

CROISSANCE

LE MAGAZINE DE L'ENTREPRISE

TENDANCE

Marque de Sacs Néné Yaya
Dakado: Créateurs de
cadeaux

P. 8 - 9



ENQUÊTE

Femme et Emploi au Sénégal
Disparité de Genre en Afrique
subsaharienne

P. 6 - 7

PORTRAIT

Oulimata SARR
Thiaba Camara SY
Korka DIAW

P.10 - 14 - 20

8 Mars

EDITION
SPECIALE

“Célébrons en ce jour le Sénégal qui a nommé cette année pour la Première fois de son histoire une femme Ministre de l'économie, du Plan et de la Coopération”

P.10

ENTRETIEN

Isseu DIOP
Fondatrice du Réseau MBURU

P.17



123 456 7891011 12131 14156

SOMMAIRE

4 Editorial

Enquête

6 Femme et Emploi au Sénégal: l'inégalité de genre persistante dans le monde professionnel au Sénégal

7 La disparité de Genre: un coût de 95 Milliards de dollars par an pour l'Afrique subsaharienne

Tendances

8 Dakado: Créateurs de Cadeaux

9 La Marque Sénégalaise de sacs Néné Yaya: Une fusion d'expertise en Mode et Savoir-faire ancestral

Portraits

10 La Première Femme Ministre de l'économie, du Plan et de la Coopération du Sénégal: Oulimata SARR

11 Oulimata Sarr: De la Finance à l'Etat, l'histoire d'une Femme Leader au Sénégal

14 Thiaba Camara SY: Un parcours exemplaire de l'entreprise et de la Gouvernance d'entreprise

17 Entretien avec Isseu DIOP SAKHO: Manager du réseau MBURU

22 Korka DIAW: l'entrepreneur qui a révolutionné la Culture du Riz au Sénégal

Croissance Magazine

Adresse: 563317 Ngor - Almadies BP:11837
DAKAR PEYTAVIN

Directeur de Publication

Hamza Ndiaye

Rédacteur en Chef

Mohamed El Habib Ndiaye

Editeur

Grow Hub Sarl

Commercial

Numéro de téléphone: +221775399889
E-mail: croissance@growhubsenegal.com
Site Web: www.growhubsenegal.com

10

14

22



Nous vous offrons des solutions adaptées

Chez Grow Hub Sarl, nous vous offrons des conseils en Gestion d'entreprises pour aider les PME à améliorer leur performance et atteindre leurs objectifs. Nous pouvons vous aider dans différents domaines tels que:



La mise en place de processus efficaces pour améliorer l'organisation de votre entreprise

Nous pouvons vous aider à identifier les processus clés de votre entreprise, à les optimiser et à mettre en place des outils pour les automatiser. Nous pouvons également vous aider à établir des procédures de suivi pour mesurer l'efficacité de vos processus et à les améliorer en conséquence.



L'élaboration de stratégies pour accroître votre chiffre d'affaires et votre rentabilité

Nous pouvons vous aider à élaborer une stratégie pour atteindre vos objectifs commerciaux en utilisant des techniques de marketing ciblées et des outils de suivi des performances. Nous pouvons également vous aider à optimiser vos coûts pour améliorer votre rentabilité.



La mise en place de systèmes de gestion de la qualité pour améliorer la satisfaction de vos clients

Nous pouvons vous aider à mettre en place des systèmes pour mesurer et améliorer la qualité de vos produits et services. Nous pouvons également vous aider à établir des procédures pour gérer les réclamations et les commentaires des clients pour améliorer la satisfaction.



La gestion de vos finances pour améliorer votre trésorerie et votre rentabilité

Nous pouvons vous aider à établir un budget, à suivre vos dépenses et à élaborer des prévisions financières pour améliorer votre trésorerie. Nous pouvons également vous aider à identifier des opportunités pour réduire les coûts et à élaborer des stratégies pour augmenter vos revenus pour améliorer votre rentabilité.

Célébrons la Femme, Célébrons le Sénégal et ses Braves Dames...



Mohamed El Habib NDIAYE
Rédacteur en Chef

En ce jour où nous célébrons la Femme, Croissance Magazine vous propose un numéro Spécial dédié à nos Chères entrepreneures et dirigeantes sénégalaises. Nous avons choisi quelques femmes que nous jugeons représentatives de toute cette communauté de braves dames.

Les femmes sénégalaises ont une très bonne réputation dans le milieu entrepreneurial, que ce soit devant les institutions de financement ou les structures d'accompagnement, elles sont les plus présentes et les plus rigoureuses et ont une réputation de « *bon payeur* ».

Nous allons aborder cette thématique sous plusieurs angles : la finance, la politique, l'entrepreneuriat, la formation, l'agriculture. Tous ces thèmes seront traités à travers des profils de femmes les unes plus particulières que les autres.

Tout d'abord, nous avons rencontré une jeune dame qui est entrain de construire un vaste réseau à travers son entreprise *Mburu*, comme dit l'adage « *Aux âmes bien nées, la valeur n'attend point le nombre des années* » : **Madame Isseu DIOP SAKHO**, puisque c'est bien d'elle qu'il s'agit, nous parlera de ses expériences.

Nous aurons aussi le plaisir de vous présenter la figure marquante du monde des affaires sénégalais **Madame Thiaba CAMARA SY** Présidente de WIC CAPITAL.

L'histoire du Sénégal a été marquée par la nomination pour la première fois d'une femme à la tête du *Ministère de l'économie, du plan et de la coopération*. Le choix a été porté sur **Madame Oulimata SARR**, une fervente militante pour l'épanouissement de la femme Sénégalaise, qui comptabilise des dizaines d'années d'expériences dans la finance avec des passages dans le prestigieux cabinet d'audit *Ernst & Young*, avant de faire carrière à la *Société financière internationale (SFI)*, institution membre du Groupe de la Banque Mondiale axée exclusivement sur le développement du secteur privé jusqu'à son

poste le plus connu de Directrice Régionale d'*ONU Femmes pour l'Afrique Centrale et de l'Ouest*.

Qui dit Femmes! Dit Sacs, Tendances, et Shopping. Nous sommes allés voir **Néné Yaya** une Marque de Sacs de Luxe Made in Sénégal et **Dakado: Créateur de cadeaux**, qui propose des Cadeaux pour ce 8 Mars.

De par leur bravoure, certaines Femmes arrivent sans diplômes ni formations à se démarquer à réussir en véritable autodidacte dans différents domaines. **Madame Korka DIAW** en est une elle est devenue une icône dans le domaine de l'agriculture dans la région de la vallée. Elle peut être une source d'inspiration pour toutes femmes entrepreneurs.

Créé en 2015, le Magazine Croissance vous présente cette édition spéciale dédiée à la Femme en prélude du lancement de notre nouvelle ligne éditoriale prévu pour le mois de Juin : un (1) dossier, quatre (4) portraits, une (1) Interview, un (1) Podcast, des vidéos en ligne.

Cette édition 100% en ligne sera diffusée à travers un réseau de plus de 20.000 lecteurs.

PROGRAMME

Scale Up

DIAGNOSTIC GRATUIT POUR LES PME



Un programme initié et offert par
Grow Hub Sarl

Contactez-nous:

+221 78 475 28 58

www.growhubsenegal.com



Femmes et Emploi au Sénégal: L'inégalité de genre persistante dans le monde professionnel au Sénégal

ALLAN BOUTBIEN - Manager CGR Consultants

Malgré leur participation active à l'emploi formel, les femmes sont confrontées à de nombreuses inégalités dans le monde professionnel au Sénégal. L'accès à l'emploi, les différences de salaires, ainsi que le manque de femmes aux postes de responsabilité, sont autant d'exemples de ces inégalités.

Selon les statistiques, les hommes occupent près des deux tiers des emplois salariés au Sénégal, représentant 62,80% des emplois contre 37,20% pour les femmes. Cette disparité est encore plus flagrante chez les jeunes, où seulement 18% des jeunes femmes ont un emploi salarié contre 40% des jeunes hommes. Les écarts de salaires sont également importants, avec les hommes percevant les trois quarts des salaires permanents annuels, soit 72,80% contre seulement 27,20% pour les femmes.

