

# Vivre au Congo

Le site des expatriés francophones au Congo

## Nabilah et l'IECD

Aude Le Gavrian · Wednesday, May 15th, 2019

Avis aux entrepreneurs !! Connaissez-vous Congo Entreprises Développement ?

Pour cet article, la rédac' de VAC a rencontré l'équipe de l'IECD qui propose un programme pour aider les entrepreneurs congolais dans leur projet. Pour en savoir un peu plus, nous avons interviewé Nabilah, la responsable du projet, ainsi que quelques aventuriers qui ont OSÉ se lancer dans la vie pas toujours facile d'entrepreneur au Congo.

Un vivier de création et de bonnes idées !!

EN BREF

Institut Européen de Coopération et de Développement (IECD)

- au Congo depuis 2012

- y met en œuvre 2 programmes santé et le programme Congo Entreprises Développement

ConGo Entreprises Développement (CGED)

- fait partie du programme multi-pays d'appui aux Très Petites Entreprises (TPE) lancé pour la 1ère fois en 1998 au Cameroun et en 2014 au Congo

- est proposé à Pointe-Noire, Brazzaville et Dolisie

- est cofinancé par l'Union Européenne et les sociétés Bolloré et Daron

Entre 2014-2018 : + de 700 entrepreneurs ont suivi une formation proposée par le programme CGED. Parmi eux :

> 50% ont connu une augmentation de chiffre d'affaire

> 25% de porteurs de projet ont finalement créé leur entreprise

» 90% des entrepreneurs utilisent des outils de gestion à la fin de la formation

### **RENCONTRE AVEC NABILAH, chef du projet depuis avril 2018**

*Peux-tu présenter le projet ?*

Au Congo, 80% des activités économiques sont informelles. Les entrepreneurs se lancent souvent sans formation, sans notion de gestion d'entreprise, d'épargne ou d'investissement. Les recettes et dépenses de l'entreprise sont souvent mêlées aux recettes et dépenses du foyer. La croissance de l'entreprise est difficile avec cette dynamique.

Devant ce constat, le programme CGED a été mis en place. Il vise en premier lieu à proposer des formations aux chefs de petites entreprises et aux futurs entrepreneurs afin de renforcer le potentiel économique de leurs entreprises et de contribuer ainsi à l'amélioration de leur niveau de vie, de celui de leurs familles et de leurs éventuels employés.

Deux grands types de formation sont proposées au sein des centres de l'IECD:

- La Formation de Base en Gestion (FBG) s'adresse essentiellement aux chefs de TPE

déjà en place. Cette formation est proposée environ 5 fois/an. Il existe une version plus simplifiée et ludique de la FBG à Brazzaville et à Dolisie, qui s'intitule « Top vente ».

- La Formation Porteurs de Projets (FPP) s'adresse aux futurs entrepreneurs qui souhaitent se lancer. Son but est d'aider le bénéficiaire dans son étude de marché et la création de son business-plan. Cette formation est proposée 1 fois/an de même que sa variante simplifiée, la formation « Top Départ », qui a été lancée en 2018.



*Première promotion de la formation Top Vente à Brazzaville*

*Y a-t-il une sélection des participants aux formations ?*

Et bien, les formations sont ouvertes à tous, en général 20 pers/session. Nous nous entretenons avec les personnes intéressées pour leur proposer la formation la plus appropriée à leur parcours. Nous vérifions aussi leur motivation !

Notre équipe effectue régulièrement une prospection ciblée dans les marchés et les quartiers pour repérer de futurs bénéficiaires et leur proposer nos services.

Chaque formation est payante : entre 20 000 et 25 000 FCA. C'est très important car cela nous assure du sérieux et de l'investissement des bénéficiaires. En retour, cela nous demande d'être exigeant sur la qualité des formations. Ce programme existe dans 5 pays d'Afrique subsaharienne, qui ont constitué le

Réseau Entreprises Développement. Le réseau est garant de la méthodologie de formation et de son rayonnement.

*Comment s'organisent ces formations et le suivi des bénéficiaires ?*

Une formation dure 5 à 8 semaines et a lieu dans un des trois Centres de gestion et de services de CGED. Au cours de cette période, le formateur effectue une visite sur le lieu de travail de chaque entrepreneur une fois par semaine, pour que l'accompagnement soit le plus personnalisé possible. A la fin de la formation, un

certificat est remis à chaque bénéficiaire ayant validé le cursus. Dans l'année qui suit la remise du certificat, 4 visites du formateur sont proposées au bénéficiaire. Il peut aussi adhérer au Club des entrepreneurs formés (10 000 FCFA/an). Cette adhésion lui permet d'avoir accès au centre où sont mis à sa disposition des ordinateurs connectés à Internet et à une imprimante ; il peut y solliciter un rdv avec un formateur ou demander à suivre des formations spécialisées en marketing, management, comptabilité-finances, et en initiation à l'informatique.

