

LA MONTÉE DES ENTREPRENEURS

L'AFRIQUE DU SUD

Depuis trois semaines, tous les regards sont tournés vers l'Afrique du Sud, un pays que la planète redécouvre, 16 ans après ses premières élections multiraciales. Charles Sirois n'a pas attendu la Coupe du monde de soccer pour fouler ce terrain. Sa fondation y appuie des entrepreneurs depuis 2004.



SOPHIE COUSINEAU
ENVOYÉE SPÉCIALE

JOHANNESBURG

Charles Sirois l'avoue avec candeur. Lorsque l'idée de lancer une fondation pour aider les pays sous-développés a germé, au début des années 2000, il ne pensait pas l'établir en Afrique du Sud.

Il avait plutôt songé à la République dominicaine ou à une autre île des Antilles. Des pays plus proches, dans tous les sens du terme.

C'est Jean Chrétien qui lui a fait changer d'avis. Si le gouvernement du Canada devait verser 10 millions de dollars pour démarrer Enblis, il y mettait une condition. L'aide devait d'abord aller à l'Afrique, l'un des thèmes de la rencontre du G8 que ce premier ministre a organisée en 2002 à Kananaskis, en Alberta.

arc-en-ciel. Au fil de ses voyages, il a découvert un pays qui, à ses yeux, présente certains parallèles avec le Québec des années 50.

«Lorsqu'un peuple n'a jamais eu les leviers de son économie, cela prend plusieurs générations avant de changer les choses. Au Québec, on a fait des pas de géant en 30 ou 40 ans, mais on s'est donné les moyens d'y arriver, dit Charles Sirois, en entrevue à son bureau de Montréal.

«L'Afrique du Sud partait d'encore plus loin à la chute de l'apartheid. Mais c'est pas possible tout le chemin parcouru depuis 1994!»

C'est de cette Afrique que le président du conseil et chef de la direction d'Enblis veut parler. Celle d'Apollo Segawa, qui produit des jus de fruits à partir d'une banane indigène. Celle de Dumisani Nkala, qui concurrence les opérateurs établis en revendant des services de télécommunications.

«L'Afrique a de belles histoires de succès, mais cela se vend mal, dit-il. La misère en c'est une grosse business en



Charles Sirois est convaincu que le gène de l'entrepreneurship est également distribué dans tous les pays, dans toutes les couches de la société. «C'est un trait de caractère que tu as à la naissance», estime-t-il.

«Pour chaque emploi que l'on crée, le gouvernement de l'Afrique du Sud nous dit qu'on sort 10 personnes de la pauvreté.» — Charles Sirois

C'est ainsi que cet entrepreneur originaire du Lac-Saint-Jean est parti à la reconnaissance de la nation

Afrique! Le monde qui crève de faim, le sida, la guerre...

«Je ne suis pas en train de dire que cette réalité n'existe

pas. Mais, c'est comme si quelqu'un venait à Montréal et présentait uniquement les sans-abri de la rue Sainte-Catherine. L'Afrique, ce n'est pas juste cela!»

Charles Sirois est convaincu que le gène de l'entrepreneurship est également distribué dans tous les pays, dans toutes les couches de la société. «C'est un trait de caractère que tu as à la naissance, dit-il. Mais, s'il y a moins d'entrepreneurs en Afrique du Sud qu'au Kenya, c'est qu'ils se sont fait dire

pendant des années de fermer leur gueule.»

Les entrepreneurs d'Afrique du Sud font ainsi face à des difficultés qui sont propres à ce pays, note Paul Lamontagne, grand patron d'Enblis Afrique. Ce banquier de formation qui travaille depuis plus de 15 ans pour des entreprises du holding de Charles Sirois, Télésystème, a déménagé au Cap avec sa famille, en 2005, pour jeter les bases de la fondation. Sur place, il a constaté à quel point l'éducation rudi-

mentaire de l'apartheid a laissé des séquelles.

