traditionnels d'investissement. Pour les investisseurs il ne s'agit pas d'un investissement au sens propre mais d'un « soutien », en échange duquel ils reçoivent des récompenses tangibles de la part de l'équipe (ou de la personne) chargée du projet.

ULULE

1^{er} site de financement participatif européen. Il a déjà à son compte 9073 projets financés avec succès et ils détiennent le record du plus gros projet de Crowdfunding en Europe avec le film NOOB.

Après le succès de leur web-série, l'équipe de Noob se lance dans le long-métrage. L'objectif de base est atteint en 15h, puis largement dépassé. Ils décident alors de réaliser non pas 1, mais 3 films : la trilogie Noob. Avec 681.056 € récoltés auprès de 11.932 soutiens.

Ulule finance la création de projets très diversifiés (spectacles vivants, projets écologiques ou solidaires etc.) mais les investisseurs doivent de contenter d'une rétribution sous forme de « cadeau ».

KISSKISSBANKBANK

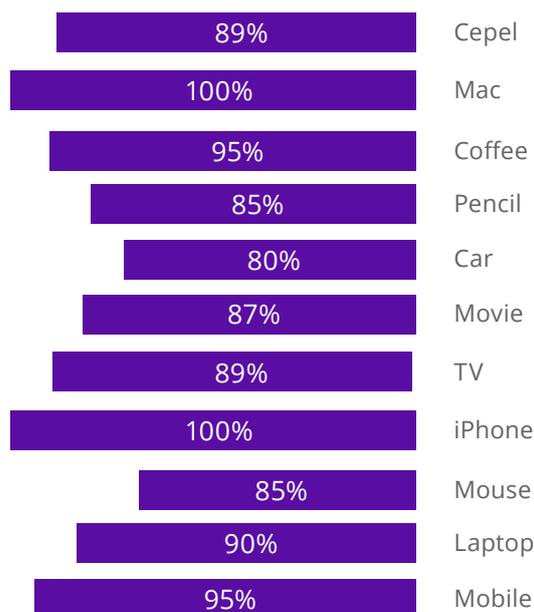
leader Européen du Crowdfunding dédié à la création et l'innovation internationale. KissKissBankBank est une entreprise de financement collaboratif fondée en France en mars 2010 par Omblin Le Lasseur, Vincent Ricordeau et Adrien Aumont, sur le modèle de Kickstarter. C'est l'un des principaux sites européens de financement participatif, et est comparable à Ulule en termes de montant total collecté et de nombre de projets financés.

WISEED

1^{ère} plateforme française d'Equity crowdfunding. Créée en 2008, WISEED soutient l'innovation et permet à des investisseurs particuliers de hnovantes leur permettant ainsi de se développer. La communauté WiSEED, qui compte plus de 30 000 membres, a déjà financé plus de 40 entreprises pour un montant total de près de 10 millions d'euros. WiSEED propose ainsi à des investisseurs particuliers un horizon de placement long terme dans les entreprises non cotées.

ANAXAGO

Plateforme française leader dans le financement participatif direct des entreprises. Elle donne à tous les épargnants la possibilité de devenir actionnaires d'une start-up ou d'une



PME. L'investissement minimum est de 1000 euros et les investisseurs sont regroupés dans un collège. Depuis sa création en 2012, Anaxago a levé plus de 5 millions d'euros et financé 18 entreprises.

