



Rapport d'activités et d'impacts

MIARAKAP 
PARTENAIRE D' IIP

Juillet 2021



Table des matières

	Présentation générale de Miarakap	Page 1
	Quelques mots de notre PCA	Page 2
	Lettre de notre CEO	Page 3
	Notre approche d'investisseur d'impact	Page 6
	Vue globale du portefeuille	Page 7
	Etude de cas crise Covid : APEM PAIQ et Vatel	Page 13
	Le rôle clé de l'assistance technique	Page 16
	Etude de cas sur l'assistance technique : Chicky et Supermarché.mg	Page 17
	La gouvernance de Miarakap	Page 20
	Quelques chiffres clés	Page 23
	Les mots de la fin de l'équipe d'investissement	Page 24



Présentation Générale de Miarakap

Miarakap est un fonds d'investissement à impact créé en 2018. Notre mission est de contribuer au développement économique et social de Madagascar à travers le financement, l'accompagnement et la promotion d'une nouvelle génération d'entrepreneurs ambitieux et responsables.

Quelques chiffres clés

- 11,5 Milliards MGA levés auprès d'acteurs privés de référence,
- 4 Milliards MGA déjà investis en capital et quasi-capital dans 6 sociétés,
- 2,5 milliards MGA apportés en financement d'Assistance Technique et amorçage dans 12 sociétés

Miarakap, un fonds engagé

Investisseur et acteur du développement engagé, Miarakap fonde ses missions sur une démarche d'impact ESG (Environnemental, Social et Gouvernance) ambitieuse, documentée et suivie convergeant vers la contribution à l'atteinte des Objectifs de Développement Durable :



Social

Création d'emplois décents et formels, formation des employés, développement de l'économie locale à travers l'entrepreneuriat, génération de revenus pour les communautés locales, impacts sur les clients et les fournisseurs...



Environnemental

Mise en place de stratégies environnementales, évaluation et gestion des risques environnementaux, promotion des énergies renouvelables et de la bonne gestion des déchets, appui à la conclusion de partenariats



Gouvernance

Mise en place d'une gouvernance structurée, formalisation sociale et fiscale, mise en place de procédures, production d'états financiers de qualité et conformes aux normes, lutte anti-corruption

Quelques mots de notre PCA



Fredy Rajaonera,
Président du Conseil d'Administration de Miarakap

“Miarakap contribue, à son échelle, à la relance de l'économie, en finançant des entreprises qui créent de l'emploi”.

2020 a été une année particulièrement difficile pour l'économie malgache et partout dans le monde. Les activités économiques étaient quasiment à l'arrêt et tout le secteur privé était incontestablement touché d'une manière ou d'une autre.

Avec les mesures qui ont été mises en place à Madagascar, les productions et les ventes se sont arrêtées et tout le circuit a été paralysé.

Les préoccupations de l'Etat étaient naturellement tournées vers l'aspect sanitaire, ce qui a porté ses fruits puisque le nombre de décès a diminué, des centres de traitement du Covid ont été créés. Cependant, malgré le report de quelques échéances fiscales, le secteur privé a été assez peu appuyé et est demandeur de davantage de soutien.

Aujourd'hui, nous sommes dans une situation assez paradoxale puisque certaines catégories d'entreprises ont arrêté leur activité et sont en dépôt de bilan, mais une autre partie de l'économie a tiré son épingle du jeu, notamment la branche sanitaire et les entreprises dans la technologie.

Il faudrait maintenant garder en tête une optique de relance de l'économie qui devrait impérativement passer par la relance de la consommation et par des campagnes sur le « vita malagasy » avec un phénomène d'aspiration économique pour relancer la machine. Un appui financier d'institutions telles que Miarakap est également essentiel pour contribuer à cette relance. En effet, Miarakap a eu sa part de contribution à la relance de l'économie grâce au financement d'entreprises créatrices d'emplois. Miarakap est également une société de financement avant-gardiste puisqu'elle contribue au développement d'activités innovantes, notamment dans une start-up spécialisée dans l'intelligence artificielle et plus récemment dans une start-up opérant dans le e-commerce. Pour finir, le financement des PME locales doit figurer parmi les priorités de cette relance puisqu'elles sont in fine, celles qui créent de la valeur sur le long terme.



Lettre de notre CEO, Emmanuel Cotsoyannis

Chers partenaires,

3 ans et demi déjà que Miarakap s'est donné pour mission de contribuer à l'émergence d'une nouvelle génération d'entrepreneurs ambitieux et responsables grâce au financement en capital et à l'accompagnement.

Cette mission a réuni une quinzaine d'investisseurs partageant une conviction forte : le développement de l'entrepreneuriat est une condition sine qua non au développement de Madagascar et l'impact ESG (Environnemental, Sociétal et de Gouvernance), doit être mis au cœur des stratégies et des opérations des entrepreneurs accompagnés.

Ces investisseurs ont fait le choix de rejoindre un projet pionnier, dès sa création, et de participer activement à sa mise en œuvre, à travers une gouvernance, complexe, diront certains, mais qui fait la spécificité de notre approche : l'engagement régulier et concret d'une communauté rassemblant des expertises fortes et variées, autour d'une mission et de valeurs.

40 mois donc après le démarrage de nos activités, l'engagement de nos parties prenantes nous a permis de grandir vite dans une première phase, puis de faire face à une crise COVID sans précédent, et enfin, d'être en mesure, aujourd'hui, d'accélérer à nouveau et de préparer le passage à l'échelle de Miarakap. Je souhaite revenir plus précisément sur ces trois étapes.

Mars 2018 – Mars 2020 : un démarrage rapide des activités

Dès la création officielle de Miarakap en mars 2018, nous avons mis en place les bases d'une organisation efficace.

Il a d'abord fallu construire une équipe : 3 jeunes analystes sont devenus chargés d'investissements, un rôle qui les met en relation directe avec les entrepreneurs pour l'analyse des dossiers, la construction des projets de développement, la négociation des termes de partenariats, ainsi bien sûr qu'avec nos comités pour la revue et la validation de ces dossiers.

Lettre de notre CEO

En 18 mois seulement, nous avons réalisé nos 4 premiers investissements. Ainsi, en septembre 2018, nous avons financé Chicky, une entreprise de restauration rapide tout juste créée, en avril 2019, APEM-PAIQ, une institution de microfinance en quête d'un second souffle, en juin 2019, Vatel, une école de Management leader à Madagascar dans les métiers du tourisme, et enfin, en Octobre 2019, Hairun Technology, une start-up spécialisée dans le développement informatique.

Nous avons également mis en place deux programmes d'assistance technique, qui ont été cruciaux pour la montée en compétence de l'équipe, la préparation du deal-flow et l'accompagnement de nos entreprises partenaires : l'un avec le CEPF pour soutenir des entreprises à impact positif sur l'environnement et l'autre avec le Gouvernement de Monaco, pour accompagner des entrepreneurs à fort impact social.

Plus de 20 entreprises ont directement bénéficié d'appui techniques ou financiers grâce à ces programmes, et Miarakap, en tant que gestionnaire, a renforcé son impact global et sa position dans l'écosystème de financement et d'accompagnement des PME et des Start-up malgaches.

Mars 2020 – Juin 2021 : la nécessaire adaptation à la « longue année » COVID

La crise COVID, dont les conséquences sanitaires, sociales et économiques ont brutalement frappé Madagascar a été un choc et un grand saut dans l'inconnu. Comme pour beaucoup d'entreprises, il a fallu nous adapter et redéfinir nos priorités.