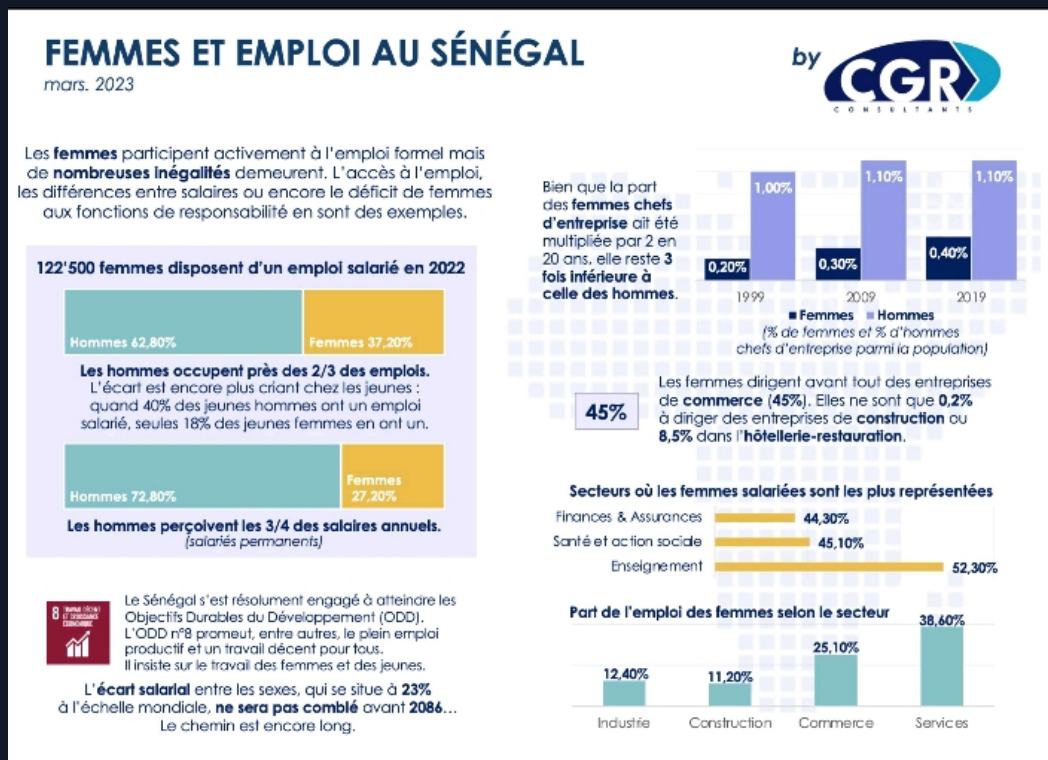
Le Sénégal s'est engagé à atteindre les Objectifs Durables du Développement (ODD) fixés par l'ONU, notamment en ce qui concerne la promotion de l'emploi productif et décent pour tous, en particulier pour les femmes et les jeunes. Cependant, l'écart salarial entre les sexes, qui se situe à 23% à l'échelle mondiale, ne sera pas comblé avant 2086, ce qui montre qu'il reste encore beaucoup à faire.

Bien que la part des femmes chefs d'entreprise ait doublé en 20 ans, elle reste trois fois inférieure à celle des hommes. Les femmes dirigent principalement des entreprises de commerce (45%), alors qu'elles ne représentent que 0,2% des dirigeants d'entreprises de construction et 8,5% dans l'hôtellerie-restauration.

Les femmes sont particulièrement bien représentées dans certains secteurs, comme les finances et les assurances (44,30%), la santé et

l'action sociale (45,10%) ou encore l'enseignement (52,30%). En revanche, elles sont moins présentes dans l'industrie (12,40%) et la construction (11,20%), où les hommes sont majoritaires.

Malgré ces inégalités, le Sénégal poursuit son engagement en faveur de l'égalité des genres et de l'emploi productif et décent pour tous. Il est essentiel de continuer à travailler pour combler ces écarts et permettre aux femmes d'accéder à des postes de responsabilité et à des salaires équivalents à ceux des hommes, pour un développement économique et social plus juste et durable.



* Sources: ANSD (2023), ONU Femmes (2022), Banque Mondiale (2022)

LA DISPARITÉ DE GENRE : UN COÛT DE 95 MILLIARDS DE DOLLARS PAR AN POUR L'AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Selon une étude récente, la disparité de genre coûte chaque année à l'Afrique subsaharienne la somme colossale de 95 milliards de dollars. Cette situation a des conséquences économiques désastreuses pour les entreprises dirigées par des femmes, qui sont confrontées à un déficit d'accès au crédit de 320 milliards de dollars au niveau mondial, en dépit d'un taux de défaut inférieur à celui des entreprises dirigées par des hommes.

Cependant, l'étude révèle également que les entreprises africaines qui encouragent la participation des femmes au sein de leur comité exécutif ont un excédent brut d'exploitation 14% plus élevé que la moyenne. En effet, les femmes représentent un atout majeur pour l'économie, car elles investissent une grande partie de leurs revenus dans l'éducation, la santé et l'alimentation de leurs enfants. Dans les pays en développement, ce sont souvent les femmes qui constituent le vecteur principal de développement économique et social.

Ces résultats montrent que la promotion de l'égalité de genre est un enjeu économique majeur pour l'Afrique subsaharienne et pour le monde entier. Les entreprises qui encouragent la participation des femmes au sein de leur comité exécutif bénéficient d'un avantage concurrentiel certain, tandis que les gouvernements ont tout intérêt à investir dans l'éducation, la santé et l'émancipation des femmes, afin de favoriser le développement économique et social de leur pays.

USD 95B

La disparité entre les genres coûte chaque année 95 milliards de dollars à l'Afrique subsaharienne.

USD 320B

Au niveau mondial, les entreprises dirigées par des femmes sont confrontées à un déficit d'accès au crédit de 320 milliards de dollars, malgré un taux de défaut inférieur.

14%

En Afrique, les entreprises dans le top quartile par rapport à la représentation des femmes dans les comités exécutifs ont un excédent brut d'exploitation 14% plus élevé que la moyenne.

90%

Dans les pays en développement, les femmes investissent 90% de leurs revenus dans l'éducation, la santé et l'alimentation de leurs enfants, constituant ainsi un vecteur efficace de développement économique et social.



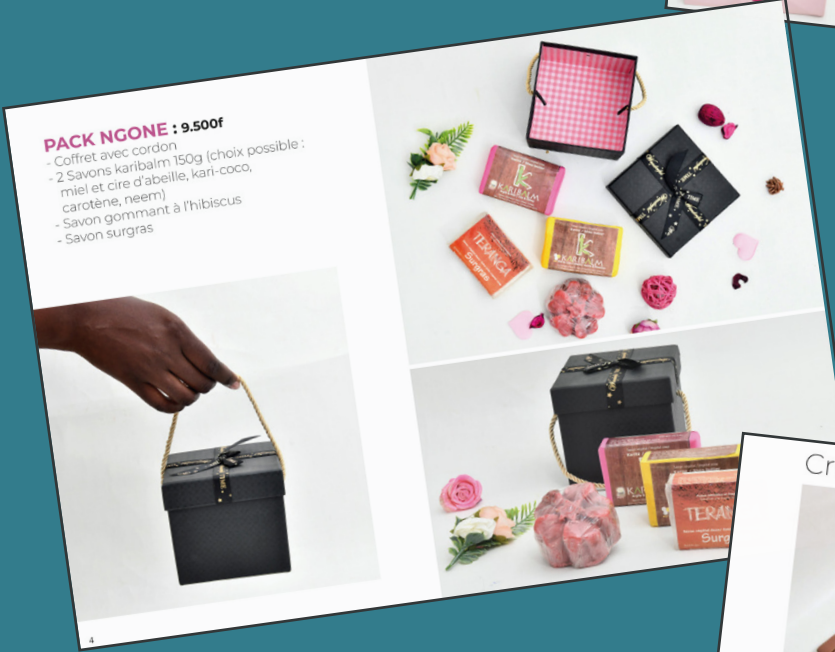
Cadeaux pour Elle

8 MARS
Journée de la Femme



- PACK SALIMATA : 14.000f**
- Sac cadeau 28x17cm
 - Encensoir
 - Huile parfumée
 - Bougies
 - Parfum
 - Boites confiseries
 - Sel de bain du lac rose 40g
 - Savon Gommage à l'hibiscus
 - Rose artificielle

Personnalisation sur sac en bicolor 500 F en sus par sac



- PACK NGONE : 9.500f**
- Coffret avec cordon
 - 2 Savons karibalm 150g (choix possible : miel et cire d'abeille, kari-coco, carotène, neem)
 - Savon gommant à l'hibiscus
 - Savon surgras



Créer votre propre coffret



La marque sénégalaise de sacs Nene Yaya : Une fusion d'expertise en mode et savoir-faire ancestral

Nene Yaya est une marque de sacs qui a vu le jour en 2013 au Sénégal. La créatrice de la marque, forte de son expérience dans l'industrie de la mode et du luxe, offre des produits originaux en combinant le savoir-faire ancestral des tanneurs africains avec des méthodes de production modernes. Les sacs Nene Yaya sont fabriqués à partir de cuirs exotiques tels que le cuir d'autruche, de crocodile, de python, d'iguane, d'agneau et de veau, travaillés avec un souci du détail remarquable. La marque s'adresse aussi bien aux femmes qu'aux hommes qui cherchent à se démarquer avec un style sophistiqué et moderne.