MYMAJORCOMPANY

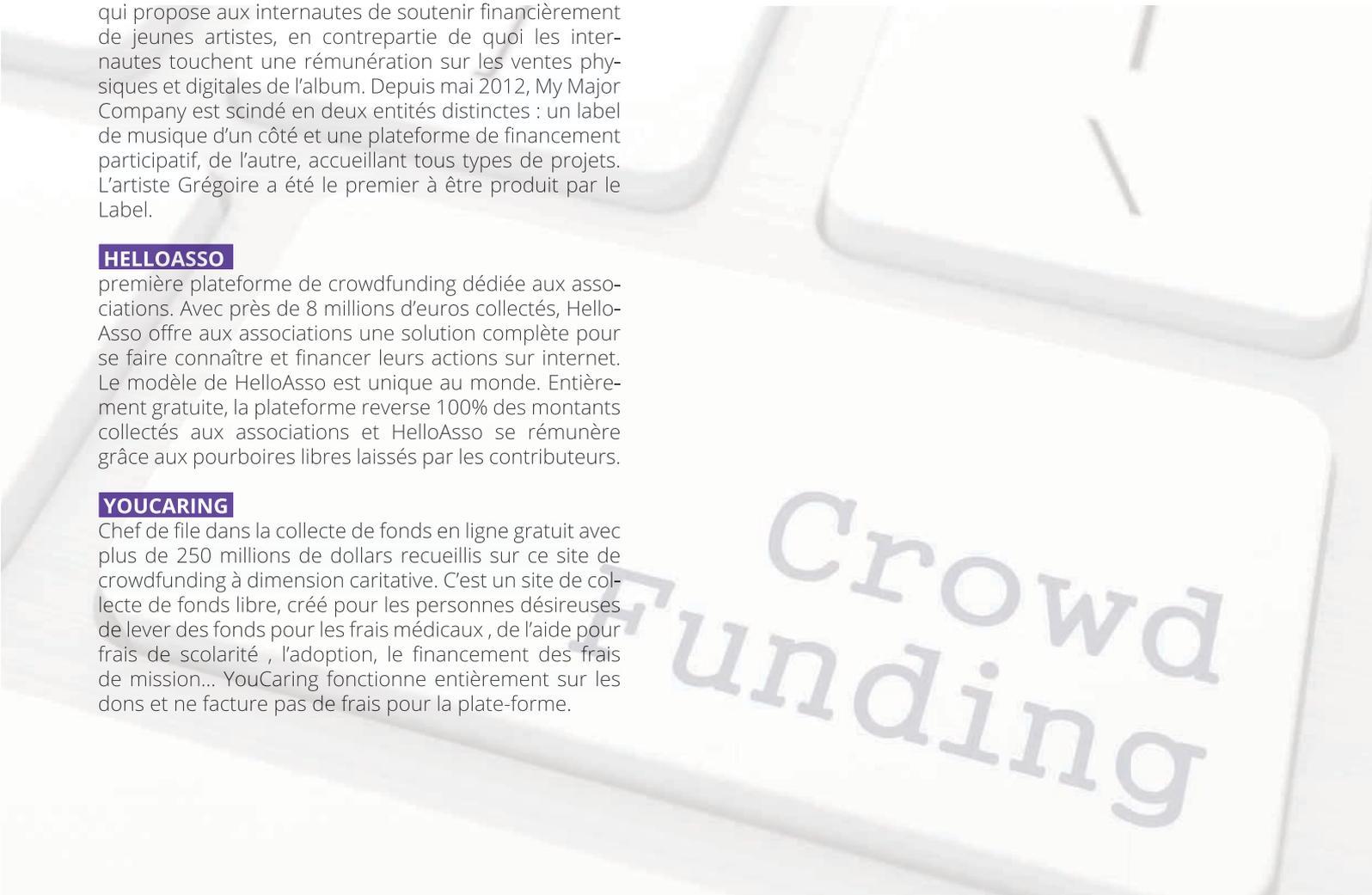
Le 1er site de financement participatif français. Films, Musique, Start-up, BD... Des milliers de créateurs, 430.000 contributeurs, 17.7 millions d'euros collectés. À sa création en 2007, My Major Company est un label participatif qui propose aux internautes de soutenir financièrement de jeunes artistes, en contrepartie de quoi les internautes touchent une rémunération sur les ventes physiques et digitales de l'album. Depuis mai 2012, My Major Company est scindé en deux entités distinctes : un label de musique d'un côté et une plateforme de financement participatif, de l'autre, accueillant tous types de projets. L'artiste Grégoire a été le premier à être produit par le Label.

HELLOASSO

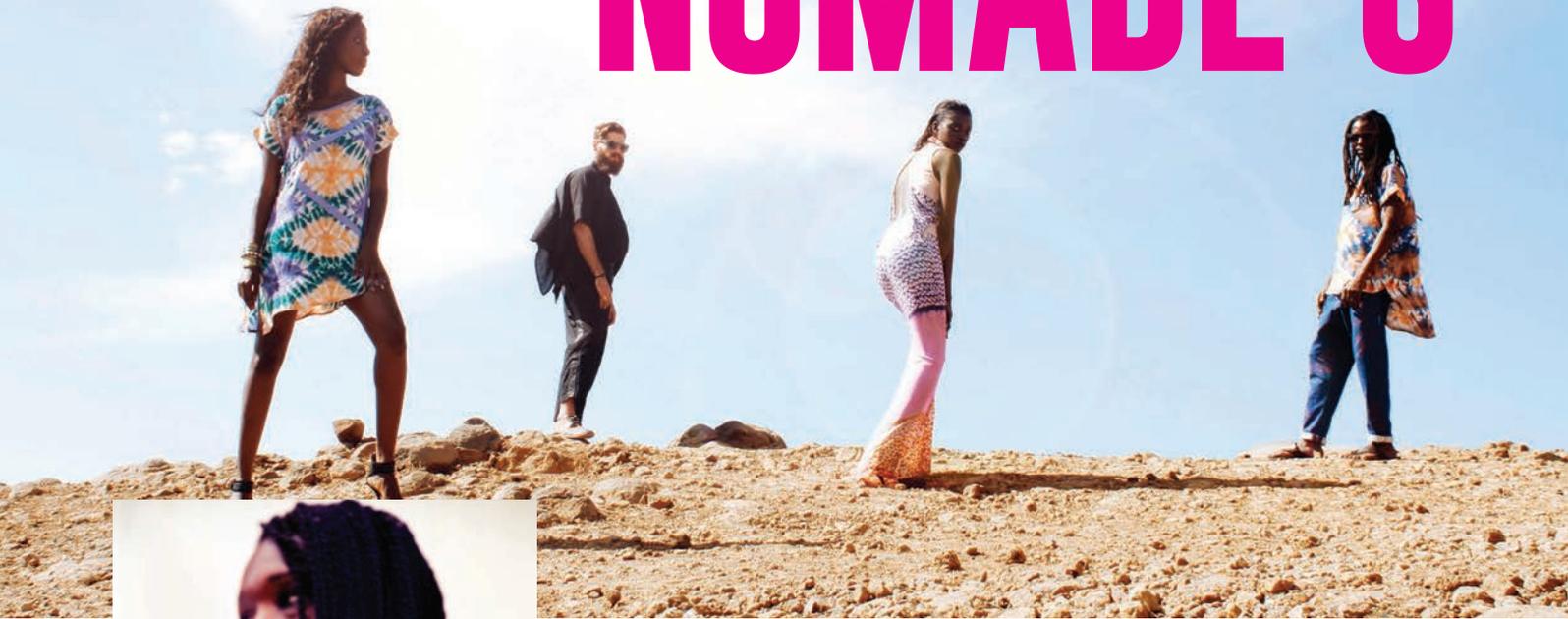
première plateforme de crowdfunding dédiée aux associations. Avec près de 8 millions d'euros collectés, HelloAsso offre aux associations une solution complète pour se faire connaître et financer leurs actions sur internet. Le modèle de HelloAsso est unique au monde. Entièrement gratuite, la plateforme reverse 100% des montants collectés aux associations et HelloAsso se rémunère grâce aux pourboires libres laissés par les contributeurs.