Bien sûr, nous nous sommes d'abord concentrés sur la préservation de la santé de nos collaborateurs, de leurs proches et de ceux de nos entreprises partenaires.

En concertation avec nos organes de gouvernance, nous avons décidé de mettre en pause, à partir d'avril 2020, tout nouvel investissement, malgré un deal-flow fourni, et de nous concentrer sur l'analyse des risques liés à l'évolution de la situation et l'accompagnement rapproché, aussi bien des entreprises en portefeuille que de plusieurs sociétés alors en instruction.

L'assistance technique a été un outil précieux : 10 entreprises au total en ont bénéficié sur l'année 2020, à la fois pour préparer des investissements, mais aussi pour assurer la continuité des opérations et parfois la survie d'entreprises du portefeuille.

Lettre de notre CEO

Nous avons également mis en place de nouveaux dispositifs de financements d'amorçage, visant à accélérer des jeunes entreprises avant un investissement : I&P Accélération Technologies, qui a bénéficié à 3 start-up (Sayna, SmartPredict et Jiro Ve) et des prêts sur fonds du Gouvernement de Monaco, qui ont bénéficié à la société Moringa Wave et permis un investissement dans la société Supermarché.mg en 2021. Dans cette période d'incertitude extrême, la nécessité de préparer les entreprises avant un investissement, s'est avérée encore plus évidente.

Enfin, dès que cela a été possible, nous avons repris les investissements, d'abord en décembre 2020, auprès de la start-up spécialisée dans la prédiction de données automatisée grâce à l'intelligence artificielle Smart Predict, puis en juin 2021, dans la jeune entreprise de livraison de courses à domicile Supermarché.mg.

Finalement, en 2020 et malgré la crise COVID, toutes nos entreprises partenaires ont survécu, 75% d'entre elles ont fait de la croissance et toutes ont pu mesurer des impacts économiques et sociaux tangibles.

Juillet 2021 et après : l'indispensable accélération avant le passage à l'échelle

Aujourd'hui, Miarakap se présente dans une situation favorable et pleine de défis.

Avec un portefeuille de 6 sociétés résilientes dans des secteurs d'activités variés, plusieurs opportunités d'investissement avancées, une gouvernance impliquée et une équipe rompue au métier d'investissement, nous avons confiance dans notre objectif d'atteindre une dizaine de sociétés en portefeuille d'ici juillet 2022 et d'avoir ainsi épuisé les capacités d'investissement du fonds. Cet objectif nous trace une feuille de route claire, qui repose sur trois points principaux :

- ✓ Continuer à accompagner les entreprises du portefeuille pour maximiser leur création de valeur et d'impact
- ✓ Préparer les premières sorties des investissements
- ✓ Préparer une nouvelle levée de fonds, à horizon 2022

Pour atteindre ces objectifs, nous pouvons compter sur une communauté d'investisseurs, d'entrepreneurs et de collaborateurs rassemblés par notre mission à peine reformulée : financer et accompagner ENCORE PLUS d'entrepreneurs ambitieux et responsables pour contribuer au développement économique et social de Madagascar.



Une approche d'investisseur d'impact

L'impact ESG est au coeur de l'activité de Miarakap, avec une démarche de mesure et d'accompagnement des entreprises partenaires convergeant vers la contribution à l'atteinte des ODD.



2 entreprises partenaires contribuent directement à l'ODD 1. APEM-PAIQ favorise l'inclusion financière de populations rurales et péri-urbaines vulnérables (1 600 foyers) et Jiro-Ve permet l'accès à l'éclairage à faible coût (13 000 foyers).



4 entreprises partenaires contribuent directement à l'ODD 4, à travers l'enseignement général (Vitale), supérieur (Vatel), et la formation professionnalisante (Sayna). En 2020, ces entreprises ont formé **1034 étudiants**. Enfin, Jiro-Ve a pu accompagner, responsabiliser et former plus de **50 entrepreneurs** pour distribuer ses produits.



Toutes les entreprises du portefeuille contribuent à l'ODD 5. **35,6%** des employés et **32,2%** du personnel très qualifié sont des femmes. Le personnel de Miarakap est constitué de **58%** de femmes et **5 entreprises partenaires** sont dirigées ou co-dirigées par une femme (APEM PAIQ, Vatel, Hairun, Vitale et Sayna).



1 entreprise partenaire contribue directement à l'ODD 7. En 6 ans d'activité, Jiro-Ve a permis à **13 000 foyers** dans 8 régions de Madagascar d'accéder à l'éclairage domestique pour un coût d'accès extrêmement faible (0,055\$ par jour).



Toutes les entreprises partenaires contribuent à l'ODD 8 à travers la création d'emplois et l'augmentation des revenus de la population locale. Malgré la crise, les entreprises partenaires ont créé ou maintenu **386 emplois formels** et contribué à l'insertion professionnelle des jeunes (15,6% des employés). En 2020, les entreprises en portefeuille ont versé **4,4 Milliards de salaires** et **997 millions d'impôts et charges sociales**.

Notre portefeuille



Vue globale du portefeuille

Investissements en capital et quasi-capital



Chicky : Enseigne de restauration rapide spécialisée dans le poulet.
Montant investi : 598m Ar
Dirigeants : Rivo ANDRIAMANALINA – Lucas RAOILY



APEM PAIQ : Institution de microfinance.
Montant investi : 900m Ar
Dirigeante : Meltine RASOANANDRASANA



HaiRun Technology : Entreprise de Services Numérique.
Montant investi : 845m Ar
Dirigeants : Ranto ANDRIAMBOLOLONA - Chantal RAZAFIMAHATRATRA



Vatel Madagascar : Ecole du management de l'hôtellerie et du tourisme.
Montant investi : 600m Ar
Dirigeants : Falihery et Hanitra RAMAKAVELO



Supermarché.mg : Livraison de courses à domicile.
Montant engagé : 750m Ar
Dirigeant : Manitra ANDRIAMITONDRA



SmartPredict : Intelligence artificielle
Montant investi : 155m Ar
Dirigeant : Ranto ANDRIAMBOLOLONA

Financements d'amorçage



Sayna : EdTech
Amorçage : 100k€ via le programme IPAT
Dirigeante : Matina RAZAFIMAHEFA



Jiro Ve : Electrification rurale.
Amorçage : 150k€ via le programme IPAT
Dirigeant : Rik STAMUHS

Assistance technique



Moringa Wave





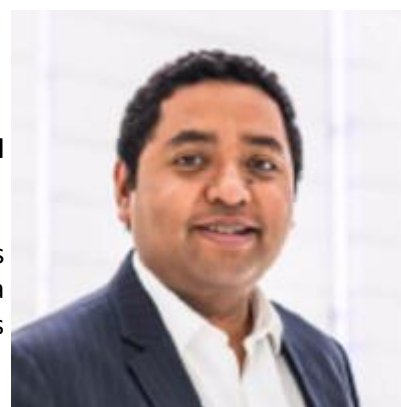
Interview

Tsilavina ANDRIAMISAINA

Partner JWA Strategy, actionnaire de Miarakap

Vous êtes investisseur chez Miarakap, qu'est-ce qui a motivé ce choix et quel est votre rôle aujourd'hui ?

T.A. : En tant que membre de la diaspora, investir dans Miarakap m'a permis de concilier mon souhait de contribuer au développement du pays avec ma volonté de le faire d'une manière plus structurée, dans un projet qui a du sens et qui crée des impacts positifs concrets.