La créatrice de Nene Yaya a réussi à allier la tradition du travail du cuir en Afrique avec des techniques de production modernes. Cette combinaison donne des sacs uniques et de qualité supérieure qui répondent aux attentes des clients les plus exigeants. Les sacs Nene Yaya se distinguent par leur originalité, leur qualité et leur élégance intemporelle.

Les sacs Nene Yaya sont conçus pour ceux qui cherchent à se démarquer et à afficher leur propre style. Les sacs sont disponibles dans une variété de modèles, de tailles et de couleurs pour répondre aux goûts et aux besoins de chaque client. Que vous soyez à la recherche d'un sac pour le travail, pour un événement spécial ou pour une soirée décontractée, vous êtes sûr de trouver le sac parfait pour vous dans la gamme de produits Nene Yaya.

En fin de compte, les sacs Nene Yaya représentent l'union de l'expertise en mode et du savoir-faire ancestral des tanneurs africains. La marque est un symbole de l'innovation et de la créativité de l'industrie de la mode africaine, ainsi qu'une fierté pour le Sénégal et ses artisans. Si vous cherchez un sac original et de qualité, Nene Yaya est la marque à choisir pour vous démarquer et affirmer votre style sophistiqué et moderne.





PORTRAIT

La première femme ministre de l'économie, du plan et de la coopération au Sénégal:

OULIMATA SARR

Oulimata Sarr, la première femme à être nommée ministre de l'Economie, du Plan et de la Coopération au Sénégal, est une leader expérimentée, formée aux écoles canadiennes et britanniques. Avant sa nomination, elle a occupé le poste de directrice régionale Afrique de l'Ouest et Centrale d'ONU Femmes, couvrant 24 pays, où elle a plaidé pour une plus grande représentativité des femmes dans les gouvernements de la région. Elle a travaillé pendant près de neuf ans comme directrice financière chez Interair en Afrique du Sud avant de rejoindre la Société financière internationale (IFC), la filiale du groupe de la Banque mondiale dédiée au secteur privé, où elle a travaillé pendant dix ans. Les chiffres ont été omniprésents dans sa carrière longue aujourd'hui de près de 30 ans, avec la finance comme fil conducteur. Elle est également reconnue pour son engagement en faveur de la cause féminine ces dernières années. Sa nomination est un exemple concret de son plaidoyer pour la représentativité des femmes dans les gouvernements.

Oulimata Sarr : De la finance à l'État, l'histoire d'une femme leader au Sénégal

La nomination d'Oulimata Sarr en tant que première femme ministre de l'Économie, de la Planification et de la Coopération au Sénégal a fait la une des journaux du monde entier. C'est une experte en finance qui a excellé au sein d'organisations internationales et qui a assumé un rôle stratégique de leadership ministériel dans un contexte d'enjeux multidimensionnels, mais qui demeure confiante.

À 51 ans, Oulimata Sarr a officiellement pris ses fonctions de chef du ministère de l'Économie, du Plan et de la Coopération à Dakar, au Sénégal, lundi. Nommée par le président Macky Sall dans le nouveau gouvernement dirigé par Amadou Ba, elle devient la première femme de l'histoire du pays à occuper ce poste stratégique. Sarr, connue pour son plaidoyer en faveur des droits des femmes, était l'ancienne directrice régionale d'ONU Femmes pour l'Afrique de l'Ouest et du Centre, couvrant 24 pays. Sa nomination au gouvernement sénégalais est un cas pratique du plaidoyer qu'elle a mené, appelant les gouvernements de la région à améliorer la représentation des femmes en politique.

La carrière professionnelle de Sarr a été marquée par un fort sens du leadership, mais cela n'a pas nécessairement prédit sa nomination à un poste gouvernemental. "Mon parcours n'a pas été une ligne droite", admet-elle. Après des études en finance à HEC Montréal, la diplômée sénégalaise est revenue dans sa ville natale de Dakar, où elle a rejoint la branche locale du cabinet d'audit et de conseil financier Big Four, Ernst & Young (EY). Dès son plus jeune âge, elle était déjà confrontée à des défis liés au genre sur le lieu de travail. "Je me souviens quand j'étais plus jeune, auditeur dans un cabinet bien connu, j'étais chargé de mission, 25 ans et quand je suis entré dans la salle, tout le monde était convaincu que je ne pouvais pas diriger. Ils ont parlé à mes collaborateurs qui, très gêné, m'a regardé", raconte-t-elle.

À l'automne 1996, Sarr saisit une opportunité à Johannesburg, en Afrique du Sud, au sein de la compagnie aérienne Interair, où elle occupe le poste de directrice financière pendant près de neuf ans. Toujours dans la capitale sud-africaine, elle a ensuite rejoint la Société financière internationale (SFI), la filiale de la Banque mondiale dédiée au secteur privé. Pendant dix ans, l'experte financière sénégalaise a gravi les échelons, obtenu un MBA à l'Université du Bedfordshire, et découvert sa passion pour l'émancipation des femmes à travers les projets qui lui ont été confiés. Elle a également

travaillé au bureau de Bujumbura au Burundi, puis à Nairobi au Kenya.

Quelques mois après son arrivée dans la capitale kenyane, Sarr a reçu un e-mail de la directrice des ressources humaines d'ONU Femmes l'encourageant à postuler au poste de directrice régionale. Son profil a été retenu, et elle s'est lancée dans une aventure qui l'a menée dans 24 pays d'Afrique francophone où elle a parfois décoré des présidents de la République, comme Ali Bongo Ondimba du Gabon tout récemment. Pour elle, les chiffres ont été omniprésents dans sa carrière de près de 30 ans. "Mon fil conducteur a toujours été la finance", dit-elle, notant que ses premières affectations à ONU Femmes étaient de nature plus économique et financière, liées à l'autonomisation des femmes par l'entrepreneuriat, les questions de protection sociale, les chaînes de valeur, etc.

"La première ministre de l'économie du Sénégal mène des initiatives ambitieuses pour le développement durable et la coopération internationale"

Madame Oulimata Sarr, s'est activement impliquée dans de nombreux projets visant à promouvoir le développement durable et l'innovation. L'un de ces projets a été la signature d'un accord de financement de 320,4 millions d'euros le 28 février 2023 entre la République du Sénégal, la Banque européenne d'investissement (BEI) et l'Agence française de développement (AFD) pour améliorer les transports urbains à Dakar. Ce projet ambitieux comprendra l'acquisition de 380 bus au gaz naturel, la construction de deux dépôts, l'installation de systèmes de billetterie et de gestion du réseau, et l'aménagement de voiries pour 14 lignes prioritaires, totalisant 30 km. Cela contribuera à réduire la dépendance à l'égard des véhicules privés et à accroître l'utilisation de transports publics propres, contribuant ainsi au transport durable et à l'atténuation du changement climatique.

Outre ce projet, le gouvernement luxembourgeois a mené du 22 au 25 février une mission commerciale au Sénégal, conduite par le Grand-Duc héritier Guillaume et le ministre



.....
« . Dès son plus jeune âge, elle était déjà confrontée à des défis liés au genre sur le lieu de travail »

.....

« Madame Oulimata Sarr, s'est activement impliquée dans de nombreux projets visant à promouvoir le développement durable et l'innovation »

de l'Economie, de la Coopération et de l'Action humanitaire, M. Franz Fayot. La mission vise à renforcer la coopération entre les deux pays et est composée de 25 entreprises luxembourgeoises, dont 14 sont déjà actives au Sénégal. Depuis 2001, le Sénégal fait partie des pays prioritaires de l'Aide publique au développement (APD) luxembourgeoise, avec un accent sur la santé/protection sociale de base et la formation professionnelle/emploi des jeunes.