YOUCARING

Chef de file dans la collecte de fonds en ligne gratuit avec plus de 250 millions de dollars recueillis sur ce site de crowdfunding à dimension caritative. C'est un site de collecte de fonds libre, créé pour les personnes désireuses de lever des fonds pour les frais médicaux, de l'aide pour frais de scolarité, l'adoption, le financement des frais de mission... YouCaring fonctionne entièrement sur les dons et ne facture pas de frais pour la plate-forme.



NOMADE'S



BONJOUR Bintou, Bonjour Mariam, la première question qu'on voudrait vous poser c'est qu'est-ce que NOMADE ?

Bonjour, NOMADE est une marque de vêtements unisexes basée au Sénégal qui va à la rencontre de différentes cultures afin d'apprendre des pratiques traditionnelles de travail des tissus pour enrichir sa créativité.

Pouvez-vous nous faire une présentation des deux associées (Bintou et Mariam) et comment êtes-vous

parvenues à mettre cette entité en place ?

Mariam et Bintou sont deux femmes (l'une est designer de formation et l'autre brand manager) qui aiment parcourir le monde, aller à l'aventure à la recherche de nouveautés.

Cet élan d'aller à la conquête du monde nous a rapproché d'avantage. C'est alors tout naturellement que nous sommes amenées à nous associer pour partager, surtout la même vision de la mode et plus encore cette envie de faire connaître la culture africaine à travers un autre prisme artistique.

Vous êtes dans la mode au Sénégal depuis maintenant plusieurs années, quelle appréciation faites-vous de ce secteur ?

C'est un secteur négligé ; et pourtant, il regorge de talents extraordinaires. La mode ce n'est pas seulement les vêtements, le paraître et, si vous voulez, le superflu. La mode, c'est aussi un porte-parole, un porte-étendard d'une culture. Malheureusement au Sénégal, nous constatons que le secteur n'est vraiment pas pris au sérieux.

Objectivement, est-ce que vous pensez que NOMADE ou une autre marque sénégalaise pourra rivaliser

er dans un futur proche avec les grandes marques européennes ou américaines ?

Ça a déjà commencé, beaucoup de marques européennes ou américaines comme Vivienne Westwood ou Stella Jean produisent leurs collections ici du fait des coûts réduits et de la mine d'or de créativité. L'Europe s'essouffle et, c'est le moment pour nous Africains de montrer nos talents, de valoriser nous-mêmes nos richesses avant d'être dépouillés. Donc, oui, nous sommes des concurrents valables et dangereux pour l'Occident.

D'après vous qu'est-ce qui freine nos entreprises dans leur expansion ? Est-ce un manque d'audace, une absence de vision, ou plutôt une carence de moyens ?

Tout ne dépend pas seulement des moyens financiers que l'on possède et qui sont incontournables pour mener à bien le travail.

En Europe ou en Asie, par exemple, on peut être talentueux, sans argent et avoir plus de chances de s'en sortir qu'un collègue en Afrique, du fait des médias, des connexions, des possibilités qu'offrent d'autres services.



Il faut dire également que nos entreprises manquent énormément de fonds et la formation professionnelle laisse à désirer, car la mode est un corps de métier extrêmement difficile où le maniement des tissus rime avec la mise en œuvre de stratégies. Pour vraiment réussir dans ce secteur, il nous faudrait être encadrés et/ou accompagnés par plus d'organisations (gouvernement, banques, écoles).

On a vu que NOMADE a pu il y a quelques mois lever des fonds grâce au CROWDFUNDING sur le site Kiss kiss Bank Bank. D'où vous est venu l'idée d'avoir recours à ce type de lever de fonds ?

En fait, l'idée est arrivée comme ça, un jour en regardant « La Nouvelle Édition » sur Canal + qui révélait que les jeunes entrepreneurs avaient décidé de passer outre le lourd protocole bancaire et de demander directement aux gens simplement de les soutenir s'ils croyaient en eux. C'est vraiment une attitude courageuse.

Alors, la solidarité marche aussi dans la créativité. Et, il nous a fallu 45 jours pour atteindre notre objectif et continuer la production.

Et qu'est-ce que vous avez fait avec les fonds ?

Nous continuons la production pour la nouvelle Collection Printemps/Été 2015 prénommée Aube : constitution de stocks, encadrement légal, travail sur la communication...

Que pensez-vous de ce type de financement ? Pensez-vous qu'on puisse assister à un boom au Sénégal du CROWDFUNDING ?

De façon adaptée aux réalités, le crowdfunding pourrait être incontournable au Sénégal. Beaucoup de gens n'ont pas de comptes bancaires et c'est

l'un des principaux obstacles pour le crowdfunding en Afrique. Ce type de financement est une nécessité pour les Start-ups car moins risqués et surtout le produit est directement jugé par la cible avant même la production.

Pour en revenir à votre structure, quels sont vos moyens de distribution aujourd'hui ?

Aujourd'hui, la marque Nomade's est distribuée sur le site de e-commerce awalebiz.com, à Dakar dans le concept store So'ART Design au Club Olympique sur la Corniche. Les vêtements Nomade's sont en édition limitée donc la distribution n'est pas massive.

