



**RAPPORT ANNUEL
d'activités et d'impacts**

2021

TABLE DES MATIERES

●	Le mot du PCA	2
●	Lettre de notre CEO	3
●	Une mission déclinée en trois pôles d'activité	5
●	Un portefeuille à impacts mesurables et améliorables	6
●	Pôle Investissement	7
●	Business case : Malakass	11
●	Business case : Vatel Madagascar	12
●	Business case : HaiRun Technology	13
●	Interview : Barijaona Ramaholimihaso – BNI Madagascar	14
●	Pôle Accélération	15
●	Business case : Supermarché.mg	18
●	Business case : Jiro-Ve	19
●	Business case : SmartPredict	20
●	Interview : Agathe Sector – USAID	21
●	Pôle Conseil	22
●	Business case : Valala Farm	26
●	L'événement AUF 3iX	27
●	JICA : Concours de start-ups NINJA CUP	28
●	Interview : Manoela Razafimahefa - JICA	29
●	Un tour de table d'investisseurs clés et bailleurs de fonds	30
●	Conclusion	31

Le mot du PCA



Fredy Rajaonera

Président du Conseil d'Administration de Miarakap

Nous entamons notre quatrième année et sommes plus que jamais focus sur notre objectif de soutenir le développement de l'écosystème entrepreneurial de Madagascar pour la relance économique du pays.

Bien que la situation se soit largement améliorée depuis 2020, nous sommes conscients que nous ne sommes pas à l'abri d'autres difficultés, sachant que tout le secteur privé était incontestablement touché d'une manière ou d'une autre par la conjoncture du pays.

Après des efforts et une grande résilience, Miarakap a aujourd'hui un portefeuille historique sain et bien accompagné ayant survécu à cette crise qui n'est pas totalement finie. Le fonds a accepté trois entreprises dans sa liste

de prises de participation et a su se construire un pipeline bien garni et diversifié avec des projets qui favorisent cette relance économique;

Conscient des enjeux et fort de notre rôle auprès de l'écosystème économique malagasy, nous comptons continuer de donner aux entrepreneurs les moyens de réaliser leurs projets de croissance. Des financements adaptés, un accompagnement de proximité et une vraie structuration de la gouvernance contribueront à un apport fort.

Nous espérons que l'ambiance future sera favorable au secteur privé et confirmera cette bonne trajectoire de reprise économique. Nous restons convaincus qu'ensemble, nous relèverons le défi de l'entrepreneuriat malagasy qui conditionne le développement de Madagascar.

Lettre de notre CEO



Emmanuel Cotsoyannis

CEO de Miarakap

Après une année 2020 marquée par le choc de l'apparition du COVID, 2021 s'annonçait riche en... incertitudes.

Comment allait évoluer la situation sanitaire internationale et malagasy ? Quel serait l'impact de cette situation et des mesures prises en réponse sur l'économie, la société, la situation des PME en général et de celles que nous accompagnons en particulier ?

Face à tant d'incertitudes, Miarakap a choisi de traverser l'année 2021 dans l'action.

D'abord, en continuant le travail d'accompagnement intense des entreprises du portefeuille, atypique pour un investisseur minoritaire. Nous avons appuyé 4 d'entre elles dans des levées de fonds additionnelles pour financer la croissance, avons continué à les soutenir dans la mise à niveau de leurs structures de gouvernance et de pilotage de la performance financière et d'impact, à effectuer des recrutements clés (dont deux Directrices Générales !), à déployer de l'assistance technique pour renforcer leurs capacités opérationnelles et d'impact. Nous les avons également soutenues dans le développement de leurs activités, à travers de nouveaux partenariats commerciaux ou stratégiques.

Ensuite, en remettant le pied à l'étrier de l'investissement, que nous avons décidé de mettre en pause en 2020. Résultat : 5 investissements approuvés en moins de 9 mois, de juin 2021 à février 2022, permettant de doubler la taille du portefeuille, qui compte aujourd'hui 10 participations. Nous avons enfin mis un pied dans l'agribusiness, à travers un investissement à Tuléar, dans une jeune et prometteuse entreprise spécialisée dans la transformation de manioc en farine bio de Haute Qualité et une « biotech » initiée par une équipe de scientifiques internationaux et d'entrepreneurs chevronnés, qui démarre un modèle ambitieux d'élevage et de transformation de grillons en aliments comestibles fortement protéinés. En plus de ces deux investissements « agro », nous confirmons notre appétence pour les services à valeur ajoutée à travers des prises de participations dans le *retail*, le *catering* ou encore le *e-commerce*.

Enfin, en continuant à développer nos deux autres pôles d'activité, qui renforcent notre mission d'impact :

- Un pôle de Conseil en stratégie et organisation à destination des acteurs de l'écosystème qui souhaitent concevoir et déployer des solutions de financement et d'accompagnement réellement adaptés aux besoins des entrepreneurs. Grâce à l'arrivée d'un manager et d'une consultante senior dans l'équipe, nous avons pu effectuer, en 2021, des missions très variées, qui donnent un bel aperçu de nos savoir-faire : la conception et l'appui au démarrage d'un fonds de dotation pour des entrepreneurs informels du secteur primaire dans les régions Fitovinany et Atsimo-Atsinanana pour contribuer à la sécurisation alimentaire de ces régions avec l'ADRA, l'organisation d'un événement et de formations autour de l'entrepreneuriat social et des Objectifs du Développement Durable avec l'Agence Universitaire de la Francophonie, l'accompagnement de *start-ups* apportant des produits et services innovants dans le contexte COVID avec la JICA...

Lettre de notre CEO

- Un pôle de Gestion de Programmes institutionnels en faveur de l'entrepreneuriat à impact, qui prolonge parfaitement notre activité d'investisseur, en nous permettant de financer et d'accompagner beaucoup plus d'entreprises (une quinzaine au total en 2021), avec des outils plus souples que le capital (prêts d'amorçage, assistance technique, subventions de contrepartie, etc.), des objectifs d'impact prioritaires et bien entendu des moyens accrus. Ainsi, en partenariat avec I&P et l'Agence Française de Développement, nous avons financé plusieurs *start-ups* technologiques dans une optique d'*investment readiness* et avec la Direction de la Coopération Internationale de Monaco, notre partenaire de la première heure, nous avons soutenu une dizaine d'entreprises à impact social. Ce pôle de Gestion de programme va prendre une ampleur considérable en 2022 avec le démarrage du programme Mitsiry, co-financé par USAID et le secteur privé, à hauteur de 12,5 millions de dollars, dont la vocation est de financer des PME et des *start-ups* à fort impact sur la conservation environnementale et la réduction de la pauvreté dans plusieurs régions de Madagascar. Concepteur et gestionnaire de ce programme, Miarakap financera et accompagnera à travers lui une trentaine de nouvelles entreprises en s'attachant à maximiser l'effet de levier de ces financements.