«Ce qui m'a surpris le plus, raconte-t-il, attablé à la terrasse d'un hôtel de Johannesburg, c'est le nombre d'entrepreneurs qui n'ont même pas de plan d'affaires.» C'est de là qu'est née l'idée de lancer un concours national de plan d'affaires, la plus importante activité du genre au pays. L'an dernier, plus de 6000 Sud-Africains se sont inscrits à ce concours qui ne récompense que 20 gagnants. Du nombre, 2500 personnes

Appliquer ses connaissances

SOPHIE COUSINEAU

MIDRAND, Afrique du Sud — Les meilleures idées nous pendent parfois au bout du nez. Littéralement.

Alors qu'Apollo Segawa travaillait comme consultant dans la province du Limpopo, pour montrer à des fermiers comment transformer leurs récoltes en produits qui se commercialisent, il a remarqué les fruits qui pourrissaient dans les bananiers. Aucun supermarché ne voulait de ces petites bananes au goût prononcé.

Mais pourquoi ne pas les récolter pour en faire du jus? s'est demandé cet expert en procédés alimentaires. «En Ouganda, mon pays d'origine, les fermiers utilisent ces bananes pour faire du jus. Mais ici, ils n'avaient jamais rien essayé de tel», raconte Apollo Segawa.

Ses premiers tests n'ont pas été concluants. La moitié des personnes à qui il fait goûter son jus ont adoré. Mais l'autre moitié a détesté. D'où sa décision de mélanger le jus de cette banane à d'autres jus.

Car Apollo Segawa ne tarit pas d'éloges sur la banane Piesang Awak. Comme elle n'est pas vulnérable aux maladies, on n'a pas besoin d'utiliser de pesticides pour la protéger.

Une analyse nutritionnelle a aussi démontré qu'elle contient trois fois plus de potassium et de vitamine B que les bananes couramment consommées en Afrique du Sud. Son pouvoir sucrant élevé permet aussi de remplacer le jus de pomme tout en augmentant l'effet de satiété.

«C'est une super banane», s'enthousiasme-t-il.

Apollo Segawa a développé le procédé d'extraction du jus durant sa maîtrise en technologies alimentaires à l'Université Wits de Johannesburg. Mais encore fallait-il trouver un approvisionnement fiable en bananes!

Avec l'aide de l'université et de la fondation Fuchs, Apollo Segawa a établi une ferme-pilote dans un centre de recherche du gouvernement près de Nelspruit, dans la province du Mpumalanga, dans le nord-est du pays. Puis, il a enseigné aux fermiers locaux comment récolter cette banane.

Le jus de banane est extrait dans une petite usine située à White River. Ensuite, les barriques de jus sont acheminées par camion à la petite usine de transformation et d'embouteillage de Midrand, au nord de Johannesburg. C'est la fondation Enblis qui a financé cette usine en échange d'une



Apollo Segawa ne tarit pas d'éloges sur la banane Piesang Awak, qu'il utilise pour fabriquer différentes sortes de jus.

participation au capital de l'entreprise, après que Apollo Segawa eut remporté son concours des meilleurs plans d'affaires en 2008.

«Pourquoi importer du jus de pomme, alors que nous pourrions utiliser nos cultures locales et créer de la richesse en Afrique sub-saharienne? C'est à nous de faire connaître ce jus de banane et de l'exporter à travers le monde.»

Derrière un bed & breakfast, entouré de ranchs où galopent librement des chevaux, cet emplacement bucolique semble incongru. Mais avec sa

situation à proximité de l'auto-route qui relie Johannesburg à Pretoria, deux grands centres urbains, il est stratégique. C'est ainsi qu'Exotic Banana

produits peut aisément approvisionner les épiceries Pick n Pay, Shoprite et d'autres où s'achètent les huit jus de marque Simply Natures.

Avec un chiffre d'affaires qui devrait dépasser les 2 millions de rands cette année (275 000 dollars), l'entreprise est encore artisanale. Une dizaine de travailleurs mélangent, pasteurisent et embouteillent des jus en cette chaude journée d'hiver. Mais cet homme d'affaires de 34 ans voit grand.