Et par rapport aux employés ? Vous avez des employés fixes ?

Nous travaillons avec des tailleurs prestataires, mais ce sont les mêmes depuis 3 ans maintenant. Les seuls employés fixes sont Mariam et Bintou.

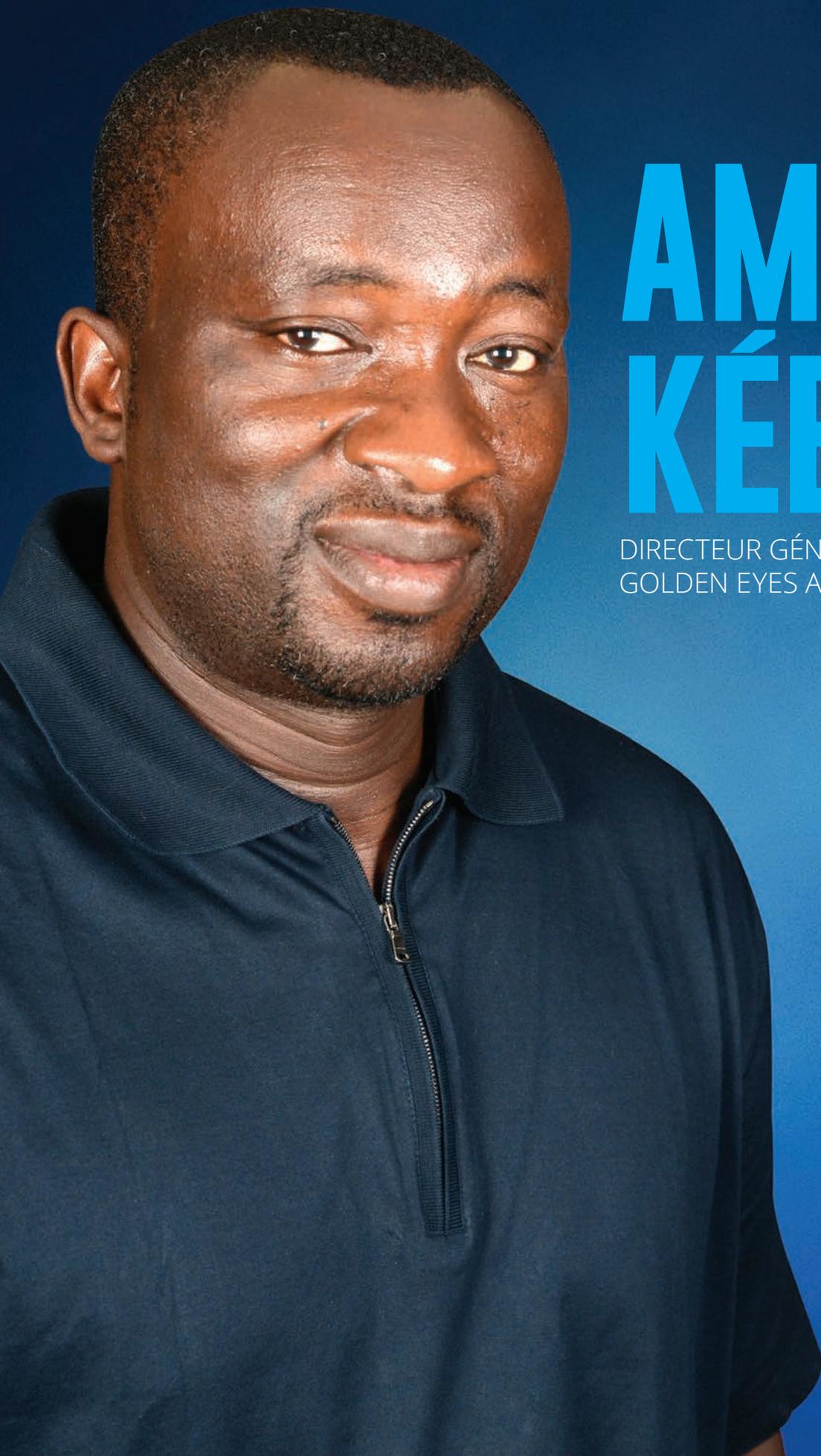
Quelles sont vos perspectives dans un moyen terme ? Comptez-vous ouvrir votre Capital, vous associer avec un partenaire stratégique, vous faire absorber par un grand groupe, ou plutôt continuer sur fonds propres ?

Dans un moyen terme, nous comptons nous associer avec un partenaire stratégique qui s'y connaît du point de vue mode. L'entreprise est encore jeune et nous comptons nous développer sur fonds propres afin d'établir notre image et notre silhouette dans l'industrie.

En tant que jeunes entrepreneurs, que pensez-vous de l'environnement des affaires au Sénégal ?

L'environnement est dynamique, mais mal encadré. Le manque de professionnalisme évident reste un frein écrasant au développement économique de ce pays.

INTERVIEW



AMINE KÉBÉ

DIRECTEUR GÉNÉRAL DE
GOLDEN EYES AFRIQUE

Que peut-on retenir, de façon succincte, du cursus scolaire et universitaire de Amine KEBE ?

J'ai un parcours assez atypique. Je peux dire que cela a commencé en Egypte, ce pays légendaire des grandes pyramides où j'ai vécu mais également dans lequel j'ai fait ma formation initiale. C'est ensuite que j'ai rejoint la France où j'ai obtenu plus tard, à L'IUP INFOCOM de Roubaix-Université Lille 3, un Diplôme d'Etudes Approfondies (DEA) en sciences de l'information et de la communication. J'ai fait également un Master spécialisé en Marketing direct et E-commerce au MD-Lab (Ecole supérieure de commerce de Lille).