Cette année 2021, résolument dans l'action, n'a évidemment pas été sans turbulences, mais nous nous sommes attachés à les dépasser en nous appuyant sur une équipe engagée et en progression permanente, une gouvernance exigeante et bienveillante, sous l'autorité naturelle de notre Président du Conseil d'Administration M. Fredy Rajaonera, et un réseau de partenaires de plus en plus dense fonctionnant dans une véritable logique d'écosystème.

Nous confirmons ainsi plus que jamais notre crédo collaboratif et notre volonté de faire de Miarakap un catalyseur au service du développement des PME et des Start-up à Madagascar.



Pour 2022, les enjeux clés sont déjà assez clairement identifiés :

- ✓ Finaliser notre seconde levée de fonds pour poursuivre et accélérer nos investissements en capital ;
- ✓ Déployer le programme Mitsiry, qui va déjà bénéficier à des PME dans des secteurs d'activités très variés ;
- ✓ Accélérer la mise en œuvre de programmes de *blended finance* pour contribuer à plus d'impacts réels et mesurables des PME sur le développement économique et social et la conservation environnementale.

De beaux challenges pour lesquels je sais pouvoir compter sur l'engagement de toutes nos parties prenantes !



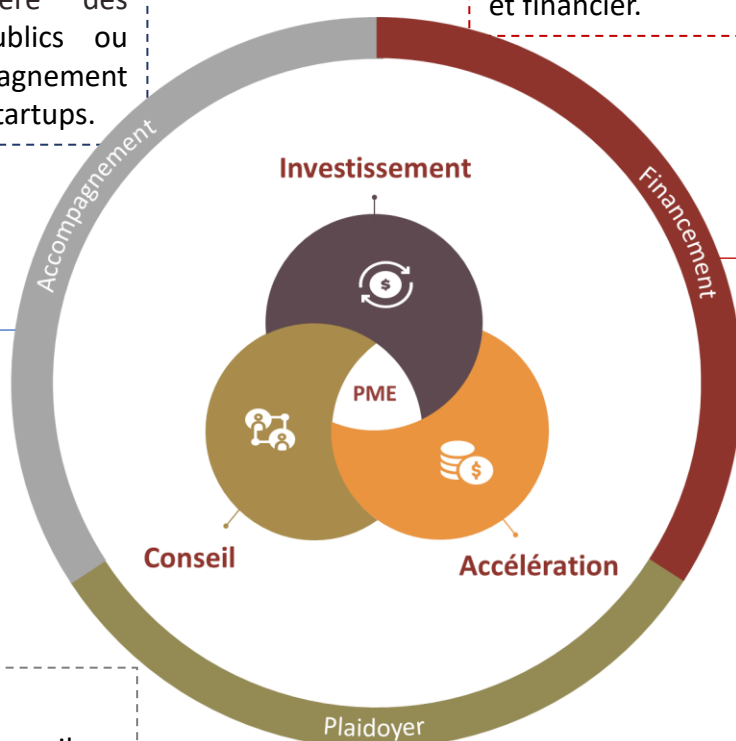
Une mission déclinée en trois pôles d'activité

💰 Accélération

Acteur engagé pour le développement économique et social et la préservation de l'Environnement, Miarakap gère des programmes institutionnels, publics ou privés, de financement, d'accompagnement et de promotion des PME et des startups.

📈 Investissement

Financement et accompagnement des entreprises à travers un apport en equity ou en quasi-equity pour une détention minoritaire entre 20% à 49% du capital avec un accompagnement stratégique et financier.



🧠 Conseil

Miarakap offre des services de conseil en stratégie, organisation et mise en œuvre aux acteurs de l'écosystème entrepreneurial.



INVESTISSEMENT

11,5 Milliards MGA levés

5,2 Milliards MGA engagés

8 entreprises financées



CONSEIL

665 Millions MGA de chiffre d'affaires

Une douzaine de consultants qualifiés

6 missions réalisées de 2020 à 2021



ACCÉLÉRATION

Près de 25 Milliards MGA gérés

4 programmes gérés à ce jour

+15 entreprises financées

Un portefeuille à impacts mesurables et améliorables

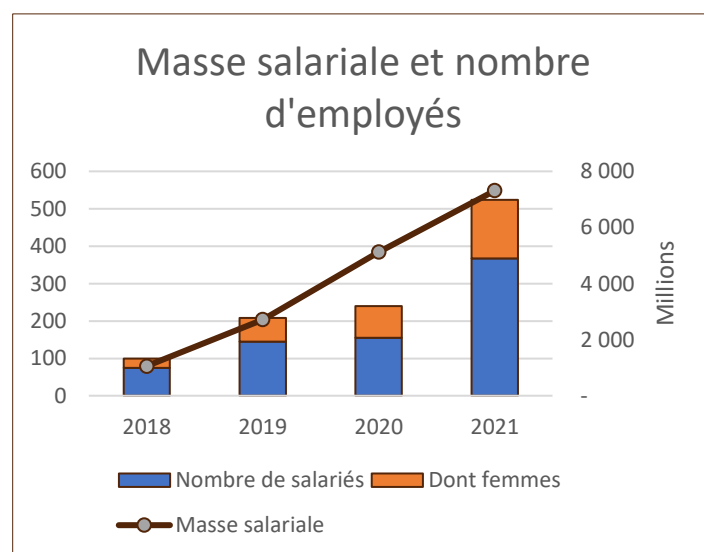
En tant que Fonds d'Investissement à Impact, Miarakap investit dans des entreprises à fort potentiel d'Impacts économiques, sociaux et/ou environnementaux.

Miarakap accompagne les entreprises financées dans la définition d'objectifs d'Impacts ESG (Environnementaux, Sociaux et Gouvernance) mesurables, déclinés en plans d'actions et revus périodiquement dans le cadre de reportings détaillés et d'une gouvernance exigeante.

Impacts globaux

CHIFFRES CLÉS

- 64%** des entreprises sont dirigées par des entrepreneurs malgaches
- 36%** des entreprises sont dirigées ou codirigées par des femmes
- 367** emplois formels créés ou maintenus
- 42%** des employés sont des femmes
- 14 405** personnes ayant accès à l'éclairage domestique à un coût faible



Objectifs de Développement Durable

À travers notre activité d'investissement mais aussi l'activité des entreprises de notre portefeuille, nous contribuons à 9 objectifs du développement durable



PÔLE INVESTISSEMENT



Le Pôle Investissement

Le développement d'un tissu dense de PME responsables et formelles est un des leviers clés du développement économique et social de Madagascar, pourtant leur accès au financement reste limité. Les PME en croissance ont des besoins de financements généralement supérieures à ceux auxquels ils ont accès auprès des IMF, et ne disposent souvent pas de niveaux de garanties ni d'historique suffisants pour accéder au financement bancaire.