Au-delà de l'investissement financier, Miarakap me permet de mettre mes compétences au service de l'équipe et indirectement des entrepreneurs, notamment à travers mon intervention dans le Comité d'Ouverture de Dossier. Ce comité détermine l'adéquation des dossiers d'investissement présentés avec le mandat de Miarakap, et oriente les équipes sur les due diligences nécessaires pour valider un investissement.

A travers Miarakap, je bénéficie d'un regard concret sur l'écosystème entrepreneurial malgache.

Quels sont les enjeux d'accompagnement des entreprises financées par Miarakap ?

T.A. : Le rôle de Miarakap, en tant qu'actionnaire minoritaire n'est pas de se substituer aux équipes dirigeantes mais d'accompagner les entrepreneurs, en leur apportant un regard neuf, différent du regard opérationnel du quotidien, et les aider à mener des réflexions stratégiques.

Miarakap doit répondre à un enjeu de structuration (juridique, comptable, process, ...) des entreprises qu'elle accompagne, de sorte que cette structuration facilite l'exécution opérationnelle. Pour y arriver Miarakap doit contribuer au développement d'un écosystème d'experts, de prestataires, etc. qui permettent d'appuyer plus efficacement les entreprises.

Enfin, Miarakap doit faire face à un enjeu inhérent à son métier et à son modèle économique qui est la nécessité de sortir à terme des entreprises financées et de préparer cette étape. C'est cette sortie qui permet de cristalliser la valeur créée pour l'investisseur et pour l'entrepreneur, avec le challenge additionnel pour un fonds d'impact qui consiste à valoriser également l'impact (ESG) positif créé par la société.

Portefeuille (1/3)



Chicky -

Restauration • 598m MGA investis • 22 employés

Chicky est une enseigne de restauration rapide spécialisée dans le poulet qui ambitionne de devenir un acteur majeur du secteur à Madagascar. Fortement impactée par la crise COVID, elle a réduit son périmètre de 6 à 2 restaurants entre 2020 et 2021.

Entrepreneurs :

Chicky est aujourd'hui co-dirigée par deux entrepreneurs spécialistes de l'agroalimentaire à Madagascar, **Rivo ANDRIAMANALINA** et **Lucas RAOILY**, à la faveur d'un rachat des parts des promoteurs historiques.

Accompagnement de Miarakap : Depuis son entrée en 2018, Chicky a bénéficié d'un soutien important de Miarakap : appui à la structuration, au management et à la formalisation, assistance technique qui a permis de permis de d'accompagner la montée en compétences de l'équipe opérationnelle et de maintenir l'activité pendant la crise COVID.

Impacts clés : Formalisation complète de l'entreprise et de tous les emplois

HaiRun

Services numériques • 845m MGA investis • +140 employés

HaiRun Technology est une Entreprise de Services Numérique basée à Madagascar et représentée à Paris. Elle se spécialise dans le développement d'applications web ou mobile, l'infogérance cloud et la data science, pour des clients en Europe.



L'entrepreneur : HaiRun est aujourd'hui dirigée par **Chantal RAZAFIMAHATRATRA – DG**, anciennement enseignante à l'ISPM, appuyé par **Ranto ANDRIAMBOLOLONA – PDG** sur la partie commerciale et stratégique.

Appui de Miarakap :

- Mise en place et animation de la gouvernance : Conseils d'administration et Comités de Pilotage réguliers tenus sur la base de reportings denses, riches en indicateurs de performance financière et opérationnelles
- Appui au recrutement d'un DAF et renforcement de la direction financière
- Appui à la recherche de financement : + 1 Milliards de financement bancaires débloqués en 2021
- Appui à la prospection commerciale

Impacts clés :

- +120 emplois créés, formalisés et correctement rémunérés pour des jeunes développeurs malgaches dont le maintien au pays est un enjeu. 3 Milliards de masse salariale distribuée en 2020.
- Valorisation du talent et du savoir-faire de ces jeunes malgaches à travers une qualité de service qui rivalise avec celle des acteurs européens.
- 320 Millions MGA d'impôts versés en 2020

Portefeuille (2/3)



Vatel

Ecole hôtelière • 600m MGA investis • 41 employés

Vatel est une école hôtelière spécialisée dans le Management de l'hôtellerie et du tourisme créée en 2014. Elle dispense une formation de niveau Bachelor (sur 3 ans) de niveau Master (sur 2 ans) avec une dernière année de spécialisation dans l'écotourisme. Depuis 2018, Vatel dispense également une formation professionnelle sur les métiers de l'hôtellerie (service de chambre, cuisine, réception) à des étudiants issus de Bekopaka et de Morondava, en partenariat avec l'UNESCO.

Promoteur : Vatel est portée par **Falihery Ramakavelo** et **Hanitra Ramakavelo**.

Appui de Miarakap :

- Appui à la mise en place et à l'animation de la gouvernance : CA, AG, Comités Stratégiques
- Formalisation de la vision stratégique sur deux axes : poursuite du développement de la formation sur le modèle école-hôtel et ouverture d'hôtel écoles renforcées par des centres de formation professionnelles
- Mises en relation avec des partenaires stratégiques pour la concrétisation de cette vision : hôteliers, bailleurs,
- Appui à la définition et la mise en œuvre d'une stratégie de communication.

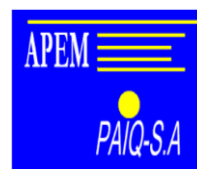
Impacts clés :

- Renforcement de l'offre de formation sur un secteur prioritaire à Madagascar : 200 managers formés/an
- Sensibilisation aux enjeux environnementaux : +240h de cours sur les sujets de préservation de la biodiversité
- Permettre l'accès à une formation de qualité pour des population rurales isolées : 60 opérationnels formés par an dans le Centre de Formation Professionnel de Morondava, dont 77% de femmes

APEM PAIQ

Microfinance • 900m MGA investis • 35 employés

APEM PAIQ est une institution de microfinance ciblant les petits entrepreneurs urbains et périurbains d'Analamanga et Itasy à travers 11 bureaux. Elle offre des prêts, d'un montant moyen de 1,3 million MGA (250 EUR), ainsi que des services non financiers complémentaires (assurance maladie, formation). Elle compte aujourd'hui 1600 clients actifs, et vise d'en atteindre plus de 5000 à horizon 2024.



Accompagnement de Miarakap : L'intervention de Miarakap a permis de renforcer le fonds de crédit, d'ouvrir de nouveaux bureaux, de former une grande partie du personnel et de renforcer la gouvernance en participant activement aux décisions stratégiques.

Impacts clés :

- Distribuer plus de 20 000 microcrédits à horizon 2025
- Plus de 50 emplois formels créés ou maintenus par la société
- Formation de plus de 100 entrepreneurs par an

Portefeuille (3/3)



SmartPredict

Intelligence artificielle • 155m MGA investis • 21 employés

SmartPredict est une start-up qui a développé une plate-forme SaaS (software as a service) permettant de réaliser des prédictions business (ventes, stocks, risques,...) automatisées grâce à l'Intelligence Artificielle.

Promoteur : SmartPredict est porté par **Ranto ANDRIAMBOLOLONA**, un ingénieur en informatique avec 10 ans d'expérience auprès d'éditeurs de logiciels internationaux et une précédente expérience entrepreneuriale réussie (HaiRun Technology).