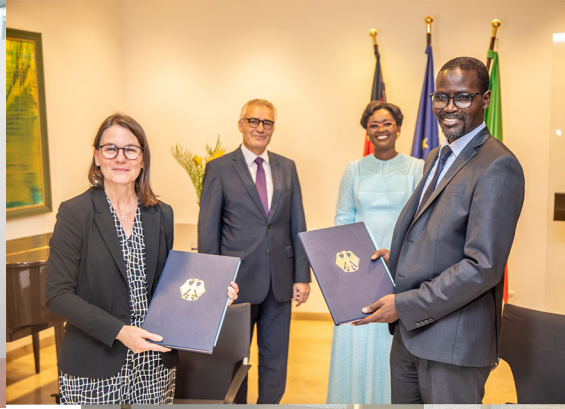
Les gouvernements luxembourgeois et sénégalais ont signé un protocole d'accord sur les services aériens le 13 avril 2022, coïncidant avec le vol inaugural de Luxair vers le Sénégal. Cette desserte aérienne est une nouvelle étape dans les relations sénégal-luxembourgeoises. Le quatrième programme indicatif de coopération (PIC IV), couvrant la période 2018-2023, se déroule également sans heurts, avec deux volets axés sur la santé et la protection sociale, et la formation professionnelle et l'emploi des jeunes. Le programme est mis en œuvre selon une modalité d'exécution nationale avec un mécanisme d'appui budgétaire innovant qui met en évidence la traçabilité et la non-fongibilité des ressources tout au long de la chaîne des dépenses publiques. Les consultations pour la formulation du programme indicatif de coopération sont en cours,

Le Groupe de la Banque Africaine de Développement et le Ministère de l'Economie, du Plan et de la Coopération du Sénégal ont signé des conventions de financement pour deux projets d'un montant total de 205,66 millions d'euros qui s'inscrivent dans le cadre du Plan d'Actions Prioritaires (PAP 2A) du Plan Sénégal Emergent. Ces deux projets sont le Programme National de Développement Intégré de l'Eleva-

ge, visant à accroître durablement la compétitivité et les opportunités d'emploi des jeunes et des femmes dans les filières animales, et le projet de construction de l'autoroute Dakar-Ti-vauane-Saint Louis.



* Crédit Photo: LinkedIn/Oulimata Sarr



PORTRAIT

Thiaba CAMARA SY
**Un Parcours exemplaire
de l'entreprise et de la
Gouvernance d'entreprise**



.....
**« Tant qu'il me
reste un souffle
de vie, c'est qu'il
y a de l'Espoir »**

Madame Thiaba Camara Sy est une figure marquante du monde des affaires sénégalais. Diplômée de l'École Supérieure de Commerce de Paris (ESCP) et experte-comptable, elle a occupé divers postes au sein de l'Ordre national des comptables agréés du Sénégal (ONECCA) avant de fonder Deloitte Sénégal, un cabinet de conseil, d'expertise comptable et d'audit, qu'elle a dirigée pendant 27 ans.

Fortement engagée dans la promotion de l'entrepreneuriat féminin, Thiaba Camara Sy est également co-fondatrice et présidente du comité d'administration de WIC CAPITAL, le premier fonds d'impact dédié au soutien à l'entrepreneuriat féminin en Afrique de l'Ouest. Le fonds vise à mettre les femmes entrepreneurs en contact avec des instruments financiers modernes et à promouvoir le leadership et les compétences des femmes grâce à la WIC Academy.

En plus de ses engagements philanthropiques, Thiaba Camara Sy a également été Senior Resident Advisor pour Mastercard Foundation, supervisant des programmes de développement dans le cadre de la stratégie « Young Africa Works », qui vise à créer 30 millions d'emplois en Afrique pour les jeunes, dont 70 % pour les jeunes femmes, à l'horizon 2030. Elle est également présidente du comité Audit du Conseil d'administration de Neurotech SA, une entreprise de pointe dans le domaine des technologies.

Sa vaste expérience en matière de gouvernance d'entreprise, de conformité et de gestion des risques, acquise au fil des années dans des entreprises de premier plan, lui permet une compréhension approfondie des défis organisationnels et culturels associés à l'exploitation à l'échelle mondiale, dans différents secteurs, notamment la finance et les opérations, la distribution, la technologie, la vente au détail et les services.

Thiaba Camara Sy est une femme cultivée et ouverte d'esprit, ancrée dans ses valeurs culturelles. En tant que coach professionnelle enregistrée en France, elle accompagne également de jeunes dirigeants d'entreprises pour les aider à développer leur potentiel et améliorer leur performance de gestion.

En conclusion, Thiaba Camara Sy est un exemple de leadership féminin au Sénégal, qui a su faire preuve d'engagement, de compétence et de détermination dans ses différents rôles. Son parcours illustre parfaitement le potentiel de la femme africaine dans le monde des affaires et de l'entrepreneuriat, et devrait inspirer les jeunes générations de femmes à poursuivre leurs rêves et à travailler pour l'avancement de leurs communautés.



WIC CAPITAL
Ligéey ak jigéen yi ngir tawféexu réew mi



WIC
Women's
Investment
Club Senegal



**PRÉSIDENTE CO FONDATEUR
WIC CAPITAL**
Juillet 2019 à nos jours



**DIRECTRICE INDÉPENDANTE
LAITERIE DU BERGER**
Juin 2019 à nos jours



**DIRECTRICE INDÉPENDANTE
UBA SENEGAL**
Juin 2018 - Juillet 2021



**DIRECTRICE INDÉPENDANTE
PAYDUNYA**
Juin 2020 à nos jours



**CO FONDATEUR
MEMBRE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION
WIC**
Mars 2016 à nos jours



**CO FONDATEUR
CLUB DES INVESTISSEURS SÉNÉGALAIS**
Juin 2018 - Avril 2020



**DIRECTRICE INDÉPENDANTE
FAR LIMITED**
Mars 2020 à nos jours



**ADVISOR TO THE REGIONAL HEAD, WEST,
CENTRAL, AND NORTH AFRICA
FONDATION MASTERCARD**
Octobre 2020 - Septembre 2021



**DIRECTRICE DES OPÉRATIONS
AFIG FUNDS**
Octobre 2017 - Décembre 2018



**MEMBRE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION
TOSTAN**
Septembre 2018 à nos jours



**ASSOCIÉ
DIRECTRICE GÉNÉRALE
DELOITTE SÉNÉGAL**
Mai 1990 - Septembre 2017

Le Management: de Isseu DIOP SAKHO en 5 Points

1. LA RÉSILIENCE

Aptitude d'un individu à se construire et à vivre de manière satisfaisante en dépit de circonstances traumatiques.

2. LA PATIENCE

Aptitude à ne pas s'énerver des difficultés, à supporter les défaillances, les erreurs, etc. : Faire preuve de patience.

3. L'ORGANISATION

Action d'organiser, de structurer, d'arranger, d'aménager : L'organisation du service a demandé du temps. Avoir le sens de l'organisation.

4. L'ÉCONOMIE

Gestion où on réduit ses dépenses, où on évite des dépenses superflues : Par économie, il faisait le trajet à pied.

5. LA PRÉVISION

Action de prévoir : La prévision du temps, des recettes.



Artisanes & Boulangères

MBURU est une marque africaine de boulangerie spécialisée dans la commercialisation de pains, pâtisseries et boissons valorisant les produits du terroir sénégalais (mil, maïs, sorgho, tubercules, fruits de saison, etc.). Les femmes sont au cœur du dispositif MBURU, les points de vente étant exclusivement dirigés par des femmes issues du milieu rural.

Mburu a ouvert sa première boutique à Ngaparou et dispose d'un réseau de kiosques sur la Petite Côte, axe Somone-Saly-Mbour. En 2021-2022, le réseau s'étend : une seconde boutique ouvre ses portes à Dakar dans le quartier du Point E, Villa Birago Diop, et plusieurs points de vente voient le jour (Carrefour Point E, réseau TER, Shell Ngor...).

MBURU » signifie pain en Wolof et Bambara

L'innovation majeure de MBURU réside dans la digitalisation de la chaîne de production et de commercialisation. Toutes les étapes sont digitalisées et chaque femme responsable d'un point de vente ("linguère") gère en direct ses commandes quotidiennes grâce à l'application dédiée sur mesure

Le réseau MBURU catalyse de nombreux acteurs en mettant en relation les matières premières produites par des groupements d'intérêts économiques gérées par les femmes, l'emploi de femmes et jeunes filles formées aux métiers de la boulangerie, de la pâtisserie, ou dans la vente et une clientèle variée (consommateurs locaux, amateurs du sans gluten, clientèle étrangère etc.).

Outre la promotion des céréales locales, l'entreprise s'engage dans une démarche d'investissement en R&D afin de maximiser la maîtrise et la stabilisation des matières premières employés.

ISSEU DIOP SAKHO

Fondatrice du Réseau Mburu

Bonjour Isseu, alors une brève présentation pour les lecteurs de Croissance

D'accord, à la base, j'ai un doctorat en finance de l'Université de Paris-Saclay. J'ai fait mes études généralement au Canada, ma licence à l'université de Sherbrooke et mon master à HEC Montréal. Avant de rentrer sur le Sénégal, ça fait 11 ans. J'ai décidé au fait de rentrer dans ce cadre-là, donc j'ai fait en parallèle mon doctorat et j'ai travaillé pour des ONG canadiennes, pour des banques et pour finir dans l'enseignement supérieur. Et le dernier poste que j'ai occupé, c'était directrice de l'école de Management à l'ISM DAKAR.

D'accord, tu as fait des études en finance, pourquoi avoir choisi le secteur de la boulangerie pâtisserie pour le démarrage de tes activités ?