Le financement en capital, bien qu'il reste peu courant à Madagascar, permet de répondre à ce gap tout en apportant une source de financement et un accompagnement de long terme aux entreprises.

Miarakap, investisseur à impact reconnu à la méthode éprouvée

Sélectionner des entreprises à fort potentiel

- **PME** existantes, formelles, rentables (EBE positif), CA > 50k€, avec un potentiel de croissance (min 30% / an)
- Dirigées par des **entrepreneurs** talentueux, ambitieux, ouverts, transparents et responsables
- **Différenciation stratégique** : Innovation, avantage concurrentiel clair, barrières à l'entrée maîtrisée, savoir-faire spécifique...
- **Impact** : impacts sociaux, économiques et environnementaux positifs, mesurables et améliorables

Les financer et les accompagner activement

- Investisseur minoritaire
- Financements en capital et prêts d'actionnaires : 100k€ à 500k€
- Aide à la mobilisation de financements additionnels : Assistance technique, subventions, amorçage, emprunt, investisseurs...
- Appui stratégique : Renforcement de la gouvernance, revue des business plan et plans de création de valeur, mises en relation, recherches d'opportunités stratégiques
- Appui opérationnel sur mesure au management de la croissance : comptabilité, reporting et suivi, outils, RH, administratif, commercial, marketing...
- Réseaux locaux et internationaux

Sortir à terme

- Détention : 3 à 7 ans
- Avec 3 options de sortie : cession au promoteur, cession minoritaire ou majoritaire à un nouvel investisseur en capital ou industriel, cession complète de l'entreprise
- TRI cible > 20%

Quelques chiffres clés

- 11,5 Milliards MGA levés auprès d'acteurs privés de référence
- 5,2 Milliards MGA investis dans huit entreprises
- 8 entreprises financées dans divers secteurs : restauration, microfinance, éducation, digital, intelligence artificielle, e-commerce, agroalimentaire

Le Portefeuille

Après un bon démarrage de nos activités, avec 4 investissements réalisés sur les 18 premiers mois de Miarakap, les activités d'investissement ont dû subir un arrêt imposé par la crise COVID au cours de laquelle nous avons orienté nos efforts vers le soutien des entreprises en portefeuille.

Le rythme d'investissement a repris et s'est fortement accéléré depuis juin 2021, avec 5 validations en 10 mois. Cette accélération est permise par une équipe d'investissement arrivée à maturité sur les process d'instruction de dossiers et une gouvernance qui a confirmé son attente d'accélération.

Cela a permis à Miarakap de disposer de 8 sociétés en portefeuille en décembre 2021 et d'engager près de 70% des fonds investissables sur la levée réalisée en 2018. C'est pourquoi nous entamons aujourd'hui une nouvelle phase de levée de fonds qui permettra à Miarakap d'accélérer son déploiement en nombre d'entreprises financées, en montant investis et en impacts.

8 entreprises en portefeuille



Supermarché.mg : E-commerce
Montant investi : 750 Millions MGA
Dirigeant : Manitra ANDRIAMITONDRA
Nombre de salariés : 34



SmartPredict: Intelligence artificielle
Montant investi : 132 Millions MGA
Dirigeant : Ranto ANDRIAMBOLOLONA
Nombre de salariés : 37



APEM PAIQ : Institution de microfinance
Montant investi : 1,3 Milliards MGA
Dirigeant : Meltine RASOANANDRASANA
Nombre de salariés : 45



Chicky : Chaîne de restauration
Montant investi : 598 Millions Ar
Dirigeants : Rivo ANDRIAMANALINA – Lucas RAOILY
Nombre de salariés : 37



Malakass : Agroalimentaire
Montant investi : 772 Millions MGA
Dirigeant : Houssen MEBOBALY
Nombre de salariés : 15



HaiRun Technology: Services du numérique
Montant investi : 1 Milliard MGA
Dirigeants : Ranto ANDRIAMBOLOLONA – Chantal RAZAFIMAHATRATRA
Nombre de salariés : 155



Vatel Madagascar: Ecole de management de l'hôtellerie et du tourisme
Montant investi : 600 Millions MGA
Dirigeants : Falihery et Hanitra RAMAKAVELO
Nombre de salariés : 44