Appui de Miarakap :

- Grâce à la collaboration entre l'Agence Française de Développement (AFD), Investisseurs et Partenaires (I&P), et Miarakap, SmartPredict a bénéficié d'une avance remboursable de 200k€ qui a permis de finaliser la R&D.
- Restructuration juridique et financière de la société
- Appui à la levée de fonds : 650k€ en 2021 auprès de Business Angels locaux et internationaux
- Appui aux réflexions sur le positionnement stratégique

Impacts clés :

- Positionnement de Madagascar sur un secteur technologique et innovant, celui de l'**Intelligence Artificielle** ;
- Création d'emplois qualifiés et bien rémunérés pour des développeurs et « data scientists » malgaches.

Supermarché.mg

Courses en ligne • 750m MGA engagés • +20 employés

Supermarché.mg est une start-up spécialisée dans la livraison de courses. Elle propose une gamme complète de produits courants avec plus de 1600 références. Elle s'appuie sur un magasin de distribution physique à Analakely et ambitionne de devenir la référence dans le secteur du e-commerce en pleine expansion à Madagascar.



L'entrepreneur : Supermarché.mg est dirigé par Manitra ANDRIAMITONDRA, un passionné d'informatique et familier de l'e-commerce grâce à son expérience chez Criteo (pionnier de la publicité reciblée sur le web).

Appui de Miarakap : Le promoteur s'est rapproché de Miarakap pour l'aider à réaliser une vision qui repose sur quatre leviers : proposer une offre de produits et services complète et différenciante – consolider les avantages technologiques au service de l'expérience client et d'une mise en œuvre irréprochable – mettre en œuvre une logistique irréprochable sur toute la chaîne de valeur – construire une marque à vocation de leader.

Impacts clés :

- Création de +130 emplois formalisés pour des personnes à la fois très qualifiés (développeurs, RAF, ...) et faiblement qualifiés (logistique, livraison).
- Promotion de produits Vita Malagasy et éco-responsables
- Livraison 100% Carbon-free à vélo

Interview



Thibault Vallet,

Directeur Relations Entreprises et Institutionnels de la Société Générale Madagasikara, actionnaire de Miarakap

Qu'est-ce qui a motivé la Société Générale à investir dans Miarakap ?

T.V. : Tout d'abord, l'accompagnement des PME en Afrique est un élément clé de la stratégie du groupe Société Générale. Ensuite la présence d'I&P avec qui nous partageons des valeurs communes, a été décisif. Enfin, il y a la conscience du fait que les fonds propres sont une ressource rare pour les PME en Afrique et à Madagascar. Intervenir à travers Miarakap nous permet de contribuer à l'accès des entreprises à cette ressource indispensable.

Quels sont les différences d'approches entre financement bancaire et investissement en Capital ?

T.V. : Généralement le banquier intervient plus tard dans la vie d'une entreprise et se trouve moins amené à se poser des questions fondamentales sur la raison d'être d'une société, sur son business model, ses éléments de différenciation stratégique, etc. Le raisonnement du banquier consiste à mettre en cohérence les prévisions futures avec les performances passées pour comprendre si la dette pourra être remboursée. Pour l'investisseur, le passé importera relativement moins et l'analyse se concentrera davantage sur des dimensions stratégiques et financières du projet d'investissement. Les modes de décisions sont également différents. A la banque, on a une validation d'un nombre de personnes plus restreint avec un processus plus normé, là où la prise de décision chez Miarakap nécessite de mettre d'accord un nombre plus important de personnes, issus de différents métiers (des investisseurs, des entrepreneurs, des banquiers ...), ce qui se traduit par des débats et des questions riches et denses sur chaque opportunité d'investissement.

Enfin, dans un fonds d'investissement à impact tel que Miarakap, la question de la contribution au développement et de l'adéquation à sa mission, au-delà de celui de la rentabilité, vient plus souvent et de manière plus formalisée.

Finalement, comment les deux métiers peuvent s'articuler entre eux ?

T.V. : Le financement bancaire et l'investissement en capital sont des métiers complémentaires mécaniquement. Pour les banquiers que nous sommes, avoir Miarakap au capital de la société d'un client apporte une plus-value, surtout dans un environnement comme Madagascar où la fiabilité des informations financières n'est pas parfaite. Voir Miarakap au capital d'un client est un gage de sérieux et du fait qu'il y a eu une analyse approfondie de la société et du promoteur au-delà des interrogations habituelles du banquier, ce qui est de rassurant pour l'analyse d'un dossier.



Etude de cas crise COVID : APEM PAIQ

« Cette crise a renforcé l'importance de notre mission sociale, la nécessité de connaître et d'accompagner nos clients dans le but de préparer une reprise et in fine, de pérenniser l'institution » - Solofotiana ANDRIAMANANORO, PCA d'APEM PAIQ



Bien que la dynamique de croissance de l'institution au premier trimestre 2020 était très encourageante, les mesures de confinement au mois de mars ont stoppé net les activités. Dès les premiers jours de confinement, les bureaux de quartiers ont été contraints de fermer et les octrois de crédit suspendus.

Afin de maintenir la survie de l'institution et ses possibilités de reprise, un suivi quasi-quotidien de l'évolution de l'institution a été mis en place avec l'équipe dirigeante et la gouvernance d'APEM PAIQ. La décision immédiate qui a été prise a été de suspendre les débloques de crédit avec un focus de l'équipe opérationnelle sur les recouvrements des crédits anciennement octroyés. Une forte sensibilisation des équipes au respect des gestes barrières et des mesures sanitaires a été faite, permettant de poursuivre les activités dans de bonnes conditions.

Entre avril et juin 2020, avec la reprise de certaines activités économiques et l'allègement progressif des mesures de restriction, les bureaux ont été peu à peu rouverts et une reprise des débloques de crédits a été effectuée de manière prudente. Toutefois, le mois de juillet 2020, marqué par des mesures de restrictions durcies, a une seconde fois contraint l'institution à stopper ses débloques. Une activité normale a pu finalement être reprise au mois de septembre 2020 avec une situation assez favorable : maintien des emplois malgré un chômage technique partiel au mois d'août, une trésorerie excédentaire, un niveau de risque maîtrisé et l'allègement de certaines charges financières pour la reprise dans de bonnes conditions.

Avec la seconde vague du COVID apparue en mars 2021, grâce à une équipe dirigeante renforcée et préparée mais également grâce à une meilleure anticipation sur l'opérationnel, l'institution maîtrise mieux les impacts de la crise : les actions de recouvrement se maintiennent réduisant ainsi peu à peu les pertes opérationnelles et surtout, les octrois de crédits continuent. Le niveau de risque sur le portefeuille, qui avait atteint 70% en 2020 n'a cette fois-ci pas dépassé 20%.

Aujourd'hui, l'institution reprend la bonne trajectoire de croissance qui avait été amorcée avec l'investissement de Miarakap.



Etude de cas crise COVID : Vatel Madagascar

« Malgré la crise, il est important de continuer à croire au développement de Madagascar. L'éducation est le moteur de ce développement et en particulier dans le secteur du tourisme pour que l'on ait un service d'excellence. » - Falihery RAMAKAVELO, PDG de Vatel Madagascar



Alors que l'entreprise avait entamé des échanges sur le lancement de plusieurs projets structurants, la crise sanitaire a poussé les dirigeants à revenir sur une logique de capitalisation des acquis et de stabilisation des activités existantes ce qui leur a permis d'accueillir sur les 2 rentrées 196 étudiants (similaire à 2019) en digitalisant les cours.