«Pourquoi importer du jus de pomme, alors que nous pourrions utiliser nos cultures locales et créer de la richesse en Afrique subsaharienne? demande Apollo Segawa. C'est à nous de faire connaître ce jus de banane et de l'exporter le monde entier.»

Cet espace est un outil graphique qui nous permet de contrôler la qualité d'impression de La Presse.

Nos standards de qualité élevés ont permis à La Presse d'entrer dans le prestigieux club des 50 quotidiens les mieux imprimés au monde (Newspapers Color Quality Club).



Merci de votre confiance
LA PRESSE

EN MOUVEMENT



PHOTO PABALLO THEKISO, AGENCE FRANCE-PRESSE

Pour Charles Sirois, il ne faut pas se limiter à parler de l'Afrique en abordant le seul point de vue de la misère et de la pauvreté. Les histoires de succès et de réussite existent aussi.

ont soumis un plan d'affaires pour lancer une entreprise ou pour appuyer la croissance d'une PME existante.

Structure

Une autre particularité du pays tient à la structure de son économie. La plupart des industries sont dominées par quelques grands acteurs, observe Paul Lamontagne. L'Afrique du Sud compte peu de sociétés de taille moyenne. Ainsi, les entreprises en démarrage ont de la difficulté à décrocher des contrats, parce qu'elles n'ont

pas le volume de production ou la qualité pour satisfaire des clients aussi exigeants.

Pour contourner cette difficulté, Enablis s'est notamment associée au grand détaillant en alimentation Pick n Pay pour aider les petits transformateurs en agroalimentaire comme Exotic Banana Products à trouver une place sur les tablettes des supermarchés.

Les PME en Afrique du Sud ont aussi du mal à se dénicher du financement, mais ce problème est... universel. Enablis offre du financement

à certains de ses entrepreneurs (une minorité) par l'entremise de deux fonds.

Le premier offre des garanties de prêt à hauteur de 90 %, le reste du risque étant assumé par son partenaire financier, First National Bank. Ce fonds a affiché un rendement de 9,8 % en 2008-2009 et de 3,5 % en 2009-2010, un recul qui s'explique par la récession. C'est avec ce rendement que la fondation espère devenir autosuffisante, pour s'affranchir de ses donateurs et pour comp-

ter sur un financement plus prévisible.

Le deuxième fonds, créé plus récemment, finance directement des entreprises en démarrage avec des prêts aux taux du marché.

«Ce n'est pas toujours évident de comprendre qu'on peut réduire la pauvreté en développant des entrepreneurs», dit Charles Sirois. Les agences de développement sont plus habituées à construire des écoles, à creuser des puits, à envoyer des médicaments, toutes choses dont l'impact est immédiat.

ENABLIS

- > Année de fondation: 2004
- > Partenaires fondateurs: Télésystème, Accenture, gouvernement du Canada
- > Rayonnement: 12 sections locales dans 6 pays (Afrique du Sud, Ghana, Kenya, Mozambique, Tanzanie et, depuis peu, Rwanda)
- > Effectif: 45 employés
- > Entrepreneurs membres: 1094, dont 664 en Afrique du Sud
- > Activités: formation (séminaires en petits groupes, activités de réseautage entre entrepreneurs); mentorat; concours de plan d'affaires; financement (garanties de prêts, prêts).

«Nous, on s'est dit qu'on prendrait des gens qui connaissent un certain succès et qu'on leur donnerait les ressources pour qu'ils en aient encore plus.»

Les entrepreneurs membres d'Enablis en Afrique du Sud ont créé près de 7350 emplois à temps plein et à temps partiel entre 2005 et 2009, révèle un sondage des membres effectué par une firme indépendante. C'est plus de 10 emplois par entrepreneur!

«Et pour chaque emploi que l'on crée, le gouvernement de l'Afrique du Sud nous dit qu'on sort 10 personnes de la pauvreté», s'enthousiasme Charles Sirois.