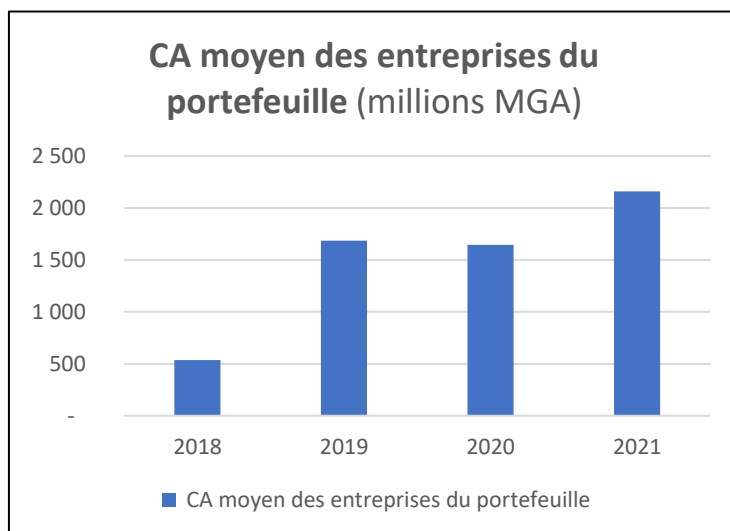
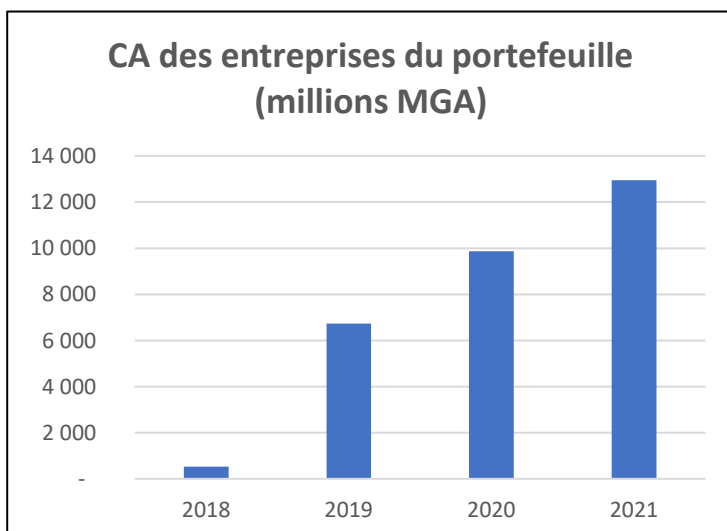
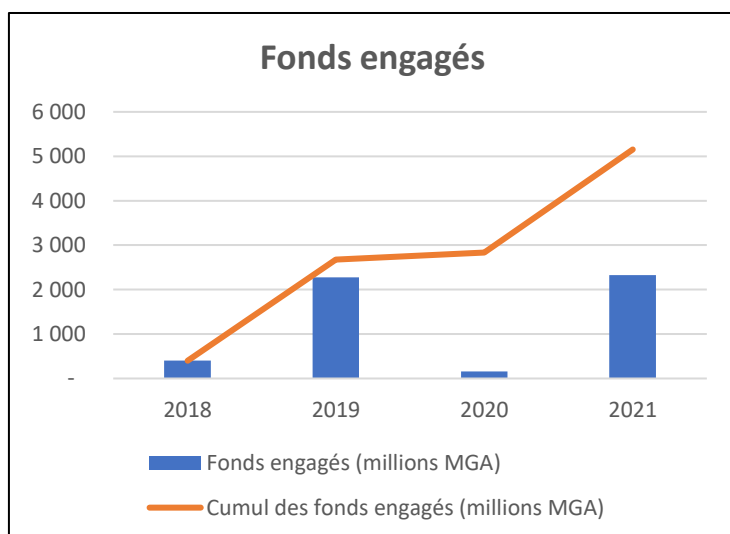
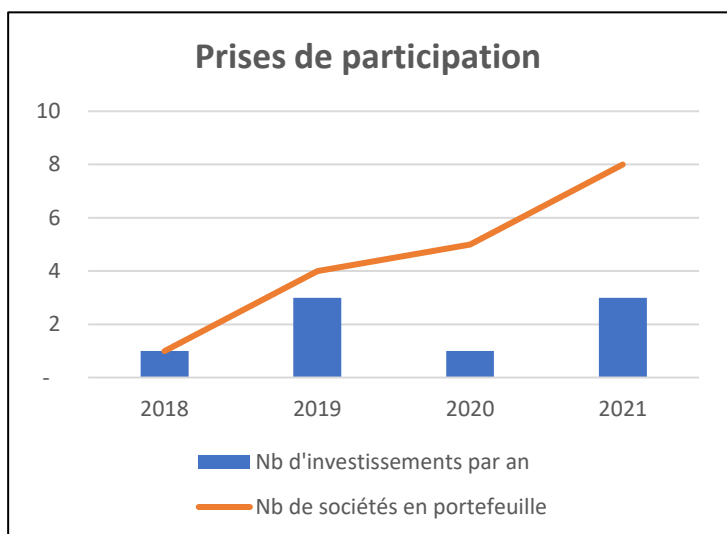
Valala Farm : Agroalimentaire
Montant investi : 500 000 MGA
Dirigeant : Vincent LUCAS
Nombre de salariés : 19



Chiffres clés

Le portefeuille d'investissement affiche une bonne santé générale malgré les péripéties de la crise COVID. Outre la qualité du travail de sélection, la bonne performance du portefeuille est notamment imputable au travail important de suivi des participations réalisé par l'équipe (avec des comités de pilotage mensuels dans chaque entreprise) ainsi qu'à sa réactivité à échanger avec les dirigeants et proposer des solutions lorsque les difficultés ou des opportunités se présentent.

Nous pouvons citer les cas de CHICKY qui a pu maintenir ses activités malgré la fermeture des restaurants en se repliant sur une activité de livraison et qui affiche aujourd'hui de bonnes perspectives grâce à la présence de nouveaux investisseurs; APEM PAIQ qui a arrêté tous les décaissements pendant la crise pour se concentrer sur le recouvrement; HaiRun Technology qui a maintenu une trajectoire de croissance forte sur 2020 et 2021; ou encore VATEL qui a maintenu ses activités grâce à une digitalisation de l'enseignement.





Business case : Malakass

« Démarrant avec mes propres moyens , je suis heureux aujourd’hui de pouvoir compter sur le soutien financier et l’accompagnement de Miarakap pour mettre en service notre usine et changer d’échelle. Toliara peut devenir une grande puissance agricole de Madagascar, j’espère que Malakass sera la fierté de notre région ! »

Houssen MEBOBALY, CEO de Malakass



2 ans d’accompagnement avant de financer un projet à dimension d’impact forte

La société Malakass, est une jeune entreprise qui se donne pour mission de contribuer au développement de la filière paysanne du manioc dans la région Atsimo-Andrefana, grâce à l’installation d’une usine entièrement aux normes, permettant de transformer « l’or blanc du Sud » en farine de haute qualité, certifiée bio et équitable, à destination à la fois du marché local, mais également des pays européens, grands importateurs de ce produit à haute valeur ajoutée.

Pour son approvisionnement, Malakass s’appuie sur un réseau de plus de 200 paysans, dont une grande partie sont regroupés au sein de la coopérative « KAM », fondée par Malakass et dirigée par Mme Pélagie, une jeune agricultrice de la région. A travers ses activités, la société démontre **une dimension d’impact forte** en créant des emplois directs et indirects, en sécurisant et diversifiant les débouchés pour les communautés paysannes, en améliorant leurs revenus, en leur octroyant des formations pour monter en compétences, en promouvant une culture durable à travers l’agriculture biologique, et surtout en développant et structurant une filière agro industrielle éco – responsable .

Le promoteur du projet a approché Miarakap en 2019, à une époque où le projet n’était pas encore assez mature pour un investissement. Toutefois, au vu de la qualité du projet bâti (qui restait toutefois théorique), de son potentiel d’impact dans toute une région, et de l’engagement du promoteur, l’instruction formelle du dossier a été lancée en début 2021. Durant cette période, Miarakap a appuyé Malakass sur des sujets **opérationnels** (élaboration d’un business plan détaillé, analyse et recommandations sur le circuit d’approvisionnement, réalisation d’une étude de marché internationale, appui dans le processus de recrutement des postes clés, suivi et élaboration de la stratégie export, etc.) mais également **stratégiques** (mise en relation avec plusieurs acteurs clés dans l’agribusiness à Madagascar qui ont formulé des conseils précieux sur la structuration de l’approvisionnement, le marché et la production, ou encore la certification HACCP).

Finalement, une relation saine pendant plus de 2 ans, un accompagnement rapproché et une instruction venant renforcer cet accompagnement ont aujourd’hui permis de transformer un projet théorique en une entreprise opérationnelle. En effet, l’usine est complètement fonctionnelle et en cours de certification HACCP, la structuration de l’approvisionnement est lancée grâce à la création de la coopérative KAM; l’opérationnalisation des captations de subventions et la mise en relation des producteurs avec des bailleurs, et enfin l’équipe se familiarise avec le procédé et apprend continuellement pour pouvoir sortir un produit fini de qualité. Malakass se prépare ainsi de la meilleure des manières pour le démarrage de la campagne du manioc en avril.