Pouvez-vous en quelques lignes nous présenter Golden Eyes ?

La société Golden-Eyes est une société spécialisée dans la gestion de la relation client pour la distribution. Nous aidons les distributeurs à connaître leurs clients et ce qu'ils achètent en vue d'optimiser leur mixtes-marketing et notamment le Merchandising.

Auparavant, il y avait une approche coté distributeur très produit, très emplacement. Aujourd'hui avec les nouvelles technologies, nous arrivons à avoir une meilleure connexion sur la clientèle et surtout en termes d'animation.

Cela par ce qu'il est indéniable que les nouvelles technologies et la digitalisation des échanges ont impacté en profondeur et durablement le comportement du consommateur.

Golden Eyes a développé plusieurs outils pour exploiter les informations marketing. L'entreprise est ainsi à même de construire une typologie de chaque magasin ou point de vente. Elle dispose également d'un générateur de requêtes destiné à croiser les combinaisons de produits à des fins de merchandising, d'opération marketing et d'offres promotionnelles, etc...

Nous avons mis en place une application qui détermine, pour chaque client, une signature comportementale basée sur un ensemble de paramètres (fréquence et intensité d'achat, cycles de consommation...). Cette application se distingue par l'emploi d'une méthode exploratoire utilisant des algorithmes génétiques.

Ces applications ne sont pas commercialisées, mais Golden Eyes fournit un outil de requête permettant de rendre accessible les données aux

clients. Nous mettons à disposition un véritable outil décisionnel en ligne tirant profit des analyses statistiques grâce aux outils cités plus haut.

Parlez nous maintenant de la filiale de Golden Eyes en Afrique dont vous êtes le Manager.

Nous avons décidé en 2007, le PDG M.Bruno Watine et moi-même, de créer un Hub au Sénégal, pour adresser les pays de la sous-région.

Ainsi, nous utilisons les mêmes technologies et le même Know How qu'en France. Nous adressons les commerçants au Sénégal, les enseignes de la grande distribution qui veulent être en phase avec leur époque, en mettant le client au cœur de leur problématique marketing.

Nous avons aujourd'hui des références parmi la crème des entreprises de distribution sénégalaises et africaines.

Comment accompagnez-vous le distributeur ou le commerçant ?

Les équipes de Golden Eyes accompagnent les distributeurs dans la conception et l'optimisation de programmes de fidélisation adaptés à leurs enjeux. Nous déterminons en synergie avec la direction marketing ou la direction générale, les seuils de dotations, la dynamique relationnelle multicanale, la mécanique de récompense. Nous analysons tout cela en fonction des données transactionnelles et comportementales issues des caisses.

La fidélisation doit être rentable et pour cela, elle doit être bien pensée, justement dotée et révisée périodiquement.

Dans un contexte économique tendu, la fidélisation des clients est devenue une priorité dont le succès repose sur une parfaite connaissance des besoins clients et la mise en œuvre d'une animation différenciée, ciblée et efficace.

Concrètement, nous proposons à nos clients une solution informatique en mode cloud, pour la gestion et la rétention clientèle.

Ainsi, il sera proposé aux entreprises, des programmes de fidélisation qui consistent à identifier leurs clients (nom, lieu de résidence, coordonnées téléphoniques, situation matrimoniale etc.) et de créer une base de données qualifiée. Ceci permettra de maintenir et d'accroître leur rendement, de réaliser, grâce à des schémas marketing, du chiffre d'affaires additionnel.

Il va sans dire, que la carte remise au client, fait de ce dernier un support publicitaire ambulante.

Nous mettons donc, comme vous pouvez le constater, à la disposition de nos clients, des outils simples pour exploiter **la connaissance client** et, pour créer et animer une **relation** tout au long du cycle de vie du client.

En réalité, notre métier est de permettre à l'enseigne de cerner, comprendre, connaître et anticiper les attentes des clients. Nous analysons également les comportements d'achats selon les trois axes : client, produit et canal de vente.

Et tout cela favorise la mise en place d'actions marketing éclairées, grâce au reporting intelligent qui est une émanation de la base de données comportementale.

Parlez-nous de votre solution Be-One

Be-One est un logiciel de **CRM** et de gestion de campagnes marketing innovant édité en mode **SaaS** (cloud computing). Interfacé aux systèmes d'information, il consolide les données clients retail/e-commerce et pilote les actions marketing multicanales.

Be-One est conçu pour la distribution et dispose d'une couverture fonctionnelle étendue unique sur le marché.

Il est toutefois, bien d'indiquer au passage, que nous savons gérer la fidélisation via une infrastructure TPE (Terminal de paiement électronique), via le système de caisse ou en mode full web, ou alors via le smartphone.

Tout cela dépend du système d'information en place et son taux d'homogénéité, dans tout le réseau. Cela correspond, en tout cas d'un point de vue de la brique technologique au concept d'ATAWAD (AnyTime, AnyWhere, AnyDevice),

Votre dernier mot

Je répète souvent que nous serons bientôt arrivés à l'horizon de ce fameux rendez-vous du donner et du recevoir. Et je suis convaincu qu'à l'échelle de l'utopie du One to One, chacun devra apporter sa petite contribution, pour une Afrique émergente.

Nous sommes à l'origine du premier programme de fidélisation au SENEGAL et même dans d'autres pays de la sous-région.

J'en profite pour remercier le DG de l'enseigne CASINO au SENEGAL, M. Christophe Petit, pour la confiance renouvelée ainsi qu'à tous mes clients et partenaires.