Alors, il y a un adage qui dit de faire de son métier sa passion et c'est extrêmement important parce que c'est le drive. J'ai fait finance, j'avais l'habitude de faire des régressions économétriques, d'être devant mon ordinateur, d'avoir une interaction avec les machines mais surtout avec les personnes également mais je n'étais pas passionnée par cette activité là. Et en 2019, il y a eu une grosse remise en question. J'ai décidé de prioriser mon envie d'entreprendre parce que j'ai déjà été un peu entrepreneur. J'avais un hôtel familial que je cogérais avec un autre membre de la famille à mon retour au Sénégal et je me retrouvais mieux dans l'entrepreneuriat que dans le travail fonctionnel de cadre. Et également cette envie de travailler pour soi est presque irrésistible parce qu'on aime bien travailler pour soi, être indépendant, prendre des initiatives et également être un leader. Dans le monde de toute façon, pour moi, il y a deux catégorisations: il y a les leaders et il y a les suiveurs. Donc pour moi il faut choisir son camp. Je suis extrêmement franche dans mes idées, extrêmement franche dans ma démarche également, ce qui fait que j'avais besoin d'avoir beaucoup de liberté pour pouvoir m'exprimer et j'ai toujours voulu faire



* Crédit Photo: Le Point Afrique

bizarrement de la boulangerie pâtisserie. Même si les gens trouvent qu'au Sénégal, il n'y a rien d'extraordinaire dedans, mais il y a à faire et faire autrement. Et pour moi, c'était un défi de rentrer dans ce secteur là pour pouvoir faire autrement.

Très bien. Vous avez mis en place un réseau de distribution composé de femmes? Pouvez-vous nous dire plus sur ce choix et sur la façon dont vous avez travaillé avec ces dames?

Alors quand on dit faire autrement, c'est qu'en fait, dans le secteur de la boulangerie, c'est un secteur extrêmement traditionnel : on a une boutique, les gens viennent acheter du pain, de la viennoiserie, des gâteaux et ils ressortent. Donc on a une dissociation culturelle qu'on a de ces commerces là par rapport à chez nous. Ça, c'était le un, et également ayant fait des études assez poussées, moi, je travaillais beaucoup sur les questions d'entrepreneuriat dans notre écosystème ici en Afrique et on se disait, quelles sont les techniques alternatives d'entrepreneuriat dans les pays comme chez nous. Et du coup, je me suis dit, ce serait beaucoup plus intéressant de pouvoir capter une chaîne de valeur et d'associer cette chaîne de valeur là à un secteur traditionnel et de faire les choses autrement. Donc, dans cette chaîne de valeur là, c'est tout simplement de pouvoir intégrer les céréales locales ainsi que tout ce qui est ressources en amont qui sont produits au Sénégal. Donc le Mil, le Maïs, le Neberday, le Moringa, le Niébé, le Sorgho et j'en passe. Au niveau de la pâtisserie, c'est le Ditakh, le Sapoti, le Bissap, le Madd, la Mangue et tout ça. C'est vraiment ça la philosophie, c'est le fait de "Have fun" et vraiment de pouvoir aller au-delà du classique. Donc ça, c'est le premier Board de la chaîne de valeur. Donc là, le volet production. Également en fait la plupart des gens de ce secteur là sont de sexe masculin, je ne suis pas féministe, mais j'aime revendiquer le fait qu'on travaille de manière très différente nous les femmes dans nos orientations, dans la structuration de nos idées également. On est beaucoup plus dans le sens du détail. Et la rigueur que j'avais, j'en avais besoin dans mes équipes. Je l'avais pas avec les jeunes hommes qui étaient beaucoup plus immatures contrairement aux jeunes femmes que j'ai commencé à recruter. Elles étaient tout de suite très carrées. Pourtant, elles étaient jeunes mais très carrées, très structurées. Et elles sont devenues au fur et à mesure des team leaders. Si je ne les aurais pas engagées, elles auraient été chez elles, à « TOGG AGN » comme on dit, et à attendre le mari qui arrive. On est quand même en 2021, 2022 il y a autre chose à faire, il est possible de travailler, à subvenir à ses besoins en étant autonome tout en ayant une vie de famille d'ailleurs. Et donc dans le volet de production, il est extrêmement important de se focaliser sur le recrutement des jeu-

nes filles et elles n'ont pas déçu parce que en fait, au niveau de Ngaparou, c'est une des meilleures équipes. Pour moi les jeunes filles qu'on a au Sénégal, c'est des jeunes filles que même les chefs boulangers, quand ils viennent, ils voient le dynamisme et comment elles sont carrées. Parce que l'ancienne génération, ils sont très « Pâte », c'est-à-dire qu'eux, ils connaissent les métiers de la pâte : Venir faire la production. Nous, la différence qu'on a, c'est qu'au-delà de la production, il y a la gestion également et c'est différent. Il y a vraiment une structuration au niveau de la gestion qui a été inculquée au niveau de ce réseau-là, qui est beaucoup plus forte que dans les autres. Et le dernier volet, c'est le volet commercialisation, donc là en fait, on s'est rendu compte qu'il y a beaucoup de vendeuses de « NDEKKY » dans les coins de rue, ainsi, elles prennent une table en bois, elles sont livrées pour le pain, et elles mettent les sauces dedans. Ça ne dérangeait personne. Sauf qu'en fait, c'est important de pouvoir restructurer cette chaîne de valeur là de bout en bout. Et c'est là d'où est venu l'expression des Linguères parce que Linguère veut dire dans notre langue : guerrière, princesse. Donc ça, ça a vraiment une image assez forte. Les vendeuses de NDEKKY que nous avons quand même, en terme d'âge, on est sur du 20 ans à 63 ans, donc on a toutes les catégorisations. En majorité, elles ont entre 30 et 40 ans voire en fin quarantaine, et c'est des Business woman. Parfois elles ne savent, ni lire ni écrire, mais elles savent comment polariser leur clientèle. On leur a appris comment gérer les commandes, comment être dans une discipline de versement carrée par rapport à justement, leur chiffre d'affaires, leur business, comment mieux développer en fait le business ? Les clients adhèrent également par rapport aux points de vente, parce que c'est clean, c'est beaucoup mieux achalandé et avec le tablier et cetera (c'est un branding). Les gens commencent à s'arrêter. On voit les cadres qui s'arrêtent pour demander s'il y a du pain. Moi, hier j'étais à Ngagne Sérère, on fait une réunion au niveau de la terrasse d'une des Linguères et il y avait plein de voitures qui s'arrêtaient pour dire, vous avez quoi et cetera ? Ça fait plaisir, donc les gens ne sont pas réfractaires au changement. Il faut juste savoir comment structurer ce changement et bien le faire.

Mais quels sont les différents paramètres qui entrent en compte dans la gestion de votre entreprise ? Par rapport à la gestion des des femmes ?

C'est vraiment la discipline parce qu'on est un groupe de femmes. Avec différents backgrounds. Et il faut savoir tout polariser pour que tout le monde aille dans le même sens et c'est pas facile. Parce qu'il y a une sélection naturelle qui doit se faire déjà. Pour être sûr, en fait que les Linguères qui sont positionnées dans ces points de

vente là sont les personnes qui peuvent adhérer au même Mindset et qui sont très structurées en termes de gestion. Et comme j'ai dit, même si on ne sait pas lire, même si on ne sait pas écrire, il y a des notions de gestion qu'on peut adopter de manière à pouvoir vraiment être très carré. On a eu des Linguères qui ont intégré, elles avaient la volonté, mais c'était pas carré. Ça faisait que le point de vente n'était pas rentable. Il a donc fallu changer pour pouvoir ajuster. Elle va intégrer justement ce Mindset là et ça va aller tout seul. Sans pour autant qu'on passe un an, 2 ans et qu'on perde du temps parce que c'est important d'être très focus et d'avoir un schéma assez tracé et assez carré au lieu de perdre 6 mois sur un profil qui n'était pas adapté au point de vente. Ça, c'est de Un, de Deux, les recouvrements, parce que, à un moment donné, il y a 20 ans, il y avait des kiosques presque partout au Sénégal. Et donc tout a disparu. Pourquoi ? Parce que tout simplement, il y avait un problème de recouvrement assez complexe. On donnait du pain, et derrière les personnes qui faisaient partie des réseaux ne remboursaient pas. Vous remboursez en retard ou vous remboursez avec des deltas. Les deltas, ça veut dire qu'en fait c'est des produits qui ne sont pas payés et donc ça, ça faisait que c'était important en fait de pouvoir justement gérer tout ça. D'avoir un logiciel qui vous aide. Pour la gestion des commandes donc c'est digitalisé, donc ça permet en fait de capitaliser par rapport aux Orders, donc aux commandes et pour chacun on a une traçabilité donc la performance financière est traquée de manière à ce que, on peut voir combien faisait la Linguère il y a un an et demi par rapport à il y a un an par rapport à 6 mois par rapport à hier. On a un tracking des commandes, on a un tracking, des commissions donc tout est très Data. Moi, ça, moi, c'est quelque chose de très important parce que je viens d'un background académique ou tout était très Data, donc ce n'est pas parce qu'on est dans un secteur informel pour, pas en fait, convertir ces datas là parce que ces datas là ce sont des paramètres de gestion extrêmement importants et du coup on se base sur ça vraiment pour voir un peu quelle est la logique de développement. Surtout au niveau des régions, donc là en ce moment, cette année on s'occupe beaucoup sur notre développement sur Dakar. Mais à partir de l'année prochaine, ce serait bien de revenir également dans les régions, la région de Thiès notamment parce que y a beaucoup de potentiel.

