

Focus Ventures le GPS de l'investisseur

Comment développer ses activités en Afrique, lorsqu'on est un groupe japonais, indonésien ou américain qui va à la découverte d'un environnement inconnu ? C'est pour apporter des réponses concrètes à ces entreprises venues d'horizons lointains, attirées par les potentiels relais de croissance qu'offre le continent, qu'Haoua Mamoudou et Teboho Gladys Anoh ont positionné leur société Focus Ventures sur ce créneau de l'accompagnement d'acteurs qui se lancent pour la première fois en Afrique.

PAR MICHAEL TOBIAS

C'est dans l'esprit d'Haoua Mamoudou, 34 ans, d'origine nigérienne, qu'est née l'idée de Focus Ventures et de son positionnement. « L'idée m'est venue de mon expérience professionnelle précédente. Je travaillais dans une boîte en France. En tant que responsable Afrique, j'ai mis au point un modèle de développement, une sorte de Quick Start qui permet, en trois mois, de créer une filiale quel que soit l'endroit où vous voulez l'implanter. Après avoir mené une mission en Côte d'Ivoire, nous avons alors mis en place ce système en interne. » Lorsqu'elle choisit de rentrer vivre en Afrique, c'est sur la Côte d'Ivoire qu'Haoua jette son dévolu. Après un master en business international passé en France, et un d'ingénierie financière au Japon, suivis d'une expérience professionnelle en France, Haoua travaille dans une société avec pour objectif d'aider les entreprises clientes à installer des filiales en Afrique. C'est là qu'elle réalise qu'il s'agit d'un créneau intéressant. Ce



Haoua Mamoudou (à gauche) et Teboho Gladys Anoh.

sera celui de Focus Ventures, société qu'elle crée en 2014.

« Nous accompagnons des sociétés d'Asie du Sud-Est, européennes ou américaines qui souhaitent s'installer en Afrique. Mais nous accompagnons aussi des entreprises africaines qui souhaitent aller à la conquête d'autres marchés africains », explique-t-elle.

Parmi les clients de Focus Ventures, des sociétés japonaises. « Nous travaillons par exemple avec Terasse Elektrik, un des leaders en électricité au Japon. Nous avons aussi comme client la Banque du Japon pour la coopération internationale, qui est en train de défricher le marché africain pour que les entreprises japonaises puissent investir ici. Parmi nos clients européens, la société Le Petit Olivier, qui vend des produits cosmétiques. Nous l'accompagnons dans sa stratégie d'implantation en Afrique. »

Si Haoua Mamoudou a démarré l'aventure seule, elle a très vite été rejointe par Teboho Gladys Anoh, ivoiro-sud-africaine, âgée de 34 ans, elle aussi. « Nous avons fait connaissance dans une galerie d'art », raconte Gladys Anoh dont le père est ivoirien et la mère



sud-africaine. « J'ai passé mon Bachelor en économie à Atlanta, aux États-Unis, et un double master en relations internationales et en économie à New York. Comme Haoua, j'avais une soif d'Afrique. » Gladys démarre sa carrière aux États-Unis comme consultante aux Nations Unies et à l'Unesco, puis elle s'engage dans l'humanitaire, avec Action contre la faim puis Red Color.

« En 2012, je me suis rendu compte que les États-Unis n'avaient plus rien à m'offrir. Il fallait que je rentre en Afrique. C'était très clair dans ma tête. Même si je n'avais pas de perspective professionnelle claire. » Elle trouve un poste de Project Manager à l'Agence de promotion des exportations de Côte d'Ivoire (Apexci) avec un focus sur les États-Unis et l'AGOA. Mais, déjà, elle pense à se lancer dans son propre business. « Une flamme brûlait en moi de lancer mon business et d'aider l'Afrique autrement. Je flirtais avec cette idée d'aider les entreprises à venir vers l'Afrique. C'est alors que l'idée de m'associer avec Haoua m'est venue. On se voyait tous les mois dans une galerie d'art. On ne parlait pas business mais culture. Mais une fois, je lui ai proposé un partenariat, comme ça, sur un

« Nous faisons le service après-vente de l'Etat de Côte d'Ivoire. [...] Il faut s'assurer, lorsque les investisseurs viennent sur place, que leurs projets puissent se concrétiser. »

coup de tête. Et c'est ainsi que depuis début 2016 nous sommes associées. »

Au ministre ivoirien du Budget qui leur demandait lors d'un cocktail ce qu'apporte Focus Ventures Haoua Mamoudou a donné une réponse qui résume leur business model : « Nous faisons le service après-vente de l'Etat de Côte d'Ivoire. C'est-à-dire que lorsque l'Etat a fini de vendre à l'international la destination Côte d'Ivoire aux investisseurs, en leur expliquant que la Côte d'Ivoire "is back", que tout est beau, il faut s'assurer après, lorsqu'ils viennent sur place, que leurs projets puissent se concrétiser. Nous nous employons à les amener à comprendre comment fonctionne la Côte d'Ivoire, à savoir s'il y a un marché pour leurs produits. On les accompagne dans les études de marché, dans la phase de préinvestissement, dans la mise en relation avec des partenaires potentiels. On fait de la facilitation pour qu'ils aient un maximum d'informations pour les aider à la prise de la décision d'investissement. »

Une fois que l'entreprise prend la décision d'investir, Focus Ventures, en partenariat avec le Cepci (Centre de promotion des investissements en Côte d'Ivoire), va lui faciliter son implantation opérationnelle. Lui faut-il des licences pour exercer ? A-t-elle besoin d'autorisations ? Comment procéder pour les recrutements ?... L'assistance va jusqu'à la recherche et le choix des bureaux.

Focus Ventures accompagne aussi des entreprises ivoiriennes et africaines. Elle a par exemple dans son portefeuille Marie Diallo Laboratoires, une société sénégalaise qui produit des cosmétiques. « Marie Diallo Laboratoires a envie de venir s'installer en Côte d'Ivoire, elle délocalise une partie de sa production ici pour bénéficier des avantages fiscaux et être dans un hub qui va lui permettre d'exporter sa production cosmétique dans les pays de la sous-région. Nous l'accompagnons dans ce processus. »

Aujourd'hui, deux ans après son démarrage Focus Ventures revendique une quarantaine d'entreprises dans son portefeuille. Les deux associées restent silencieuses sur le chiffre d'affaires. Mais elles prévoient de multiplier leur performance par cinq d'ici deux ans. **■**