LES PME/PMI : PRINCIPALES CREATRICES DE RICHESSES ET D'EMPLOIS, OUTILS DE L'EMERGENCE ECONOMIQUE ET SOCIAL



Par Professeur Moustapha Kassé, Doyen Honoraire de la FASEG.

Je voudrais, pour lancer cette rubrique, partir de **4 constats déterminants** pour la compréhension de la problématique des PME/PMI et de leur contribution à la croissance économique par le développement de l'économie de l'offre productive et l'emploi :

1°) Une idée fautive, mais répandue selon laquelle, les pays africains doivent rentrer dans la « modernité industrielle » par le chemin de la grande entreprise. Cette idée avancée dans le débat sur le développement est historiquement fallacieuse. Les pays industrialisés ont construit leur développement à partir de la ramification de plus en plus dense de petites activités de production et de commerce souvent « au ras du sol ». Il en a été de même en Asie de l'Est, comme en Amérique latine. Les travaux de Marshall (les districts industriels), de J. Schumpeter (Socialisme, capitalisme et démocratie), H. Wallach et Hans Singer (l'entrepreneur et le développement), de Giacomo Becattini (Rôle des PME dans les régions comprises entre Gênes, Milan et Turin) M. Porter (archétype du professeur de stratégie d'entreprise avec l'avantage concurrentiel et la Silicon Valley prototype du cluster) et D. K. Marsden (étude de la Banque mondiale sur les PME).

2°) Une idée ignorée qui atteste, cependant, que la véritable épine dorsale de l'économie européenne est constituée de PME que ce soit en Allemagne ou en France. Elles présentent 99 % des entreprises, fournissent deux tiers des emplois dans le secteur privé et génèrent plus de la moitié de la valeur ajoutée créée. Dans ces pays, neuf PME sur dix sont en fait des microentreprises comptant chacune en moyenne, deux personnes.

3°) Une idée vérifiée qui postule qu'en Afrique subsaharienne, c'est la plus grande partie des populations (70 % au Sénégal) qui vit grâce à ces PME, petites sociétés, urbaines ou rurales dont les appellations sont diverses: secteur informel, économies populaires qui sont, en fait, des microentreprises inventives dont le produit par tête est très faible, faute de capi-

tal, de savoir-faire, d'éducation élémentaire, de technologie ou de crédit.

4°) Une justification de ce rôle stratégique qui établit que les PME symbolisent surtout le dynamisme, la capacité d'adaptation, la diversité nécessaire à la croissance. Dans ce contexte, si la place et le rôle des PME dans l'économie suscitent toujours un large débat, accès aux marchés, obstacles à l'obtention des prêts, coût du crédit, niveau des fonds propres, dépendance à l'égard des clients ou des fournisseurs les plus importants; elles sont l'une des clés du développement.

La forte croissance économique de l'Asie de l'Est, surtout dans les années 90, avait dérouté par sa rapidité et par son ampleur à telle enseigne qu'il a été évoqué, tour à tour et sans références aux données des sociétés concernées, un « miracle » ou un « modèle » fondé sur des « valeurs asiatiques » ou alors une « émergence économique ». En l'intervalle d'une génération, de petits pays de culture non occidentale et de peuplement non blanc complètement dépourvus de matières premières ont construit des systèmes économiques performants qui les ont fait accéder, en quelques années, au rang de puissance mondiale.

Ces petites économies ont accumulé des résultats impressionnants par une croissance régulière, harmonieuse et aux taux le plus élevés possible compte tenu des ressources mobilisées. Cela fait dire à la Banque Mondiale que l'Asie est l'avenir du monde, car la moitié du surcroît de la production mondiale viendra ou ira vers cette région. Les succès économiques, financiers et technologiques des pays d'Asie se résument au fait qu'ils ont su, en l'intervalle d'une génération (30 ans), régler la question du sous-développement, rattraper leur retard technologique, construire des systèmes économiques et financiers performants.

Les variables et déterminants de ce succès sont bien connus, mais ce qui reste souvent non analysé c'est la compréhension

de leurs enchaînements, de leur mise en synergie, dans les politiques économiques appropriées.

Ces enchaînements constituent ce qui pourrait représenter les conditions de la gouvernance d'une économie émergente. Les pays émergents pour sortir du sous-développement en appliquant d'excellentes visions stratégiques qui reposent solidement sur les vertus prussiennes de travail, de rigueur, de discipline, d'épargne et sur le secteur privé soutenu par un patriotisme économique réfléchi et courageux.

Cela a permis au patronat de ces pays de sortir de l'attentisme, de la tendance prononcée à s'abriter derrière un protectionnisme frileux et globalement inefficace, de l'utilisation des techniques artisanales de gestion pour se montrer agressif et performant en vue de conquérir d'abord son marché intérieur pour ensuite s'ouvrir de nouveaux créneaux à l'extérieur.

Le déficit d'une classe d'entrepreneurs en Afrique francophone, suite à l'absence d'un système institutionnel et fiscal favorable, a été amplifié par les recettes néolibérales (appliquées sur trois décennies) qui ont construit un capitalisme sans les capitalistes locaux (PME/PMI) ni un État providence. En définitive, elles ont renforcé la classe dirigeante par nature rentière et improductive.

Dans cette vision stratégique, les PME/PMI doivent être placées au cœur des mutations, elles doivent savoir concevoir, produire et développer la production et l'emploi dans des conditions de flexibilité, de qualité, de coûts et de délai.