Et combien de boulangeries compte le réseau en ce moment ?

Alors nous, on a deux boulangeries en fait ce sont des boulangeries, mais on les appelle des unités de production aussi. Unité de production, ça veut dire qu'on a de la machine lourde de un. Et le modèle économique ? C'est quoi ? On a ces unités de prod qui vont alimenter les petits points de vente. Donc on a 2 boulangeries : la boulangerie de Ngaparou polarise à peu près 17 points de vente. Elle donne également des produits

sur 25 ORECA, les ORECA ce sont les clients professionnels donc soit les hôtels, restaurants etc. Au niveau de Dakar, même chose, nous avons une unité de production et là en fait on fait des livraisons sur les stations-service. Là on commence une collaboration avec Shell maintenant. On a également carrefour qui est un gros client de chez nous et on est sur le TER donc sur le train express aux stations de Hann, Bargny. Et donc ça nous fait à peu près sur Dakar 5 ou 6 points de vente, et il y en a à peu près 3 autres qui vont ouvrir d'ici la fin de l'année, toujours avec le même business model qui a commencé au niveau de Ngaparou.

Donc sur Dakar les points de vente c'est aussi géré par les Linguères ou bien c'est décentralisé ?

Alors ça dépend au niveau des kiosques, parce qu'on a deux kiosques très fonctionnels sur le TER, donc celui de Bargny et celui de Thiaroye. Donc celui de Bargny ce sont des employés qu'on a parce qu'on leur paie un montant fixe. Par contre, elles ont un système de commissions. Lorsque les Targets sont atteints, donc admettons qu'on leur dit, Vous devez faire 50 000 par jour. Elle fait 60 000 par jour ou 75 000 par jour-là, dans ce cas-là, on va augmenter en salaire par rapport aux targets qui sont atteints. D'accord, c'est beaucoup plus « Scalable » comme ça parce que au niveau des régions, elles sont assez indépendantes, elles ont leur « Sauces », et cetera. Mais sur Dakar, ça reste un peu plus compliqué parce que les coûts fixes sont plus importants. Donc vu que les coûts fixes sont beaucoup plus importants sur Dakar, nous nous sommes dit que vaut mieux tout simplement leur donner un fixe quand même. Et ensuite le surplus, on va pouvoir l'annexer à la performance. C'est la même chose au niveau des régions. C'est juste que les régions, il y a un pourcentage variable, il n'y a pas de fixe. Et ça dépend des points de vente qui vont faire dans les sauces, et cetera, donc ça dépend.

Et donc comme tu disais tout à l'heure, quand il y a un problème avec les Linguères, donc vous privilégiez le changement ou la formation ?

Alors, on privilégie la formation, et après une intervention. Pour voir au niveau de cette intervention là, comment est-ce qu'on peut aider ? On va également faire de l'injection de BFR si par exemple la Linguère a besoin de sous pour acheter de la vaisselle pour acheter des denrées, pommes de terre, oignons et cetera. Pour faire ces sauces là, dans ce cas-là, on va donner une enveloppe, on va aller de 50 à 75 000 jusqu'à 100 000, ça dépend en fait du point de vente, donc on fait des petites retouches comme ça. Pour voir ce que ça fait sachant en fait que le point de vente est déjà très bien achalandé. Il est très beau, il est équipé de panneaux solaires, et cetera. Donc. Et puis quand on le donne souvent, on met les thermos dedans, on met au minimum les équipements qu'il faut et quand le point de vente marche bien on peut mettre même une

terrasse à côté, donc c'est ce qu'on a comme système. Ensuite, si jamais on atteint 6 mois à un an ou vraiment, ça ne fonctionne pas, c'est qu'il y a un réel problème qu'il faut régler.

On voit bien que vous êtes courageuse, à votre avis, quels sont les meilleures qualités que doivent avoir un entrepreneur ou une entrepreneuse pour réussir au Sénégal ?

En fait, au Sénégal, déjà, si on n'est pas résilient, on ne tient pas du tout, c'est important en fait de pouvoir tenir et d'être résilient dans sa tête, dans son cœur, dans son âme, dans son physique également. De Deux, Les qualités de gestion, c'est extrêmement important. Pourquoi ? Parce que, que vous ayez 500 000, 100 000 1 000 000 ou 100 millions, si vous ne savez pas comment gérer ça. Ça va tout simplement fondre comme neige au soleil parce que l'argent, ça se gère. Ça se gère au millimètre près et c'est important en fait d'être très aguerri par rapport à ça. La 3e chose, c'est la formalisation, je sais que les gens ont peur de ça, on peut se formaliser dans le tas, ça, ça ne pose pas de problème. Par contre au niveau de la comptabilité, il faut être très carré pour avoir un suivi comptable très rapproché, quelle que soit la taille de l'entreprise. De manière à pouvoir justement avoir une traçabilité sur les recettes. Traçabilité sur le chiffre d'affaires, traçabilité sur les dépenses, traçabilité sur la trésorerie. Et ça donne des outils pour justement savoir. Voilà comment est-ce que tout ça s'articule et comment en fait, on peut gérer le business. Voilà.

Quels conseils donneriez vous donc aux entreprises ?

En fait, les questions se rejoignent, hein ? Comme j'ai dit la résilience extrêmement importante. Avoir inséré en fait justement des graines de gestion ça aussi c'est extrêmement important. Comme je vous ai dit nous-mêmes on a des points de vente ou les personnes ne savent ni lire ni écrire et il y a un minimum qu'on intègre en terme de formation et des astuces de manière à ce qu'elles puissent justement pouvoir gérer leur business. Et également la tenue d'un minimum de comptabilité, même si on se formalise pas.

Donc, si on voulait connaître le Management selon Isseu en 5 points, Ça serait quoi ?

Premier point, c'est comme j'ai toujours dit la résilience au Sénégal. Je suis désolée, mais je vais toujours mettre la résilience?. 2, c'est la patience. 3 ça va être l'organisation : il est extrêmement important de s'organiser. 4 ce serait l'économie, donc il faudra être économe. Pour les temps dur et le point 5, ça serait la prévision parce qu'il faut avoir en fait une vision de savoir où on

va pour pouvoir avancer de toute façon et structurer le présent.

Vous avez bénéficié de plusieurs financements d'organismes. Comment avez-vous réussi à attirer l'attention de ces organismes et à obtenir leur soutien ?

Alors, déjà quand j'ai quitté ce que je faisais pour être boulangère, entre guillemets, j'ai essayé beaucoup de critiques parce que les gens pensaient que c'était pas assez valorisant, mais comme j'ai dit, c'est parce que les gens ne vont pas au-delà. De ce qu'on leur montre et du coup, je pense que le fait d'avoir un background financier, d'avoir été dans des montages financiers à beaucoup aidés. Donc moi dès que j'ai commencé, je savais que j'allais faire une levée. Donc j'ai structuré l'organisation alors qu'elle est toute petite et riquiqui, elle ne valait absolument rien du tout et qu'elle ne faisait pas de chiffre d'affaires. Mais je l'ai structuré from Day One sur un mécanisme qui fasse qu'on soit vraiment prêt pour une levée, donc nous on a fait un an d'opération et la levée est venue plus rapidement, même que ce que je pensais parce que je pensais que ça viendrait, qu'on aurait des contacts avec les investisseurs 2 ans plus tard. Mais non. Finalement, on a commencé en décembre 2019, donc on peut dire janvier 2020. Et on a fait la levée en décembre 2020, on était déjà dans les dernières négociations et on a signé en mai 2021. Donc le tout en termes de process et de Due Deal ça a pris peut-être un an et demi. Donc dans le capital j'ai le Fonsis, j'ai WE!Fund et WIC. Ca c'est un. Je ne suis pas très financement bancaire, même si là maintenant on s'avance sur le financement bancaire. Donc, essentiellement nous ce qu'on a eu, c'est vraiment la levée de fonds qui était assez conséquente et qui nous a permis de faire l'extension.

C'était du Private Equity ?

Ecoutez oui Ben en fait, il y a private et public puisque Fonsis c'est public. Voilà donc le côté private, c'est beaucoup plus avec WIC.