Des événements de mise en réseau sont organisés chaque trimestre. On les appelle « bimoko ya kissalou » en kituba - « massolo ya mossala » en lingala ou « causeries autour du travail » en français. Enfin, une soirée à thème est organisée 1 fois/mois autour d'un invité extérieur.



**A.** Remise de Diplôme à Brazzaville **B.** Remise de Diplôme au CGS de Pointe-Noire **C.** Visite d'accompagnement près de Dolisie **D.** Visite de suivi à Pointe-Noire

*D'après toi, quels sont les principaux combats à mener par les jeunes entrepreneurs au Congo ?*

- La création d'une société pérenne nécessite d'abord de maîtriser quelques notions de base. L'offre de formation aux entrepreneurs fait malheureusement souvent défaut ou n'est pas accessible financièrement, d'où la mise en place de notre programme.

- Un climat des affaires adéquat est nécessaire. En ces temps de crise économique, ce climat n'est pas des plus propices, et les entrepreneurs ont beaucoup de difficultés à se formaliser... C'est pourquoi un plaidoyer en faveur de l'amélioration du climat des affaires au Congo est en cours de mise en œuvre avec notre partenaire, l'Observatoire Congolais de droit des consommateurs (O2CD).

- L'entrepreneur doit trouver un moyen de financer son activité. Nous cherchons actuellement à nouer des contacts avec les institutions de microfinance au Congo, afin de mieux orienter les entrepreneurs qui seraient en recherche de financement.

- Nous avons des difficultés à recruter des femmes entrepreneurs dans nos programmes. Les femmes n'osent souvent pas pousser la porte du centre de formation, le plus souvent par manque de confiance en elles. Quel dommage !!

---

*Devant ces difficultés, quels conseils donner aux entrepreneurs ?*

- Rester audacieux et motivé malgré tout

- Ne pas hésiter à se former car la formation participe au développement des entreprises

*Des projets pour l'année à venir ?*

Amener CGED à perdurer au Congo ! Il faut trouver de nouveaux bailleurs (PME locale, autres entreprises) et travailler sur un modèle économique pour pérenniser notre structure de formation. Nous souhaitons aussi que CGED devienne une association de droit congolais.

Pensez-vous que les lecteurs de VAC peuvent contribuer d'une manière ou d'un autre à vos activités ?

Oui, en parlant du programme autour d'eux !! Nous connaissons tous des personnes qui se sont lancées ou souhaitent se lancer dans l'entrepreneuriat avec plus ou moins de succès. Leur faire connaître nos activités voire les sponsoriser partiellement pour se former serait d'un grand soutien !

Nous recherchons régulièrement des intervenants extérieurs pour rencontrer nos jeunes entrepreneurs au cours des soirées du club.

Enfin, un/une graphiste bénévole serait la bienvenue pour nous aider dans nos contenus de communication.

Un grand merci à Nabilah pour avoir accepté de répondre à nos questions.

Pour aller plus loin : Site Internet de l'IECD : [www.iecd.org](http://www.iecd.org)

---

Facebook : Congo Entreprises Développement

**Participez au concert de Laïla, le 24 mai ! Une partie des recettes sera reversée pour ce projet.**

## **INTERVIEW D'ENTREPRENEURS :**



### **ERIC MPASSY : UN CAFE 100% CONGOLAIS**

05 530 30 03 / 06 973 02 54 ericarabica@gmail.com

ericarabica.com

Son grand-père était caféiculteur sur ses propres terres dans la Lekoumou, son père était cafetier à Loudima, alors oui, le café pour Eric, c'est une histoire de famille ! Tombé dedans petit, personne ne lui a pourtant vraiment appris. C'est en 2001, lorsqu'il décide de relancer l'exploitation laissée à l'abandon, qu'Eric s'initie à planter, exploiter et torréfier. Il crée des machines manuelles avec des artisans locaux. Son café transformé est vendu sur les marchés régionaux puis à Brazzaville et à Pointe-Noire en 2003. Cependant, difficile d'être compétitif et visible... En 2012, alors qu'il est sur le point d'aller tenter sa chance à l'étranger, il est remarqué par l'ONG ACTED qui lui promet de l'aider à développer son activité s'il reste au Congo. Finalement, ACTED ne lui donnera pas d'argent mais un nouveau business plan... En 2014, Eric est contacté par l'IECD qui a entendu parler de ses projets. Eric suit la formation FBG puis FPP, management et initiation bureautique. Petit à petit, il crée sa marque Eric-Arabica, change le conditionnement de son café en sachets de 150g, 250g et 1kg avec son propre logo, modifie le statut de son entreprise, s'équipe de machines électriques, participe aux forums de l'entreprenariat, prend contact avec la délégation de l'Union Européenne qui reconnaît le potentiel de son business.