Business case : Vatel Madagascar

« Je suis convaincu que la clé du développement de Madagascar est dans l'éducation, ce n'est que quand les enfants malgaches auront les compétences nécessaires que nous commencerons à évoluer. Et plus particulièrement dans un secteur où le pays offre des potentiels importants comme l'écotourisme » - Falihery Ramakavelo – Directeur général de Vatel Madagascar



La bonne performance financière d'une entreprise lui donne la capacité de diversifier son activité et la possibilité de renforcer son engagement social et environnemental

Le modèle économique initial de l'entreprise tournait quasi exclusivement autour de la formation de managers de niveau international délivrée à des étudiants issus de milieux favorisés. **La stabilisation de ce modèle et la bonne performance de l'école a permis, depuis l'entrée de Miarakap, une diversification des activités et le lancement de plusieurs projets d'impact.**

Vatel a donc pu lancer 2 sites d'exploitation supplémentaires : un hôtel d'application au cœur du quartier d'affaires d'Ankorondrano et une maison d'hôtes haut de gamme à Tuléar, « La demeure des huiles précieuses », désormais gérée comme un établissement d'application.

Vatel a aussi ouvert un centre de formation professionnel sur les métiers de l'hôtellerie à Morondava, une zone clé de la biodiversité, qui a formé gratuitement et inséré plus de 150 jeunes issus de milieux défavorisés grâce à un partenariat avec l'UNESCO. En partenariat avec la Banque Mondiale, à travers le projet PIC, l'école a également lancé une offre de formation en appui aux professionnels de l'hôtellerie touchés par la crise COVID. En 2021, près de 400 professionnels ont pu en bénéficier.

Ces engagements d'impact vont permettre à Vatel d'obtenir un financement de près de 600,000 USD dans le cadre du programme Mitsiry pour le renforcement du MBA à Tana et le déploiement de deux nouveaux hôtels d'application à Sainte Marie et à Morondava.



Business case : HaiRun Technology

« Participer à la création d'une classe moyenne forte dans le pays est l'un de nos objectifs. Nous avons mis en place une stratégie en ce sens qui permet de faire grandir nos collaborateurs avec nous à mesure que l'entreprise se développe » -

Chantal Rakotondrahaja – Directrice Générale de HaiRun Technology



La structuration et la gestion des ressources humaines comme levier de l'hypercroissance.

HaiRun Technology a connu une très forte croissance, au-delà des objectifs du BP initial, depuis l'entrée de Miarakap. Il a connu une croissance moyenne de 60% par an entre 2019 et 2021 avec un effectif qui est passé de 35 à 150 personnes sur la même période. Cette forte croissance a été permise par un important travail de structuration de l'entreprise sur plusieurs aspects clés de son métier.

Une équipe commerciale avec un processus d'acquisition/conversion clients efficace a été mise en place et permet aujourd'hui à l'entreprise d'être autonome sur la génération de flux d'affaires là où elle dépendait à l'origine uniquement des capacités commerciales du promoteur. Aujourd'hui, cette équipe commerciale génère un flux d'affaires continu et de qualité, avec un panier moyen de prestations vendues qui est passé de 3,000 € à 23,000 € en trois ans.

Sur les aspects financiers : un Directeur Administratif et Financier a été recruté trois mois après l'investissement de Miarakap. L'entreprise a été entièrement formalisée avec l'intervention d'un cabinet juridique et fiscal de référence. La société a obtenu un agrément Entreprise Franche au titre d'une activité essentiellement orientée vers l'export. Des tableaux de bord ont été mis en place pour piloter et entretenir la bonne santé financière de l'entreprise. Ce travail a notamment permis à HaiRun de bénéficier de financements bancaires supérieurs au montant investi par Miarakap, grâce auxquels elle a pu financer les investissements et les recrutements nécessaires pour suivre la croissance.

Un Directeur des Opérations a été recruté et a mis à niveau tous les processus opérationnels avec des indicateurs de qualité des prestations fournies et de satisfaction des clients. Par ailleurs, la société a mis en œuvre plusieurs projets structurants afin de garantir l'accroissement en nombre et en compétence des collaborateurs : HaiRun a développé en interne un pôle de formation et de développement des compétences qui permet de maintenir les talents à jour sur les dernières technologies, et elle a signé des partenariats avec les universités de référence en informatique à Madagascar (ENI Fianarantsoa, IT University, EMIT Fianarantsoa).

Pour 2022, l'entreprise projette à nouveau une croissance supérieure à 70% de son chiffre d'affaires et a déjà débloqué les financements nécessaires pour la mise en œuvre de ses projets de développement qui comptent : une poursuite de leur expansion à l'international avec le développement d'une filiale en France permettant de répondre à un enjeu de proximité avec les clients ; l'ouverture d'un bureau annexe à Fianarantsoa permettant de se rapprocher des universités locales mais aussi de contribuer à la création d'emplois de qualité dans la région ; et enfin l'ouverture d'un pôle académique pour répondre à moyen terme aux enjeux de sourcing de talents et à plus long terme contribuer à renforcer l'offre de formation sur les métiers du digital à Madagascar.

Interview

« La participation aux comités d'investissement permet de se faire entendre et de confronter les idées avec des regards assez complémentaires sur les dossiers d'investissement. » - Barijaona Ramaholimihaso – Secrétaire Général de la BNI Madagascar; Actionnaire de Miarakap



Vous êtes investisseur chez Miarakap, qu'est-ce qui est à l'origine de ce choix ?

B.R : J'ai investi J'ai investi chez Miarakap pour deux principales raisons. D'une part, la volonté de soutenir une activité qui se propose d'avoir un impact environnemental et social direct dans le pays. D'autre part, investir dans Miarakap m'a semblé être un bon moyen de diversifier mon épargne personnelle avec un compromis acceptable entre temps à y consacrer et niveau de risque.

Vous faites partie de notre comité d'impact ESG, qu'est ce qui vous a motivé à y participer ?

B.R : Siégeant à l'époque au conseil d'administration de la FAPBM (la Fondation pour les Aires Protégées et la Biodiversité de Madagascar), j'ai été sensibilisé aux sujets d'impact et j'estime qu'un bon business se doit de faire preuve d'exemplarité sur les trois volets : environnemental, social et gouvernance.