Dès l'annonce des mesures prises au niveau national, l'équipe de Vatel a fait preuve de réactivité et l'activité de formation, représentant 93% de ses revenus, a pu être maintenue : tous les cours ont été basculés sur Zoom et sur Moodle. Le centre de formation professionnelle de Morondava a fermé temporairement et les activités de restauration et d'hôtellerie ont été suspendues pour une reprise en octobre. L'entreprise n'a pas connu de difficulté de trésorerie particulière sur le court terme, ce qui lui a permis de garder la totalité de ses emplois en télétravail. Sur le plan sanitaire, Vatel a mené une campagne de sensibilisation en interne avec la distribution de masques et de gels hydroalcooliques et la sensibilisation des employés sur le respect des gestes barrières.

L'enjeu de Vatel sur le moyen terme est d'anticiper les effets retardés de la crise, notamment sur les débouchés des étudiants dans le secteur de l'hôtellerie et le tourisme. Dans cette optique, elle a renforcé son positionnement de Business School avec un diplôme international et les dirigeants s'attèlent à améliorer l'offre de formation. Des cours sur l'entrepreneuriat ont été donnés et des « salons de l'entrepreneuriat » ont été tenus au sein de l'école pour pousser les étudiants à entreprendre, un second restaurant d'application a été ouvert à Ankorondrano pour accueillir les étudiants en stage et d'autres projets seront lancés sous ce même modèle. Enfin, la formation professionnelle a été développée dans le cadre du projet « Matrika COVID » en partenariat avec la Banque mondiale pour former une première vague de 45 étudiants.

Les perspectives 2021 sont meilleures que celles de 2020, grâce à la reprise des activités d'exploitation et des actions de communication ainsi qu'à des projets de développement qui convergent vers cette amélioration de l'offre de formation et des services dans l'hôtellerie et le tourisme, sous réserve de la stabilisation de la situation sanitaire et de la réouverture des frontières.

Assistance technique

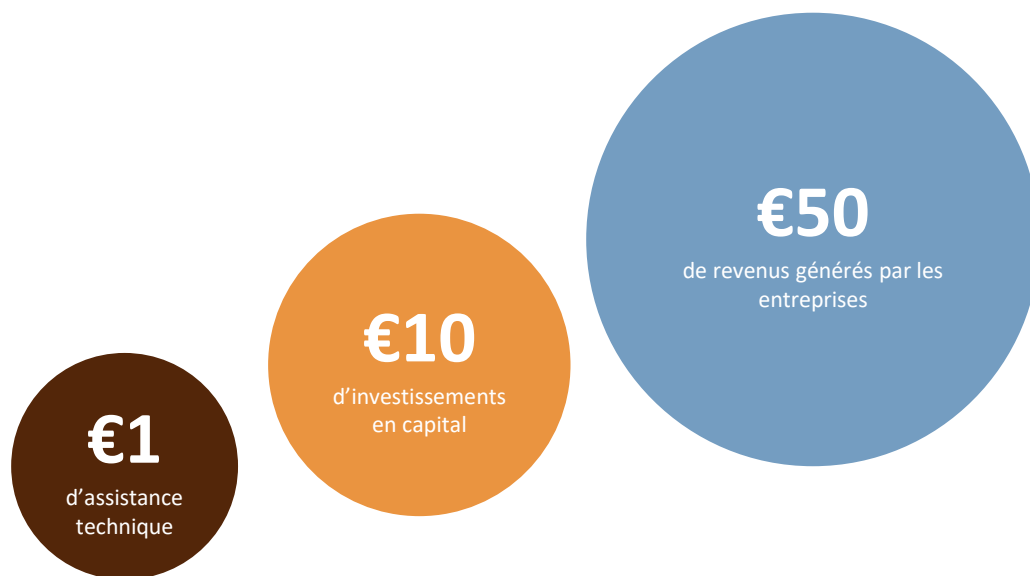


Une grande partie de l'appui à la mesure et l'amélioration d'impact a été rendue possible grâce à la mobilisation de l'Assistance technique.

Le programme de partenariat entre Miarakap et le Gouvernement de Monaco d'un montant total de 100 000 Euros sur 2019 et 2020 a permis de réaliser des audits et des due diligences préinvestissement, des missions d'assistance technique en renforcement de capacités, et durant la crise COVID de financer des actions de soutien direct dirigé à la survie d'une des sociétés du portefeuille.

Le partenariat a été renouvelé sur trois années jusqu'en 2023, avec un montant revu à la hausse de 200 000 Euros et l'objectif, plus ambitieux de financer les audits et due diligences préinvestissement d'une dizaine d'entreprises, et le renforcement de capacités d'une quinzaine d'entreprises en portefeuille. Ce budget servira également à accompagner la montée en compétence de l'équipe par des formations et à renforcer nos actions de plaidoyer en faveur du rôle clé des PME et des start-ups pour le développement économique et social de Madagascar.

En moyenne, 1€ d'assistance technique engagé dans les entreprises favorise un investissement 10 fois supérieur de la part de Miarakap, qui permet à son tour de générer sur 5 ans des revenus 50 fois plus importants dans les entreprises financées



Interview de notre partenaire principal d'Assistance Technique

Sophie Robin

Responsable de Programmes d'aide au développement - Gouvernement de Monaco

Pouvez-vous nous expliquer vos activités à Madagascar et dans le monde ?

S.R : La coopération monégasque intervient dans 11 pays d'Afrique et du Moyen Orient dont 70% de l'aide publique au développement aux Pays les moins avancés. Madagascar est de loin le premier pays prioritaire d'intervention tant en nombre de projets qu'en termes de montant (2,5 à 3 millions € en 2020).



Notre stratégie d'aide publique au développement s'articule autour des ODD et vise les personnes les plus vulnérables notamment les femmes et les enfants avec 2,4 millions de bénéficiaires entre 2018 et 2020. Nous avons 2 modes d'intervention : l'aide d'urgence et l'aide au développement. Sur l'aide d'urgence, nous avons appuyé 96 réponses à des crises, tandis que sur l'aide au développement, nous agissons sur 4 domaines d'intervention : **la santé** (33% de nos moyens avec 1 million de bénéficiaires entre 2018 et 2020), **l'insertion socio-économique** (19% de nos moyens et 82 000 bénéficiaires), **l'éducation** (19% de nos ressources et 72 000 bénéficiaires, dont 56% de femmes), **la sécurité alimentaire** (21% de nos ressources et 1,2 millions de bénéficiaires). A Madagascar nous soutenons des projets dans les 4 domaines avec un accent particulier sur la Santé et la Sécurité Alimentaire et Nutrition avec plus d'1,6M€ pour ces 2 domaines en 2020.

Qu'est-ce qui vous a poussé à financer et accompagner Miarakap ?

S.R : Dans un pays où 78% de la population vit sous le seuil de pauvreté, où il est difficile pour les entreprises formelles de trouver des financements, et où le secteur de la microfinance est très dynamique, Monaco veut soutenir les initiatives qui financent les très petites entreprises.

Consciente du rôle des PME pour répondre aux défis mondiaux et aux objectifs de développement durable, il était important pour la coopération monégasque de soutenir ce secteur. En effet, ces PME contribuent à l'intégration économique et sociale, à la création d'emplois, à la formation et au développement. Cela s'inscrit parfaitement dans notre domaine prioritaire : **Insertion socio-économique** et notre Programme phare : **création d'emplois**.

Dans ce cadre, nous avons soutenu l'investissement d'impact avec I&P sur son véhicule IPDEV2 (au Mali, au Sénégal, au Burkina Faso, au Niger et à Madagascar), puis Miarakap lorsqu'elle a été créée. Nous avons par ailleurs mis à disposition de Miarakap une VIM (Volontaire Internationale Monégasque) Chargée d'investissement de septembre 2017 à juillet 2019 qui a accompagné la création du fonds.