Et donc, en tant d'entrepreneur sénégalaise, selon vous quel est le rôle des femmes dans le développement économique. Et quels conseils donneriez vous aux femmes qui souhaitent entreprendre au Sénégal ?

Alors là, les femmes détiennent pour moi, oui, la moitié de l'économie, hein. Et même si on n'est pas très visible dans la sphère politique parce qu'on est occupé à travailler et du coup ça fait que le rôle des femmes est prédominant pour moi, et très significatif. Au niveau du Sénégal, maintenant, on a des structures comme la WIC académie et d'autres institutions qui nous permettent de pouvoir être à l'aise par rapport à l'éducation financière, parce que

c'est important d'avoir une éducation financière. Et je pense que oui, c'est des choses qui permettront d'aller de l'avant, considérant un peu les impacts que nous pouvons apporter à l'échelle, donc sur le secteur informel comme sur le secteur formel.

Et comment voyez-vous l'impact de la crise sanitaire qui est passée sur votre entreprise et sur l'économie sénégalaises ? Et quelles mesures avez-vous prises pour faire face à la crise ?

D'accord, là, il y a eu 2 crises hein, il y a eu la crise sanitaire, donc le COVID et la crise économique que nous avons vécu l'année dernière en 2022 avec l'augmentation des denrées qu'on continue à vivre. Donc la crise sanitaire nous a fait du bien parce que beaucoup de personnes, même si on venait de commencer, on fait un focus sur le fait que l'on soit des femmes. Mais au-delà d'être des femmes, de nous soutenir, il on fait un lien avec le fait que nous valorisons les céréales locales, donc c'est extrêmement important. Donc ça, ça a été le point numéro un. Donc la crise sanitaire pour moi elle était plutôt bénéfique parce qu'elle nous a donné beaucoup de visibilité. Maintenant le 2e C'est là où vraiment ça a été compliqué c'était l'année dernière puisque l'augmentation des denrées alimentaires avec la crise de l'Ukraine, nous a vraiment économiquement impacté, donc c'est-à-dire qu'on ne travaillait que pour payer les fournisseurs ce qui est très dangereux parce que ça influe sur le BFR. L'année dernière, on a beaucoup plus souffert sur ce plan-là. On a beaucoup appris également et surtout qu'on venait de démarrer sur le marché de Dakar. Et donc voilà, moi, c'est ce que je retiens de ces deux périodes.

D'accord ? Et quelles sont vos projets futurs, donc ? Vous avez l'intention de vous développer au-delà du Sénégal ?

Bon, au-delà du Sénégal, vraiment, je veux pas dire parce qu'on a beaucoup de boulot là, hein ? Donc la 6e qualité que je vous direz c'est d'essayer de ne pas aller trop vite parce que trop vite ça peut être dange-

reux aussi. Donc il vaut mieux aller, sûrement mais lentement, mais bien plutôt que d'aller trop vite. Les gens sont le plus souvent très impatient. Pour moi, honnêtement, il y a du potentiel au-delà de Sénégal, mais pour l'instant, je pense qu'il vaut mieux consolider ce qu'on a. Nous avons d'abord une bonne structure sur Mbour là, on a développé maintenant le réseau sur Dakar. C'est-à-dire que à chaque fois qu'on fait une implantation du réseau, ça ne prend pas 3 mois, ça prend 2 ans. Ça, il faut savoir comment capitaliser sur ça aussi. Un business, c'est pas ça. Venir ouvrir et Everything is Successful, everything is right, non, un business, ça prend du temps pour mûrir. Et il faut bien consolider la base, donc les projets oui, on a commencé sur Dakar l'année dernière. On va également continuer la progression sur Dakar cette année, donc 2023 donc ça va être la 2e année. Fin 2023, on aura déjà oui, une base assez solide sur Dakar, avec un réseau qui va être sur une bonne voie. Alors, pour la 3e année et en perspective, oui, ce sera intéressant de voir peut-être la région de Thiès, mais on verra d'ici la fin de l'année. Si les objectifs sont atteints parce que nous aussi on a des objectifs à atteindre avec les investisseurs. Qui sont atteints et qu'on a du potentiel pour Thiès verra si c'est intéressant de continuer mais moi avant de dire, au-delà du Sénégal on va d'abord s'occuper de notre cuisine en interne avant d'aller voir la popote des voisins. En fait, l'appétit vient en mangeant hein, faut juste qu'il ne faut pas manger trop vite et s'étouffer.

Enfin, en cette journée internationale des droits des femmes, quel message vas-tu adresser aux femmes entrepreneuses au Sénégal et dans le monde.

Bon, c'est une journée importante qui célèbre la femme, mais pas juste la femme en tant que personne avec un sexe défini. Je pense que cette journée a été mise en place parce que durant des décennies la femme n'avait pas le droit de vote, n'avait pas également certains droits. Jusqu'à présent au niveau des pays arabes, il faut des consentements pour sortir pour être libre de ses idées. J'ai lu un ar-

ticle, il y a 3, 4 jours en Afghanistan, au-delà de 12 ans, ça devient invivable pour une jeune fille au fait d'être scolarisée. Il y a vraiment des choses qui se passent dans le monde. Il faut pas oublier que la journée de la femme, c'est vraiment un acte fort pour pouvoir encore plus valoriser la femme économiquement. Nous en Afrique. Moi je trouve que en tout cas au Sénégal on est très chanceux parce que la femme est assez libérale quand même. Elle a quand même assez de liberté. Et pouvoir s'exprimer dans ce sens-là et donc le message, vraiment que j'aurais, c'est vraiment de continuer cette belle progression là pour notre genre, de défendre nos idées. Ce n'est pas parce qu'on défend nos idées, qu'on est féministe comme j'ai dit, c'est possible d'avoir nos carrières tout en ayant une vie de famille. Moi je suis mariée, j'ai 2 enfants. Et du coup, c'est important de pouvoir tout intégrer dans un même lot et de pouvoir en fait avancer positivement. Voilà donc chaque jour, avec son combat chaque année avec son combat. Mais je pense qu'en fait les femmes, de plus deviennent les portes voix qui, qui pèsent sur la balance.

Propors recueillis par Mohamed El Habib NDIAYE et Hamza NDIAYE



* Crédit Photo: Le Point Afrique

L'ENTREPRENEUR QUI A RÉVOLUTIONNÉ LA CULTURE DU RIZ AU SÉNÉGAL

KORKA DIAW

Korka Diaw est un excellent exemple de persévérance, ayant surmonté les obstacles qui condamnaient autrefois ses pairs à devenir de simples femmes au foyer. C'est une héroïne à Richard-Toll, ayant débuté sa carrière dans le commerce avec un maigre capital de 10 000 francs CFA. Elle a commencé par vendre des vêtements usagés en 1976 et, avec ses économies, a acheté un réfrigérateur et a employé trois personnes pour vendre des glaces.

Quelques années plus tard, Korka Diaw décide de s'essayer au tissage et à la vente de textiles. Elle emploie des tisserands de Casamance et du Fouta pour fabriquer des tissus Mandjack, qu'elle vend à Richard-Toll, à Dakar et en Mauritanie. Avec ses économies croissantes, Korka a fixé ses objectifs plus haut et a ouvert une boutique vendant divers articles, notamment des ustensiles de cuisine, des matelas et des tissus.

Poussée par son ambition, Korka a décidé de s'aventurer dans l'agriculture, même si elle ne maîtrisait même pas les techniques les plus élémentaires. Elle se confie à son ami, feu Ndarao Diagne, qui lui prête 1,5 hectare de terre en 1991. Malgré de nombreux défis, Korka réussit à obtenir d'excellents rendements, faisant de cette activité un succès retentissant. Elle a décidé de poursuivre et d'étendre ses activités agricoles, et pour ce faire, elle a recherché des terres dans l'ancienne communauté rurale de Ronkh.

À l'époque, le PCR local lui avait accordé 30 hectares, mais malheureusement, ils ne convenaient qu'à la culture de légumes, alors que l'objectif principal de Korka était de produire du riz. Déçue mais pas découragée, Mme Diaw a soumis une nouvelle demande et obtenu 30 hectares supplémentaires, cette fois pour la culture du riz. Quelques années plus tard, elle agrandit

son exploitation avec l'acquisition de 150 hectares supplémentaires.

Bien qu'elle ait suffisamment de terres pour réaliser son rêve, Korka a rencontré des problèmes de financement, un manque d'équipement agricole et a dû parcourir de longues distances à pied pour s'occuper de ses cultures. Les difficultés se sont poursuivies avec les pluies de contre-saison de 2000 et 2002 qui ont touché le nord du pays. Comme beaucoup d'autres agriculteurs, Korka a subi d'énormes pertes de production, mais son courage et sa ténacité n'ont jamais faibli. Elle relance ses activités de production et réussit à se faire un nom parmi les meilleurs producteurs de la vallée, grâce aux nombreux projets gouvernementaux qui équiperont les producteurs.