En tant que fonds d'impact, Miarakap se doit de challenger les entrepreneurs sur les problématiques d'impact et les accompagner vers des modes de gestion modernes et transparents, dans la mise en œuvre de bonnes pratiques fiscales et sociales, et vers le respect des réglementations environnementales. Dans le portefeuille de Miarakap, nous avons des entreprises qui se sont structurées et formalisées et qui permettent d'illustrer que la formalisation peut rendre l'entreprise plus résiliente, à travers l'amélioration des conditions de travail par exemple. Bien entendu, il existe des activités sur lesquels la formalisation reste plus difficile.

En quelques mots, quel est selon vous le rôle de Miarakap dans l'accompagnement des entrepreneurs ?

B.R : Un point qui n'a l'air de rien mais qui me semble essentiel est de permettre à l'entrepreneur de sortir de la solitude, de l'aider à exprimer ses idées et à formaliser sa vision. Ensuite, le rôle de Miarakap est d'apporter un regard extérieur et complémentaire à l'entrepreneur sur sa vision et le challenger avec bienveillance.

Quel est votre regard sur l'évolution de Miarakap depuis sa création en 2018 et quelles sont vos attentes pour les prochaines années ?

B.R : Il faut dire que Miarakap a connu des défis, ne serait-ce que le COVID qui a freiné les investissements, mais l'on se doutait dès le départ qu'il faudrait de la patience car les aléas sont inévitables dans ce métier et il ne faut pas se précipiter. Nous avons pu éviter les catastrophes et avons aujourd'hui un portefeuille intéressant avec un bon équilibre entre jeunes entreprises et entreprises matures. Le challenge maintenant est d'aller vers une plus grande diversification géographique, bien entamée avec le premier investissement à la fois dans l'agribusiness et hors de Tana dans Malakass à Tuléar.

PÔLE ACCÉLÉRATION

Le Pôle Accélération

Pionnier du Blended finance, Miarakap intervient dans la gestion de fonds et programmes pour le compte d'organismes institutionnels dans un objectif d'utilisation stratégique des financements pour le développement vers les PME et les start-ups. Ces fonds viennent s'ajouter aux investissements du secteur privés engendrant des résultats positifs à la fois pour les investisseurs et les communautés touchées. Miarakap intervient dans la co-construction des programmes et leur gestion.

Un acteur intermédiaire entre les acteurs du développement et les PME

Ces fonds complémentaires permettent à Miarakap de soutenir des entreprises d'impact avec un modèle économique intrinsèquement lié au développement économique, à la conservation environnementale ou à l'appui à la communauté locale pour lesquels le capital n'est pas toujours un outil de financement suffisant ou adapté :

Soit dans une logique d'accélération d'investissement

Parce que les entreprises ne sont pas suffisamment matures pour accueillir un investisseur en capital

Soit dans une logique d'accélération d'impact

Parce que le projet de développement est d'utilité publique et nécessite des ressources financières additionnelles à l'investissement privé

Nos outils

Le financement

- Les subventions
- L'avance remboursable
- Le prêt d'amorçage
- L'assistance technique

L'accompagnement

- La gouvernance
- La levée de fonds
- Le suivi d'impact et de performance
- Le suivi des activités

Les entreprises financées et accompagnées



Les programmes gérés

Critical Ecosystem Partnership Fund

« Financement et accompagnement de PME et de start-ups à impact positif sur la conservation de la biodiversité et sur la communauté locale »

- Année de déploiement : 2018 à 2019
- Montant géré par Miarakap : 120,000 USD
- 13 business model analysés et 6 entreprises accompagnées



Direction de la coopération internationale de Monaco

« Contribuer à l'émergence d'entrepreneurs à fort impact social à Madagascar »

- Année de déploiement : 2019 à 2023
- Montant total du programme : 300,000 €
- Montant géré par Miarakap : 300,000 €
- +15 entreprises ayant bénéficié du programme de financement



Agence française de développement - IPAT

« Financement de start-ups numériques africaines et accompagnement vers l'investment readiness »

- Année de déploiement : 2020 à 2025
- Montant du programme : 2,500,000 €
- Montant géré par Miarakap : 450,000 €
- 3 entreprises financées et accompagnées



U.S. Agency for International Development

« Financer et accompagner les entreprises et start-ups malagasy avec un impact positif sur les communautés locales et sur la conservation de la biodiversité. »

- Année de déploiement : 2022 à 2026
- Montant du programme : 12,500,000 USD
- Montant géré par Miarakap : 5,000,000 USD
- +25 PME et start-ups à financer et à accompagner





Business case : Supermarché.mg

« L'appui technique dont nous bénéficions grâce à l'assistance technique permet à Supermarché.mg de monter en compétences afin d'améliorer continuellement nos services et mieux satisfaire nos clients » - Manitra Andriamitondra – CEO de Supermarché.mg



L'assistance technique permet à des jeunes entreprises de bénéficier de l'appui d'experts de référence.

Supermarché.mg est une jeune entreprise qui se spécialise dans la livraison de courses à domicile pour les ménages de la classe moyenne urbaine et suburbaine d'Antananarivo. Cet acteur du e-commerce met en œuvre une stratégie Online to Offline, à l'instar d'acteurs comme Amazon Fresh, qui s'appuie d'un magasin physique comme support logistique. Au-delà de générer des revenus complémentaires grâce à des ventes en magasin, celui-ci permet également à la société d'avoir un ancrage physique et une meilleure visibilité dans un pays où le e-commerce reste peu commun.

La gestion opérationnelle et le développement d'un magasin reste toutefois un métier complexe sur lequel il semblait évident que le passage à l'échelle devait passer par le soutien d'un expert du métier. Grâce à l'assistance technique déployée par Miarakap, Supermarché.mg a pu bénéficier des conseils d'un expert des chaînes de distribution de proximité doté d'une expérience solide sur le secteur de la distribution et ayant contribué au lancement des 25 premiers magasins d'une grande chaîne de distribution locale.

Les équipes de Supermarché.mg ont été accompagnées sur des sujets de catalogue, d'aménagement du magasin et de merchandising, ainsi que de contrôle de gestion. L'intervention de ce consultant a rapidement porté ses fruits avec une augmentation de l'affluence dans le magasin et une croissance de 22% des ventes entre octobre et décembre.

De la même manière, l'entreprise est actuellement accompagnée par une agence de communication de référence à Madagascar (sur mise en relation de Miarakap) avec qui elle travaille sur sa stratégie marketing, son branding et son plan de communication. En somme, l'assistance technique permet aux entreprises de bénéficier de l'intervention d'experts métiers pour renforcer ses capacités sur des sujets spécifiques.