Quelles sont les leçons que vous tirez de ce partenariat ?

S.R : L'approche de Miarakap visant à accompagner par un appui technique renforcé les entreprises soutenues a fait ses preuves par les excellents résultats obtenus durant la phase 1 du projet. La crise COVID-19 a permis de montrer l'importance de cet appui technique pour la survie, voire même pour certaines, le développement, en plein contexte de crise sanitaire et économique, ce qui est exceptionnel.



Etude de cas sur l'assistance technique - Chicky

« L'appui opérationnel et financier permis par l'assistance technique a permis la survie de Chicky face à la crise COVID » - Rina RAKOTOARISOA – DGA - Chicky



Alors que la société était déjà dans une situation fragile, l'impact de la crise sanitaire et du décret d'état d'urgence en mars 2020 a été immédiat et brutal : en un weekend, les 6 restaurants de l'enseigne ont dû fermer leurs portes.

L'équipe de Chicky, renforcée par un consultant en Direction des Opérations et une collaboratrice de Miarakap en Direction Financière a pris en quelques jours des décisions visant à préserver la possibilité de reprise de l'activité, à un horizon qui était alors inconnu. 90% des 50 collaborateurs de l'entreprise ont d'abord été mis en congés payés, puis en chômage technique. 15 jours après la fermeture des restaurants, un service de livraison de repas à domicile a été mis en place avec des campagnes de communication sur les réseaux sociaux, permettant de retrouver un niveau de chiffre d'affaires équivalent à 60% de celui d'avant crise et de reprendre progressivement une partie des collaborateurs placés en chômage technique. Les restaurants n'ont pu rouvrir qu'en septembre, soit 5 mois de fermeture en 2020. Pour survivre, la société a dû négocier des moratoires sur ses loyers, factures d'électricité, impôts et charges sociales ainsi qu'auprès de certains fournisseurs. Pendant cette période, l'assistance technique permis de faire face aux besoins de trésorerie les plus urgents, et également d'obtenir un emprunt bancaire à des conditions favorables.

Avec la 2^{ème} vague du COVID en mars 2021, Chicky a encore dû fermer ses restaurants, ce qui risquait de porter un coup d'arrêt définitif à la société. Miarakap s'est alors rapproché d'un duo d'entrepreneurs spécialisés dans l'agro-alimentaire, Rivo Andriamanalina et Lucas Raoily, pour mettre en œuvre un plan de redressement opérationnel et financier permettant de préparer une relance saine de l'activité. Miarakap pris en charge les coûts liés à leur entrée au capital et complété leurs apports grâce à l'Assistance technique, qui va continuer à financer en 2021 les actions de marketing et de communication et l'appui à la direction des opérations. Aujourd'hui, les seules dettes de la société concernent du passif fiscal et social pour lequel aucun allègement n'a été consenti pour les entreprises du secteur, pourtant en grande détresse.

Malgré un investissement en capital initial inférieur à celui des autres sociétés en portefeuille et une petite taille relative, Chicky est l'entreprise du portefeuille qui a le plus bénéficié de financements d'assistance technique et, au-delà, d'implication directe de la part de l'équipe de Miarakap. Des soutiens qui ont très largement contribué à la survie de la société et le maintien d'une trentaine d'emplois.



Etude de cas sur l'assistance technique : Supermarché.mg

« Des missions précises financées grâce à l'assistance technique nous ont permis de confirmer l'intérêt de Miarakap pour un investissement. » Manitra ANDRIAMITONDRA – CEO – Supermarché.mg



Entre Aout 2020 et Juin 2021, 10 mois d'échanges ont été nécessaires à la concrétisation du partenariat entre Miarakap et Supermarché.mg. Ce temps a été nécessaire pour bâtir une relation, construire un projet basé sur une vision commune, et lever les sujets clés permettant de rendre Supermarché.mg « Investment ready ».

Le premier élément clé a été la construction d'un business plan solide et précis qui nécessite d'une part de récupérer l'information passée (performances historiques, métriques de ventes, ...), et d'autre part de valider les hypothèses du business plan par des tests ou des benchmarks. A titre d'exemple, une des hypothèses du business plan est que les ventes étaient limitées par le stock de produits disponibles et que l'approvisionnement en volume suffisant permettrait d'accroître les ventes. L'assistance technique a permis de valider cette hypothèse, grâce à une avance remboursable de 20 millions d'Ariary, qui a permis de constituer un stock plus important, ce qui s'est traduit par une augmentation de 50% du volume de ventes sur certains produits.

Ensuite, pour une startup comme Supermarché.mg, la compréhension fine du marché, et l'adéquation de l'offre avec le profil et les besoins des clients sont des sujets capitaux. Miarakap a mandaté et financé une société spécialisée dans la relation client, grâce à l'assistance technique, pour réaliser une campagne de phoning auprès de 200 clients de Supermarché.mg afin de dessiner leur profil socio-économique, et de recueillir des feedbacks sur leur expérience client.

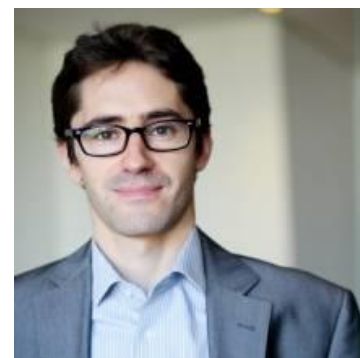
L'assistance technique a aussi permis de financer une campagne de communication sur une chaîne de télévision locale, ce qui a boosté les ventes en quelques jours, bien au-delà d'ailleurs des limites de l'équipe logistique. Cela a mis en évidence la nécessité de renforcer la capacité de livraison, parallèlement aux efforts de communication, sujet qui est aujourd'hui pleinement intégré dans le business plan et dans les actions prioritaires à mettre en œuvre dès l'investissement.

Enfin, en dernière phase, l'assistance technique a permis de mandater les personnes nécessaires (juristes et experts comptables) à la restructuration juridique de la société pour que Miarakap puisse y investir.

Interview

David Munnich

Directeur Exécutif d'I&P Accélération et d'I&P Développement - actionnaire de Miarakap



Qu'est-ce qui a motivé le choix d'I&P de créer Miarakap?

D.M : Investisseurs et Partenaires est présent à Madagascar depuis 10 ans, avec une équipe qui continue à être active aujourd'hui. Ces 10 premières années nous ont montré qu'à Madagascar, il y a une dynamique entrepreneuriale intéressante, mais aussi qu'on avait besoin d'avoir une équipe d'investissement basée et dédiée entièrement à Madagascar, sur des tickets d'investissement moins élevés que ce que nous avions l'habitude de faire.

Plus l'entreprise à financer est petite, plus il est important d'être proche de celle-ci, avec un appui régulier à la demande. En partant de ce constat, qui est partagé dans les autres pays africains, nous avons créé Investisseurs et Partenaires pour le Développement (IPDEV), qui a pour objectif de financer des équipes de gestion subsahariennes dédiées aux PME et aux start-ups. C'est dans ce cadre-là que nous avons sponsorisé Miarakap.

En plus de mobiliser les compétences et talents locaux, IPDEV voulait également mobiliser les ressources économiques malgaches en levant la majorité du capital auprès des gros acteurs locaux de l'économie : des grands groupes, des banques, des assurances, des investisseurs individuels, etc.