Aujourd'hui, l'histoire de Korka est une success story. Elle dispose d'un important parc de matériel agricole, dont une moissonneuse-

se-batteuse d'une valeur de 100 millions de francs CFA subventionnée par l'État, et un tracteur d'une valeur de plus de 40 millions de francs CFA. Comme toujours, elle a décidé d'essayer quelque chose de nouveau. Parallèlement à ses activités de production, elle s'est lancée dans la transformation en ouvrant une unité de transformation du riz en 2008. Les débuts ont été difficiles car l'unité manquait d'équipements essentiels, comme une machine de tri et de nettoyage, ce qui entraînait un riz de mauvaise qualité. Cependant, armée de sa ténacité, elle a acquis une rizerie de grande qualité d'une valeur de plus de 100 millions de francs CFA, lui permettant de produire et de vendre du riz de grande qualité sur le marché national.

La production de riz assure à elle seule l'emploi permanent de 38 personnes, et 28 personnes

pour l'unité de transformation, créant 60 emplois directs en plus des centaines de travailleurs journaliers. Korka Diaw est une véritable chef d'entreprise, et ses réalisations dans la production de riz lui ont valu plusieurs prix, dont l'Ordre national du mérite agricole, l'Ordre national du Lion et la Médaille d'honneur. Son histoire témoigne du pouvoir de la détermination, du travail acharné et de la persévérance dans la réalisation de ses rêves, même face à des obstacles apparemment insurmontables.^e

.....
Aujourd'hui, l'histoire de Korka est une success story. Elle dispose d'un important parc de matériel agricole, dont une moissonneuse-batteuse d'une valeur de 100 millions de francs CFA subventionnée par l'État, et un tracteur d'une valeur de plus de 40 millions de francs CFA.



* Crédit Photo:ONU Femmes/Yulia Panevina



CROISSANCE

LE MAGAZINE DE L'ENTREPRISE

CROISSANCE

LE MAGAZINE DE L'ENTREPRISE

INTERVIEW
Amine Kébé
Golden Eyes
Afrique

ADOPEME
Ouverture
du centre de
démonstration
de technologies

DOSSIER
LE CROWDFUNDING
UN LEVIER DE FINANCEMENT
ALTERNATIF POUR LES PME
SÉNÉGALAISES

INTERVIEW :
Bintou et Mariam
de NOMAD'S

**204 ENTREPRISES
PARTICIPANTES**

24 Avril 2015 au Radisson Blu Dakar

INTERVIEW

Propos recueillis par Hamza
et El Habib NDIAYE

SASSOUM NIANG

Directrice Générale de Kaymu.sn

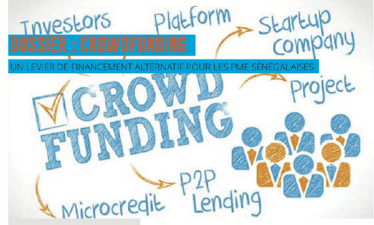


En cet après-midi de Dimanche, c'est une Sassoum décontractée et toujours aussi souriante qui nous accueille chez elle. Pour la plupart, dimanche rime avec repos mais pour elle, le dimanche après-midi est le moment choisi pour préparer la semaine. Parce que Sassoum, comme vous allez le découvrir est une passionnée. Elle est revenue avec nous sur son parcours professionnel, son retour au Sénégal, l'expérience Kaymu... Entretien

Parle nous de Sassoum, de son parcours, etc.

Je suis née en France que j'ai quitté à ma première année pour Dakar que j'ai ensuite quitté à l'âge de 9 ans pour aller au USA où je suis restée jusqu'à l'âge de 18 ans. A 18 ans, je suis allée

SOMMAIRE



CROISSANCE

Une publication mensuelle gratuite de l'association CROISSANCE WEST AFRICA

Directeur de la Publication
Hamza NDIAYE

Rédacteur en Chef
Mohamed El Habib NDIAYE

Directeur Artistique
Cheikh NDIAYE

Service Commercial
Cheikh NDIAYE

Des adresses à nos numéros
P. Moustapha KASSÉ
Doyen Honoraire de la FASEG

Trappe
Sénégalaises

Imprimerie
Le Printeur Dakar

Photo Couverture : Oger

ORGANISER

CROWDFUNDING 06

LES VERTUS DU CROWDFUNDING 08

ÉVOLUER

NOMAD'S 10

CROISSANCE

LE MAGAZINE DE L'ENTREPRISE

INTERVIEW
Sassoum NIANG,
DG de Kaymu Sénégal

VENTE EN LIGNE
Un secteur en pleine expansion
GROW HUB MEETING
Un programme pour
le développement des PME

LA RELATION CLIENT
"L'accueil client n'est pas un département, c'est une attitude"

SOMMAIRE

DOSSIER - RELATION CLIENT
L'accueil client n'est pas un département, c'est une attitude.

CROISSANCE
Une publication mensuelle gratuite de l'association CROISSANCE WEST AFRICA

ORGANISER
Comprendre la relation Client 06
L'accueil Client n'est pas un département c'est une attitude 08
Comment choisir le bon outil CRM ? 10

ÉVOLUER
Le Management en 3 Points selon Sassoum
La vente en ligne au Sénégal : un secteur en pleine expansion
Nous parlons aussi d'un secteur en pleine expansion au Sénégal à la vente en ligne en général. Interview d'une entrepreneuse qui a le projet de lancer un service de vente en ligne au Sénégal. Interview de Sassoum NIANG avec qui nous avons également échangé.
Dans ce numéro, vous aurez aussi des articles sur CROISSANCE, les GROW HUB MEETINGS et bien sûr...
Bonne lecture et à bientôt pour le numéro 3 !
Mohamed El Habib NDIAYE
Rédacteur en Chef

ÉDITO

3, 2, 1... Zéro

CROISSANCE permet aux dirigeants de PME et aux salariés de disposer d'une source d'information, d'inspiration, d'actualité, de conseils et de conseils. C'est un espace de réflexion et de partage de bonnes pratiques et de savoir-faire. C'est un espace de dialogue et de concertation. C'est un espace de réflexion et de partage de bonnes pratiques et de savoir-faire. C'est un espace de dialogue et de concertation.

GROW HUB MEETING
UN PROGRAMME POUR LE DÉVELOPPEMENT DES PME

La première rencontre Grow Hub Meeting® B2B s'est déroulée le 10 Mars 2015 au Radisson Blu pour le secteur de l'Agro Business et tout ce qui gravite autour.

L'objectif principal était de permettre aux PME du secteur de l'AGRO BUSINESS de rencontrer des fournisseurs, des distributeurs, des clients, des investisseurs, etc. dans le but de développer leurs activités.

280 RENDEZ-VOUS | **144 ENTREPRISES PARTICIPANTES**

Grow Hub Meeting est un programme B2B par ONG (D) 0015 2020 avec soutien AFD 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

À cet effet, des rencontres vont être créées dans le but d'aider les PME et PMI sénégalaises à développer leurs activités. Elles rencontreront des fournisseurs, des distributeurs, des clients, des investisseurs, etc. dans le but de développer leurs activités.

Mohamed El Habib NDIAYE
Rédacteur en Chef

CHRONIQUE

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

Vous savez, pour lancer cette rubrique, partir de **constats** déterminants pour la compréhension de la production des PME/PMI et de leur contribution à la croissance économique et au développement de l'économie de l'offre et de la demande.

1) Une idée fautive, mais répandue selon laquelle, les pays africains doivent venir dans la modernité industrielle par le chemin de la grande entreprise. Cette idée avancée dans le débat sur le développement est historiquement fallacieuse. Le chemin de la grande entreprise est un chemin qui a été emprunté par la raffinerie de pétrole et plus encore de petites entreprises de commerce d'importation et d'exportation. Le chemin de la grande entreprise est un chemin qui a été emprunté par la raffinerie de pétrole et plus encore de petites entreprises de commerce d'importation et d'exportation.

2) Une idée répandue qui consiste, cependant, que la véritable épine dorsale de l'économie sénégalaise est constituée de PME, que ce soit en Allemagne ou en France. Elles présentent les mêmes caractéristiques que les entreprises de grande taille. Cela fait de la Banque Mondiale que l'État est le plus grand employeur de la main-d'œuvre dans le monde. Cela fait de la Banque Mondiale que l'État est le plus grand employeur de la main-d'œuvre dans le monde.

3) Une idée vérifiée qui postule qu'en Afrique subsaharienne, c'est la grande partie des populations (70 %) qui sont des PME/PMI, petites sociétés, entreprises, économiquement viables et durables. Ces micro-entreprises, innovantes et créatives, sont les véritables moteurs de la croissance économique et sociale. Elles sont les véritables moteurs de la croissance économique et sociale.