Business case : Jiro-Ve

« En tant qu'entreprise sociale, Jiro-Ve travaille à l'intersection de la création d'un impact et d'un retour sur investissement positif. Le financement institutionnel a permis à Jiro-VE de prendre plus de risques dans le processus d'établissement et de fourniture de preuves de ce qui est aujourd'hui un modèle d'entreprise rentable et évolutif prêt pour l'investissement privé. » -

Rik Stamhuis, CEO et co-fondateur de Jiro-Ve



Utiliser des financements institutionnels pour préparer un investissement

Entreprise pionnière de l'électrification rurale à Madagascar, Jiro-Ve génère des impacts sociaux et environnementaux importants qui lui permettent de lever de nombreux financements institutionnels. Ces financements complémentaires ont contribué fortement à améliorer l'« Investment readiness » de l'entreprise.

Avec l'appui de Miarakap, l'entreprise a pu bénéficier d'une avance remboursable de 150 000 € du dispositif Investisseurs et Partenaires Afrique Technologie (IPAT) et du même montant de Catholic Relief Services (CRS) pour le déploiement de ses kits (solution d'éclairage et powerbank). Les engagements sociaux de l'entreprise et sa place clé dans le secteur à Madagascar lui ont également permis de lever une subvention de 410,000 USD de l'OMDF. Enfin, l'entreprise est actuellement en phase de contractualisation d'une subvention de Miarakap via le programme Mitsiry pour 437,000 USD.

Ces financements institutionnels ont permis à Jiro-Ve d'accroître sa part de marché, à travers le déploiement de 40,000 produits auprès de 92 franchisés répartis dans 12 régions de Madagascar. Grâce à ces financements levés, l'entreprise s'est également structurée, par la mise en place d'un outil CRM, la constitution d'un middle management et le développement de son réseau de partenaires financiers (BNI Kred, PAMF, APEM PAIQ) et techniques (Persistent).

Au-delà du financement levé, Jiro-Ve a également pu bénéficier de l'appui technique de Miarakap, autant sur des sujets opérationnels que stratégiques. En ce sens, des comités de pilotage périodiques ont été organisés, permettant à Miarakap d'accompagner Jiro-Ve dans une optique de passage à échelle de son activité.

Grâce à cette phase d'accélération, Jiro-Ve a pu préparer l'entrée d'un capital investisseur. Aujourd'hui, Miarakap envisage une prise de participation au capital de Jiro-Ve car l'entreprise a fait sa preuve de concept et a su démontrer la cohérence de son modèle économique. Pour permettre l'expansion réelle de l'entreprise, Miarakap prévoit un accompagnement stratégique et opérationnel plus rapproché en tant qu'actionnaire, à travers la structuration de la gouvernance, l'appui aux prises de décisions stratégiques, la mise en relation avec les partenaires pertinents.



Business case : SmartPredict

« Grâce au programme IPAT, nous avons pu mettre notre solution SmartPredict sur le marché. Nous comptons aujourd’hui plus de 1000 utilisateurs sur notre site et poursuivons le développement de solutions d’IA prêtes à l’emploi pour nos clients. »

Ranto Andriambololona – CEO de SmartPredict



Les financements d’amorçage permettent de soutenir des activités innovantes et de préparer les jeunes entreprises à lever des fonds auprès d’acteurs privés.

SmartPredict est un logiciel dédié aux entreprises et qui leur permet d’exploiter l’intelligence artificielle pour résoudre leurs problèmes métiers (Ex : prédiction de ventes, détection de fraudes, reconnaissance d’image, etc...). Ce logiciel est développé depuis 2018 par une équipe de développeurs et de datascientists malgaches et permet de positionner Madagascar sur un secteur technologique de pointe aux côtés d’acteurs internationaux comme DataRobot (USA), Dataiku (France), Microsoft Azure ML, etc.

Avec l’appui de Miarakap, cette start-up a pu bénéficier d’une avance remboursable de 200,000 € du dispositif Investisseurs et Partenaires Afrique Technologie (IPAT) dans le cadre du programme Digital Africa. Ce financement lui a également permis de sortir une première version du produit, de développer une fonction clé appelée « Auto ML 2.0 » qui permet de rendre l’usage de l’intelligence artificielle accessible à de non experts qui ont une capacité limitée de développement informatique mais qui disposent de notions de data science, et surtout de renforcer la structure organisationnelle de l’entreprise (recrutement d’une équipe marketing, mise en place d’une direction financière, renforcement de l’équipe R&D).

Un des objectifs de ce dispositif de financement IPAT était de contribuer à l’émergence de start-ups technologiques en Afrique à travers le financement d’acteurs innovants à des stades précoces de leur développement et pour les préparer à un financement d’acteurs traditionnels comme Miarakap. Cet objectif a été atteint : 6 mois après l’obtention de ce financement, Miarakap entre au capital de SmartPredict qui réalise ensuite, en 2021, une levée de fonds de 400 000 € auprès de Business Angels.

Interview

« Depuis 37 ans, l'USAID s'est associée au peuple malagasy comme mpirahalahy mianala pour atteindre les objectifs de développement de Madagascar afin de fournir une assistance dans plusieurs domaines par le biais d'organisations non gouvernementales, d'associations communautaires et d'autres organisations privées. En 2021, l'aide de l'USAID pour Madagascar s'est élevée à 133,5 millions de dollars. »
Agathe Sector, Directeur du Bureau Environnement et Changement climatique de l'Agence des Etats-Unis pour le Développement international (USAID)



Pourquoi avez-vous décidé de créer ce programme ?

A.S : L'Agence des Etats-Unis pour le Développement International (USAID), au nom du peuple américain, a créé le programme Mitsiry de 12,5 millions de dollars sur cinq ans pour soutenir, financer et promouvoir les Petites et Moyennes Entreprises (PME) nouvelles et existantes ayant un fort impact sur l'environnement et sur les communautés locales à travers Miarakap. L'alliance entre l'USAID et Miarakap, appelée Mitsiry (« pousse » en langue malagasy) renforcera la croissance à long terme des PME établies pour offrir de nouvelles opportunités qui détournent les gens des pratiques environnementales destructrices. Le projet aidera les nouvelles entreprises socialement et écologiquement responsables à devenir des entreprises durables prêtes à investir. Sous Mitsiry, l'USAID travaillera avec le secteur privé pour identifier et surmonter les défis de développement grâce à des partenariats mutuellement bénéfiques. En engageant des partenaires du secteur privé à co-concevoir des activités de développement durable intégrées qui préservent les paysages à forte biodiversité, Mitsiry contribuera à améliorer le bien-être et la prospérité des communautés qui dépendent de ces paysages.

Pourquoi avez-vous pensé qu'il était important de le partager avec le secteur privé ?