Quels sont aujourd'hui les apprentissages que vous tirez de ces 3 premières années ?

D.M : Aujourd'hui, une preuve de concept sur la méthodologie a été faite. On retient aussi qu'il est possible de trouver des investisseurs malgaches prêts et motivés à financer des entrepreneurs malgaches et que des compétences locales peuvent être mobilisées pour l'opérationnel et les prises de décision.

Ensuite, l'investissement en capital est encore très peu développé à Madagascar, avec quelques acteurs qui sont présents sur le segment des petits tickets d'investissement. Avec ces 3 premières années, nous pouvons dire que cet instrument financier qui consiste à s'associer à l'entrepreneur est utile et fonctionne y compris pour financer des petites entreprises. Ces entreprises portées par des entrepreneurs malgaches de qualité et avec de bons résultats existent et cet outil est adapté pour faire progresser vite ces entreprises, les formaliser et les structurer dans un environnement difficile.

Et enfin, au niveau des PME, il a également été démontré que dans un contexte compliqué et informel, elles jouent un rôle essentiel dans le développement et qu'elles ont de l'impact : elles créent des emplois pérennes, stables, donnent des contrats de travail formels, une assurance sociale et parfois même une assurance santé. Un contrat de travail dans une structure pérenne donne ensuite accès à d'autres avantages additionnels comme un compte bancaire, un prêt immobilier, etc. Les entreprises jouent alors un rôle important dans l'amélioration des conditions de vie de ses employés grâce à ce cercle vertueux qui se met en place.

Gouvernance

Depuis sa création en 2018, la gestion de Miarakap Investissements repose sur une gouvernance responsable, engagée et transparente.



Assemblée Générale des Actionnaires

L'assemblée générale des actionnaires approuve les comptes annuels et nomme les administrateurs

1 en 2020



Conseil d'Administration

Nommé par l'Assemblée Générale des Actionnaires, Le Conseil d'Administration détermine les orientations stratégiques du fonds et veille à leur bonne mise en œuvre.

3 en 2020



Comité d'Ouverture de Dossier

Le Comité d'ouverture de dossier valide l'adéquation des dossiers présentés avec le mandat d'investissement de Miarakap, et oriente l'équipe sur les due diligences à réaliser.

3 en 2020



Comité d'Investissement

Le Comité d'Investissement analyse les opportunités d'investissement proposées par l'équipe et effectue les recommandations sur les due diligences finales et les plans de création de valeur. Son avis favorable est nécessaire pour valider tout nouvel investissement ou sortie.

6 en 2020



Comité d'Impact ESG

Le Comité d'Impact ESG supervise la mise en œuvre du système de performance ESG et impact. Il revoit 2 fois par an les avancées des plans d'action ESG des entreprises en portefeuille et oriente la stratégie d'impact du fond

2 en 2020



Comité d'Audit et d'Orientation

Le Comité d'Audit et d'Orientation revoit semestriellement la valorisation des entreprises en portefeuille et procède à une analyse globale du risque du portefeuille et de la conformité des Etats Financiers.

1 en 2020

Interview (1/2)



Hassane Muhieddine

CEO – AXIAN Financial Services – Actionnaire de Miarakap

Qu'est-ce qui a motivé le choix du groupe AXIAN à investir dans Miarakap ?

H.M. : Notre volonté d'investir dans Miarakap vient d'une conviction partagée que le développement du pays passe par celui de l'entrepreneuriat et du tissu de PME malgaches. Miarakap, étant un accélérateur de leur développement, ça nous intéresse.

AXIAN est un groupe qui croit à l'impact positif et qui a la conviction que le développement de nos économies passe par un développement humain respectueux sur le plan social et environnemental. Le retour en impact positif de nos investissements est une donnée essentielle de notre scoring d'évaluation.

Parti d'un projet il y a trois ans et demi, Miarakap a su évoluer en termes de structuration, de gouvernance et de sourcing de projets. Il contribue au soutien de PME innovantes, génératrices d'impact et positionnées sur des secteurs porteurs. Nous avons l'espoir de passer à la vitesse supérieure sur un deuxième fonds.

Le groupe AXIAN est investisseur dans plusieurs fonds africains. Pouvez-vous nous expliquer les motivations de cette approche ?

H.M. : Nous sommes aujourd'hui investisseurs dans près d'une dizaine de fonds Africains. Nous avons cru dans le capital investissement dès 2016 pour plusieurs raisons : diversifier nos activités, comprendre le business africain, et nous intégrer dans les écosystèmes. Pour réaliser l'ambition de faire du groupe AXIAN un des champions panafricains, nous pensons que l'investissement en capital à travers des fonds dédiés ou en co-investissant avec eux, nous permettent de nous positionner sur des secteurs qui nous intéressent.

Quel est votre regard sur le Private equity en Afrique ?

H.M. : Le Private Equity africain commence à atteindre une certaine maturité. Nous commençons à voir une couverture en terme de tickets qui partent de 200k€~300k€ pour des fonds comme Miarakap à +100m€ d'investissement pour les fonds comme DPI.

L'après COVID se traduit par une ré-accélération des investissements des fonds qui recommencent à investir fortement, voire à rattraper des investissements qui n'ont pas pu se faire en 2020. Cette conjoncture permet également de mieux détecter les entreprises résilientes et déclencher des opportunités d'achats plus importants qu'avant la crise.

Interview (2/2)

Par ailleurs, comme le secteur bancaire en Afrique est limité, pour des raisons de risque, le Private Equity, et aussi le Private Debt, sont des outils complémentaires et nécessaires pour accompagner le développement des PME en Afrique.

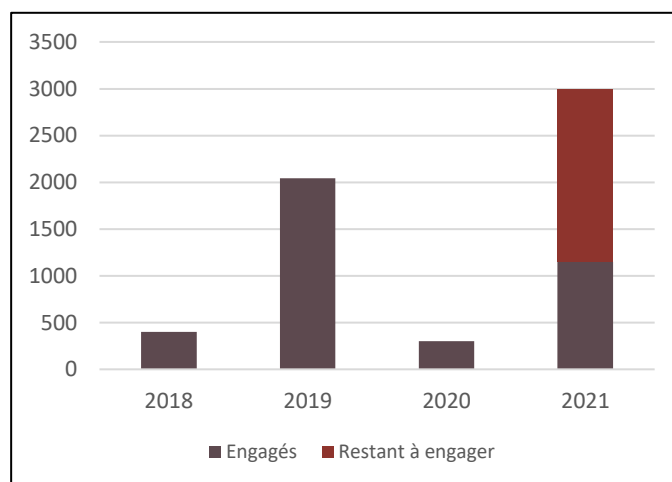
Quelle est votre vision sur responsabilité en termes d'impact positif des fonds ?

H.M. : La grande majorité des fonds en Afrique peuvent être qualifiés de fonds d'impact positif ou de fonds à responsabilité sociale et environnementale. Investir dans une entreprise qui produit de l'énergie verte génère un impact positif en fournissant aux populations une électricité accessible et durable dans une Afrique encore relativement peu électrifiée. Investir dans une banque ou dans des institutions de microfinance, contribue à l'inclusion financière des personnes.