Ces nouveaux objectifs supposent quatre types de flexibilité qui interpellent les institutions publiques, le secteur privé et les chercheurs : la flexibilité financière, la flexibilité technique, la flexibilité fonctionnelle visant une polyvalence accrue dans l'activité et la flexibilité numérique.

JE DÉVELOPPERAI DANS LES NUMÉROS QUI SUIVRONT, 4 THÉMATIQUES

1. DÉFINITION, CARACTÉRISTIQUES ET ANALYSE DYNAMIQUE DU TISSU DES PME/PMI ET LEUR APPORT AU DÉVELOPPEMENT

2. LES CONTRAINTES À L'EXPANSION DES PME/PMI.

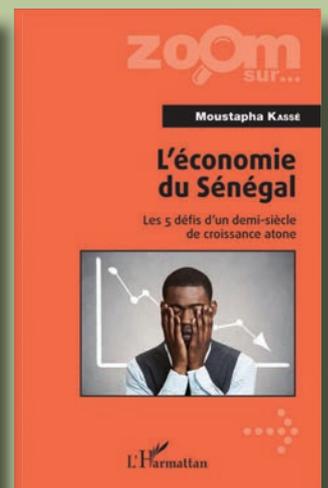
3. LES POLITIQUES DE PROMOTION DES PME/PMI.

4. LES FORMES INNOVANTES D'ORGANISATION

SORTIE LIVRE DU PROFESSEUR MOUSTAPHA KASSE

L'ÉCONOMIE DU SÉNÉGAL Les 5 défis d'un demi-siècle de croissance atone. Zoom sur **ECONOMIE AFRIQUE NOIRE** Sénégal

Voici une contribution au débat économique sénégalais, victime de la décadence de l'élite politique, administrative et intellectuelle. De 1960 à nos jours, la croissance est atone. Pourtant les programmes et projets des gouvernements se fixent invariablement un objectif de croissance à 7% pour réduire la pauvreté, baisser les inégalités et résoudre le chômage endémique des jeunes. Du fait des déficiences des politiques sectorielles, le pari d'une croissance forte est perdu, sauf pour le PSE (Plan Sénégal Emergent), en phase de démarrage.



sur le **Quartier des Pros**, échangez pour
entreprendre, gérer et développer votre business

rendez-vous sur
www.quartierdespros.sn

Chez Orange, nous savons que le développement de votre activité est un enjeu majeur dans votre vie professionnelle. C'est pourquoi, nous avons créé le Quartier des Pros, une plateforme d'échanges entre professionnels sur laquelle vous rencontrez les acteurs du milieu et futurs entrepreneurs. Vous pourrez poser vos questions et trouver les réponses qui vous aideront à développer votre business.

service client 1441 - www.orangebusiness.com

sonatel

Business
Services



Agir Local - Penser Global

19 Septembre
THE MEAL 2015
DAKAR - SENEGAL

*Consommons ce que nos
braves paysans produisent*

Un **REPAS** pour **NOTRE AVENIR**

**Partagez un repas le même
jour sur toute la planète !**

pour soutenir les paysans et producteurs d'ici et d'ailleurs,
plaider en faveur de la souveraineté alimentaire et du droit
d'accès des populations autochtones aux ressources
naturelles (terre, eau, forêts et semences).

Samedi 19 Septembre 2015
à partir de 9h - DAKAR (SENEGAL)

INFOS, INSCRIPTIONS, SOUTIEN
RESERVATION DE TABLÉE ET STAND :
+221 77 648 15 98 - pomzedsn@gmail.com

**THEME : JEUNESSE, AGRICULTURE ET
CONSOMMER LOCAL**

www.the-meal.net - info@the-meal.net - facebook.com/the-meal

D'une manière douce, nous pouvons secouer le monde - Ghandi



THE
MEAL

19 09 2015

PARTENARIAT ADEPME / INDOCORP

L'ADEPME inaugure le centre de démonstration
de technologies

Le Sénégal souffre d'une profonde dépendance vis-à-vis des pays extérieurs. En effet, dans notre pays, l'exception c'est de consommer des produits « made in Sénégal ». La majorité des produits de première consommation provient de l'importation, et l'industrie manufacturière est en recul. C'est ainsi que **le déficit de la balance commerciale du Sénégal, se chiffre à 1531 milliards de francs CFA en 2013.**

Notre pays dispose pourtant d'un certain nombre d'atouts qui devraient permettre de renverser cette tendance à commencer par les initiatives prises afin de promouvoir les exportations, les investissements, l'encadrement des entreprises, la promotion de l'auto emploi et de l'entrepreneuriat.

L'une des réponses possibles à cette situation est la promotion et la diffusion de technologies.

POURQUOI UN MECANISME DE TRANSFERT DE TECHNOLOGIES ?

Toutes les grandes révolutions ont eu lieu grâce au savoir et à la connaissance qui constituent un moteur essentiel du développement lorsque combinés à un véritable esprit d'entreprise. Le Sénégal souffre d'un gap technologique profond avec une offre technologique très limitée, peu diversifiée et souvent pas assez évoluée par rapport à la demande.

A titre d'exemple, la plupart des pays émergents et notamment les BRIC, ont développé des modèles différents et mieux adaptés à leurs besoins notamment en termes de création de PME basées sur des technologies simples et éprouvées qui combinent fiabilité et compétitivité. Il s'agit souvent d'équipements pouvant être installés sur de petites superficies - y compris dans des garages - et susceptibles de permettre la production de biens manufacturés à moindre prix et sans investissements immobiliers. S'agissant en particulier de l'Inde, ce pays s'est distingué en s'appuyant sur la Petite et Moyenne Entreprise grâce à un parc technologique adapté, diversifié, simple d'utilisation, accessible à tous, peu cher comparé à l'offre technologique du Nord. Il a ainsi vu se multiplier les entreprises « maison » et le développement d'une force exportatrice connue de par le monde.