Aujourd'hui Eric possède 10 hectares de plantation de café avec 3500 pieds nouvellement plantés. Aidé de 7 employés, il torréfie 2 tonnes de café de sa propre production et de 50 producteurs de la région. De nouveaux points de vente ont été créés à l'Elaïs, dans des boutiques des stations Total, à Casino et dans quelques

pâtisseries et cafés. A l'avenir, Eric espère étendre encore sa visibilité sur le plan national et réussir à vendre sa dernière création : le conditionnement en capsules de son café 100% congolais !



## **JUSTICE KOUYOUNDOULA : SERVICE TRAITEUR LA GRÂCE SURABONDANTE**

06 973 22 59 kouyoundajustice@gmail.com

Titulaire d'un BTS en programmation logiciel en 2000, Justice a toujours été attirée par l'entrepreneuriat. Soutenue par son père, lui-même à son compte, elle commence par vendre du poisson salé aux employés de sociétés à Pointe-Noire. Ayant un faible pour la cuisine, elle décide en 2010 de créer sa propre société de restauration. Son 1er gros contrat, elle le décroche pour une fête d'entreprise où 250 personnes sont invitées. Elle n'a aucun matériel ; alors vaisselles, déco, mobiliers sont empruntés à droite à gauche chez des tantes et des amis du quartier. Tout s'est finalement bien passé mais il fallait oser !!!! A partir de là, les commandes fusent : elle organise aussi bien des événements privés que professionnels. Ses clients ? CNSS, Banque postale, Mucodec, CongoTerminal, Congorep, Cotecna. Un jour, alors qu'elle vient de faire un devis pour une église, elle passe devant le Centre de formation de l'IECD. Tiens, tiens, des formations pour les entrepreneurs y sont proposées ? Elle pousse la porte et décide de s'inscrire ! Elle suit d'abord la formation FBG puis marketing puis informatique puis analyse financière. Selon Justice, il y aura un avant et un après ! Elle structure son entreprise, ouvre un compte au nom de sa société qu'elle décide de formaliser, elle se verse un salaire, épargne et cotise même pour sa retraite. Son activité principale reste le service traiteur pour événements de max 500 pers mais elle livre aussi des repas pour les employés dans les sociétés. Elle s'occupe aussi de la décoration des salles (décors, chaises, chapiteaux). Bien que dans ce domaine, la concurrence soit rude, elle se distingue selon elle par son professionnalisme. Elle a même instauré un système de fiches de satisfaction pour ses clients, à l'image des fiches de satisfaction de fin de séance des formations de CGED. Il faut apprendre à se remettre en question !! Son rêve serait d'avoir sa propre salle de mariage et d'avoir une cuisine équipée. Cette mère de trois enfants, nous assure que c'est grâce à un mari très compréhensif qu'elle a pu se lancer dans cette aventure. Selon elle : « au lieu de se plaindre que les routes ne sont pas arrangées, que la crise est là, que les femmes sénégalaises font le business, il faut arrêter de rester à croiser les bras en train de zapper et oser se lancer dans l'entrepreneuriat !! »



## RANI MANTOUMBOU

### LIVRAISON DE REPAS VÉGÉTARIEN - LES DÉLICES DE RUDELPHE

Tel et WhatsApp : 06 955 34 52 - 06 987 76 76

« Les délices de Rudephe » - page Facebook

Rani évolue aujourd'hui bénévolement comme comptable dans l'ONG Rénaduc (Réseau national pour développement durable au Congo) à Pointe-Noire. Récemment, cette ONG l'a envoyé suivre la FBG de l'IECD. Elle y a échangé avec les autres entrepreneurs qui suivent la formation. L'envie de relancer sa propre société naît de ces échanges. Elle avait, en effet, déjà lancé son premier business de livraison/vente de nourriture il y a quelques années. Mais ce dernier s'était effondré au bout de 4 mois pour raisons financières. Rani comprend que tout ça ne s'improvise pas et que l'IECD peut l'aider. Son nouveau concept ? La livraison de plats végétariens ou de produits de base (tofu, gluten maison) pour cuisiner soi-même à la maison sans viande ni poisson. Elle-même végétarienne, comme son mari, Rani admet qu'être veggie au Congo n'est pas une mince affaire. Elle nous livre qu'« ici, à ce sujet, beaucoup de préjugés et d'inconnus subsistent. Souvent les personnes ne savent pas qu'on ne mange pas que des légumes à l'eau quand on est végétarien !! » Et même, ce régime est recommandé au Congo dans certains hôpitaux ! Après avoir mené son étude de marché, elle prépare sa com' et ses menus pour un lancement prévu au mois de mai. Affaire à suivre de près !



Texte et crédit photos: Armelle Luscan Valéri

This entry was posted on Wednesday, May 15th, 2019 at 8:34 pm and is filed under [Actualités](#) You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Responses are currently closed, but you can [trackback](#) from your own site.