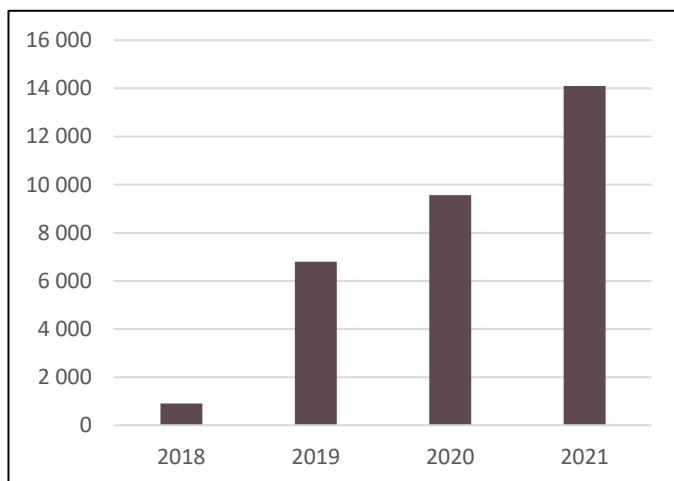
La sensibilité des fonds d'investissements aux principes ESG est une tendance lourde et mondiale. En Afrique, nous sommes convaincus que les fonds, par leur action, sont un maillon essentiel pour accélérer le développement d'économies africaines vertueuses sur le plan social et environnemental. Nous le voyons bien face à tous les enjeux de notre continent et de la planète. Ce n'est plus une mode mais une nécessité.

Quelques chiffres clés du portefeuille

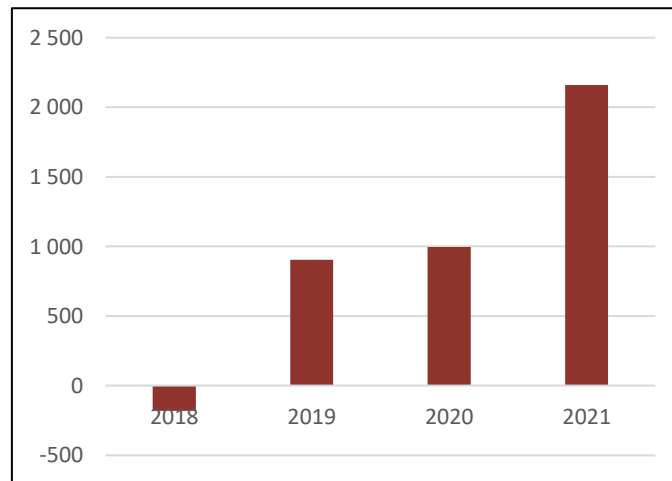
Montants annuels engagés par Miarakap



Chiffres d'affaires annuels des participations



EBE annuels des participations



Chiffres en millions d'Ariary



Les mots de la fin de l'équipe d'investissement (1/2)



Herinantenaina RABEMANANTSOA

Chargée d'investissement - Miarakap

« Dans un pays comme Madagascar où les opérations de financement en capital ne sont pas encore vraiment connues, proposer cet autre type d'offre de financement aux entrepreneurs et l'évangéliser est un challenge permanent. Notre métier nous permet de découvrir des entreprises et des secteurs d'activités très variés, et d'aller à la rencontre d'entrepreneurs inspirants. »

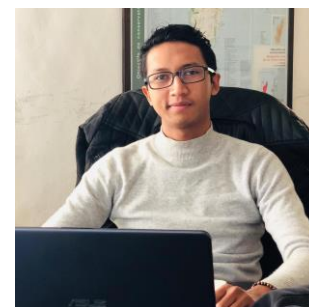
Enjeux d'accompagnement des entreprises financées par Miarakap post-investissement :

Miarakap cible le « missing middle » c'est-à-dire des entreprises trop grandes pour les institutions de microfinance mais trop petites ou n'offrant pas assez de garanties, pour les banques. Lorsqu'un investissement est acté, tout un travail d'accompagnement commence, avec un mélange de méthodes standardisées et « à la carte » : appui au renforcement du middle management, formalisation de la comptabilité, des budgets et des reportings financiers, analyses d'impact, mise en place de comités de pilotage, et bien sûr, appui aux réflexions stratégiques...

Eric RAVOHITRARIVO

Chargé d'investissement - Miarakap

« Travailler chez **Miarakap** me permet de contribuer à l'essor d'une nouvelle génération d'entrepreneurs responsables et ambitieux. Je partage avec Miarakap la conviction que le développement passe par le développement d'un tissu solide et dense de PME locales fortes et responsables »



L'écosystème entrepreneurial Malgache :

Depuis maintenant plusieurs années, on observe un intérêt grandissant pour l'entrepreneuriat à Madagascar. Cela se manifeste par la multiplication des structures et initiatives d'appui aux PME et startups : Concours de projets, incubateurs, formation, programmes de financement initiés par l'état ou par des bailleurs, fonds d'investissements, groupement d'entreprises, associations d'entrepreneurs... qui permettent d'accompagner le voyage de l'entrepreneur depuis la sensibilisation au niveau des écoles, puis dans les phases premières d'idéation et de création, avons de pouvoir éventuellement accéder à des financements.

Nous avons le souhait de démocratiser le métier que nous faisons et de voir émerger encore plus d'initiatives d'accompagnement et de financement.

Les mots de la fin de l'équipe (2/2)



Koloïna Anjatiana Ramaromandray

Chargée d'investissement - Miarakap

« Miarakap s'est donné comme mission d'investir dans des petites et moyennes entreprises, délaissées par les types de financement traditionnels et avec la contrainte supplémentaire d'avoir un impact environnemental, social et de gouvernance mesurable et améliorabile. Tous ces critères rendent la mission ambitieuse, mais si nous arrivons à prouver que ce modèle fonctionne, en fédérant plusieurs acteurs privés et les institutionnels, cela pourrait être un grand pas et je voulais faire partie de cette démarche. »

Comment concilier recherche de rentabilité et d'impact ?

Nous accordons une attention équivalente au potentiel de rentabilité et à celui d'impact ESG des entreprises partenaires. Lorsqu'un investisseur qui a une mission sociale rencontre un entrepreneur responsable, la rentabilité économique d'une activité et son impact sont très fortement liés : plus une entreprise est rentable et performante, plus son impact sur ses employés, ses fournisseurs et ses clients est important, et finalement, plus elle a les moyens d'investir sur l'aspect impact environnemental de son activité.

Sitraka RANDRIAMBELOSON

Chargé d'investissement - Miarakap

« Madagascar dispose d'une génération d'entrepreneurs passionnants. Avoir la chance de les accompagner dans la concrétisation de leur projet apporte une dimension humaine que j'apprécie beaucoup dans le métier. De plus, ayant à cœur de participer au développement durable de Madagascar, le caractère à impact de Miarakap est totalement en accord avec mes convictions personnelles. Tout cela couplé au plaisir de travailler avec une équipe jeune et dynamique a fait de Miarakap un choix de carrière naturel. »



Enjeux d'accompagnement des entreprises vers l'Investment readiness :

Les entreprises en recherche de financement apportent généralement des projets intéressants, mais partiellement construits et justifiés, auxquels nous devons faire passer un cap, pour qu'ils deviennent « investissables ». Pour cela, nous apportons un accompagnement pointilleux sur la validation du projet de développement en rapport avec les problématiques du marché, les hypothèses financières, la construction d'une feuille de route opérationnelle. Cette période préinvestissement permet à l'entrepreneur de bien cadrer son projet et à l'investisseur d'être rassuré sur la solidité opérationnelle et financière du projet et sur la capacité du promoteur à travailler de manière ouverte et transparente avec un investisseur.

www.miarakap.com

[Suivez nous sur facebook](#)

[Suivez nous sur LinkedIn](#)

Découvrez Miarakap en vidéo