Les PME peuvent jouer un rôle important dans l'économie nationale. Elles représentent en effet près de 90% du tissu des entreprises, 42% du total des emplois du secteur moderne et 30% de la valeur ajoutée des entreprises. Elles constituent un levier essentiel de lutte contre la précarité, le chômage et le sous-emploi et doivent permettre de relancer notre économie. Elles tardent à s'imposer en raison de la faiblesse de leur productivité et de leur compétitivité.

La création et la diversification de petites et moyennes entreprises sur l'étendue du territoire national sur la base des potentialités et avantages comparatifs de chaque région permettraient de booster l'économie locale. Une multiplication des entreprises à forte valeur ajoutée permettrait notamment de réduire les importations et ainsi se traduire positivement sur la balance commerciale, l'offre d'emploi devrait s'en trouver renforcée.

C'est fort de ce constat que l'ADEPME a initié en partenariat avec Indocorp l'ouverture d'un Centre de Démonstration afin de promouvoir et de diffuser ces technologies. En plus d'être un showroom, que l'ensemble des acteurs de l'entrepreneuriat peuvent visiter, le centre permet de voir les différentes machines à l'œuvre à travers des séances de démonstrations périodiques.

LE PARTENARIAT ADEPME / INDOCORP



En prélude à l'ouverture du centre, des séances de sensibilisation à l'entrepreneuriat et de démonstration de technologies ont été organisées à Dakar et banlieue, Fatick, Diourbel, Thiès, Tambacounda, Vélingara, Sédiou, Kolda et Sokone.

Un fichier prospects riche de plus de 350 demandeurs d'équipements a été transmis à Indocorp pour le suivi de la relation commerciale.

S'inspirant de l'expérience en cours à Dakar, des centres régionaux de technologies pourraient être installés dans toutes les régions du SENEGAL. Une expérience est en cours avec la Mairie de Sokone pour faciliter l'accès des jeunes et aux femmes aux technologies. Les business plans ont été réalisés par l'ADEPME et sont en attente de financement.

Le centre de démonstration de technologies résulte du partenariat avec l'ADEPME et Indocorp. Il comprend une exposition physique d'une quarantaine d'équipements et une exposition virtuelle de plus de 200 technologies simples.

L'objectif du centre est de révéler des idées de création d'entreprises et d'amorcer une dynamique de production de biens pouvant satisfaire progressivement les besoins du marché intérieur.

Indocorp est le partenaire commercial. L'ADEPME appuiera cependant la stratégie marketing pour faciliter les transferts de technologies dans le cadre des projets financés par l'Etat, les Collectivités locales et les PTF au profit des jeunes et des femmes.



La
communication
créative

deadline
BON A TIRER

CREA cible
packshot

BRIEF
visuel

accroche

spot event exe

debrief SHOOTING

BUDGET 12m²

OUTDOOR

BRANDING



24

Juin 2015

**Radisson Blu
Hôtel Dakar**

CONFÉRENCE

THÈME :

ENTREPRENARIAT :

**LES ARMES UTILES POUR
ALLER À LA CONQUÊTE
DE LA RÉUSSITE**



**RENCONTRES B2B
CABINETS CONSEILS - PME**

GROW HUB MEETING©
CONSEILS & CONFÉRENCES

24. 06. 2015 RADISSON BLU DAKAR

Conférence axée sur le partage d'expériences

- Chefs d'entreprises expérimentés
- Dirigeants d'organisations patronales
- Institutions étatiques d'appui aux PME

DE 09H À 14H

Pour plus d'informations :

+221 33 869 64 89 / +221 77 241 33 71

Email : info@growthubmeeting.com

Inscription gratuite en ligne sur

www.growthubmeeting.com

ACHETEZ, VENDEZ, SOURIEZ !

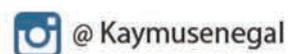
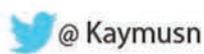
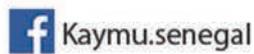


- MODE
- INFORMATIQUE
- BEAUTE
- SPORT
- DECO
- TELEPHONIE
- IMAGE & SON



SERVICE CLIENT
+221 766443898
+221 771779528
service-client@kaymu.sn

www.kaymu.sn



vivez la mobilité high-tech



Sony Xperia E4

à partir de
15 900 F/ mois

Pack incluant :

- Téléphone
- Forfait 2h
- 1 Go d'internet bloqué
- Appels intraflotte illimités

au comptant à **49 900 F**



Sony Xperia Z3 Compact

à partir de
44 900 F/ mois

Pack incluant :

- Téléphone
- Forfait 6h
- 1 Go d'internet bloqué
- Appels intraflotte illimités

au comptant à **249 000 F**



Sony Xperia Z3 Tablet Compact

à partir de
29 900 FTTC/ mois

Tablette + 5 Go d'Internet bloqué

au comptant à **215 000 F**

Cracktel®

Chez Orange, nous savons que pour gérer vos activités, vous devez être connectés surtout lorsque vous êtes en déplacement. Jusqu'au 30 juin, profitez des smartphones et des tablettes Sony ultra performants, accompagnés de forfaits de communication et de Forfaits Bloqués Internet à des tarifs avantageux.

Paiement en mensualités ou au comptant.



en + pour les pros

du contenu professionnel avec My Orange Office

la mobilité change avec Orange

Plus d'infos en agence ou au 1441.

la vie change avec orange™