Après un séjour de cinq ans en Afrique, Paul Lamontagne s'appête à quitter le continent, où Enablis a atteint sa vitesse de croisière. Il met le cap sur l'Amérique du Sud, où la fondation compte faire des petits. Mais on le sent déjà ému de quitter l'Afrique du Sud et les gens d'affaires qu'il y a rencontrés.

«Ce sont ces entrepreneurs qui vont changer le monde», dit-il.

Le financement ne fait pas toujours le bonheur

SOPHIE COUSINEAU

JOHANNESBURG — Dumisani Nkala ne s'en cache pas. Si elle s'est intéressée à Enablis en 2004, une obscure fondation dont l'un de ses amis avait entendu parler, c'est qu'elle cherchait avidement du financement pour sa *start-up* des télécoms.

«Les sociétés en démarrage sont toujours les dernières à qui les financiers veulent prêter», note cette dirigeante de 33 ans, à son bureau sans chichi du quartier Randburg.

C'est d'autant plus vrai que le capital-risque se fait rare en Afrique du Sud. Restent les banquiers, qui sont réticents à investir dans des technologies qu'ils comprennent mal. Et les agences du gouvernement, encore que les entrepreneurs doivent y avoir leurs entrées...

Plus de trois années ont passé avant que les représentants d'Enablis et elle discutent d'un financement, qui a pris la forme d'une garantie de prêt. Financement dont elle a finalement préféré ne pas se servir.

«Comme plusieurs entrepreneurs avant moi, j'ai fini par découvrir que l'argent n'était peut-être pas notre problème le plus pressant. Nous avions des lacunes criantes en marketing, en comptabilité et en développement des affaires», dit cette zimbabwéenne d'origine qui a étudié la gestion des systèmes informatiques à l'Université du Cap.



PHOTO MASIMBA SASA, COLLABORATION SPÉCIALE

Dumisani Nkala, 33 ans, a étudié la gestion des systèmes informatiques à l'Université du Cap.

Grâce à Enablis, Dumisani Nkala a reçu les conseils d'un expert réputé en ventes et en marketing. «Je n'aurais jamais eu les moyens de m'offrir pareille consultation!»

Deux mentors l'ont aussi parrainée, dont un jeune dirigeant d'une société de télécoms à succès. C'est vers lui qu'elle s'est tournée alors qu'elle se heurtait à la résis-

tance des opérateurs établis, qui font la vie dure aux nouveaux entrants pour protéger leurs marchés.

«Je songeais à tenter une poursuite. Il m'a suggéré une manière plus fine de répliquer, plutôt que la confrontation. Il avait raison. À la fin, une poursuite aurait fait plus de mal à ma petite entreprise qu'à mes concurrents.»

Depuis un an, les autorités réglementaires en Afrique du Sud ont forcé les sociétés établies à ouvrir l'accès à leurs réseaux en abaissant les coûts d'interconnexion. «Notre modèle d'affaires est beaucoup plus attrayant maintenant», dit Dumisani Nkala.

Son entreprise, Zinandi Telecommunications, offre des forfaits téléphoniques sous le nom commercial de TelcoNet. La société compte 25 000 clients. Zinandi s'allie aussi à des fournisseurs d'accès internet pour revendre à leurs clients des services téléphoniques, moyennant commission à ces partenaires. Mais c'est avec un numéro qui permet à des abonnés du sans-fil d'appeler dans 70 pays au prix d'une communication locale que Zinandi fait encore son pain et son beurre.

Avec 15 employés, Zinandi affiche des revenus annuels de 6 millions de rands (environ 815 000 \$). L'entreprise fondée en 2003 est maintenant rentable. «Cela nous a pris cinq ans, mais nous y sommes arrivés!» dit fièrement Dumisani Nkala.

«L'Afrique du Sud partait d'encore plus loin à la chute de l'apartheid que le Québec des années 50. Mais c'est pas possible tout le chemin parcouru depuis 1994!»

— Charles Sirois