A.S : L'USAID reconnaît que le secteur privé peut être une force puissante pour stimuler la croissance économique, créer des emplois et faire progresser les opportunités qui améliorent le bien-être des personnes et des communautés. Les partenaires du secteur privé apportent des compétences, de l'expertise et des infrastructures qui peuvent faire une différence dans la réussite d'un projet et aider à obtenir des résultats qui profitent aux communautés locales. Lorsqu'elle travaille avec le secteur privé, l'USAID recherche toujours la durabilité. Nos partenaires dans le cadre de Mitsiry s'engageront auprès de ces PME bien au-delà de la durée de vie du programme. Ils continueront à travailler ensemble longtemps après que l'USAID aura accompli son rôle.

Pourquoi avez-vous choisi Miarakap comme partenaire d'exécution ?

A.S : Miarakap apporte une expertise technique et une expérience de haut niveau pour soutenir et financer les PME pour des impacts sociaux, économiques et environnementaux positifs durables.

Comment avez-vous vécu la période de co-création ?

A.S : S'engager avec Miarakap a été révélateur de l'ampleur du soutien que le secteur privé peut apporter aux communautés locales pour atteindre des objectifs commerciaux et de développement durable. Nous sommes parvenus à une compréhension commune dans laquelle, et de concert, nous pensons que les entreprises florissantes, les communautés économiquement autonomes et les paysages protégés à forte biodiversité peuvent coexister et s'entraider mutuellement.

PÔLE CONSEIL



Le Pôle Conseil

La pandémie de COVID a fortement impacté l'économie de Madagascar. Cependant, le pays possède indéniablement un fort potentiel de croissance avec ses terres agricoles, sa biodiversité, la jeunesse de sa population, et qui s'accompagne en outre d'une révolution numérique qui transforme les économies africaines dans leur ensemble. Le pays dispose de nombreuses opportunités pour se préparer à une reprise durable et inclusive.

Pleinement consciente de l'enjeu, Miarakap soutient que l'accompagnement d'un tissu dense de PME à fort potentiel, à impact, formelles et dynamiques dans les stratégies de développement représente un levier clé pour la croissance économique. Capitalisant les 18 ans d'expériences du groupe I&P, Miarakap se positionne aujourd'hui comme un acteur intermédiaire, entre :

- les partenaires techniques et financiers (PTF) qui présentent des besoins d'appui dans la mise en œuvre de programme, ou une nécessité de prendre en compte la spécificité du terrain, et
- les PME et entreprises qui ont besoin de partenaires, requièrent un appui dans la mise en œuvre de la collaboration avec les bailleurs ou présentent un besoin de définition stratégique.

Miarakap propose une offre d'étude, de conseil, de développement de projets, ainsi que de formation contribuant à améliorer l'environnement des affaires et l'écosystème des PME à impact à Madagascar et en Afrique. Depuis 2021, Miarakap est régulièrement sollicité pour des missions de conseil en appui à des PTF ainsi que des institutions publiques internationales et privées qui souhaitent concevoir et mettre en œuvre des programmes de financement, d'accompagnement ou de promotion des PME en particulier, mais également des acteurs de l'impact ESG au sens large.

À destination des partenaires techniques et financiers



Accompagnement dans le design stratégique de fonds, de programmes et étude sur les dispositifs de financement



Appui dans la conception d'outils d'évaluation ou de suivi d'entreprises pour des programmes développés par les potentiels partenaires techniques et financiers



Formation sur l'élaboration, l'analyse et l'évaluation des Business Plan de projets



Organisation de conférences, d'ateliers et de concours favorisant l'émergence de l'entrepreneuriat et le développement des PME

À destination des PME et entreprises



Appui à la recherche de fonds institutionnels



Appui au développement de modèles marchands pour les acteurs à caractère non commercial








Formation à l'élaboration de Business Plan, à la préparation à la levée de fonds, et à la mesure d'impacts

Nos missions en 2021

Depuis 2020, Miarakap soutient des équipes du Projet Pôle Intégrés de Croissance pour l'évaluation et l'accompagnement d'entreprises d'agribusiness à fort impact social et environnemental sur des filières telles que le cacao, la vanille, les produits de rente, l'aquaculture, etc.

En 2021, Miarakap a fourni un appui stratégique et organisationnel à des institutions publiques internationales et privées, par exemple l'Adventist Relief Agency, pour concevoir et mettre en œuvre un fonds de dotation et d'accompagnement de paysans dans une optique d'amélioration de la sécurité alimentaire dans les régions Sud-Est de Madagascar.

Les missions menées en 2021 :

Type de mission	Missions	Clients
Etudes, conseil et développement de projet	Recrutement d'un cabinet de consultants en impact Investment pour le design stratégique et opérationnel d'un fonds de dotation pour les PME agricoles dans les régions Vatovavy Fitovinany et Atsimo Andrefana	
Formation, organisation d'évènements et plaidoyer	Accompagnement de la JICA dans l'organisation de son concours de Startups NINJA CUP et le renforcement des 3 gagnants	
Etudes, conseil et développement de projet	Renforcement et structuration d'une ONG en vue de la mise en place d'une structure commerciale	
Formation, organisation d'évènements et plaidoyer, Conseil	Organisation de conférence et ateliers de formation sur les thématiques de l'Objectif du Développement Durable, prise de parole en public, design thinking, et initiation à l'entrepreneuriat dans le cadre de l'événement AUF 3IX	
Etudes, conseil et développement de projet	Accompagnement en levée de fonds, spécifiquement en dettes, pour les projets relatifs à la pêche ainsi qu'à la culture de maïs et de riz.	

Nos références

Etudes, conseil et développement de projet



Design stratégique d'un fonds de dotation pour les PME agricoles dans les régions Vatovavy Fitovinany et Atsimo Andrefana



Accompagnement en levée de fonds, spécifiquement en dettes, pour des projets relatifs à la pêche ainsi qu'à la culture de maïs et de riz.



PÔLES INTÉGRÉS DE CROISSANCE

Conception des outils d'évaluation de PME pour un programme de matching grant



Renforcement et structuration d'une ONG avec la création d'une structure commerciale

Formation, organisation d'évènements et plaidoyer



PÔLES INTÉGRÉS DE CROISSANCE

Formation sur l'élaboration, l'analyse et évaluation des Business Plan de projets dans les secteurs de l'Agriculture et du Tourisme



Formation des incubés de NextA pour l'élaboration de leur Business Plan



Organisation d'une conférence et des ateliers de formation sur les thématiques de l'ODD, prise de parole en public, design thinking, et initiation à l'entrepreneuriat dans le cadre de l'évènement AUF 3IX.



Organisation d'un concours de startup apportant des innovations contre le COVID et accompagnement des lauréats sur 6 mois



Business case : Valala Farm

« Instead of investing in just basic research with limited short-term outcomes for Madagascar, I created a network of entomologist working in Madagascar with a shared interest in applying results to issues that matter now. This network is focused on (...) farming edible insects to sustain forests, reduce bushmeat consumption and eliminate malnutrition. » Brian FISHER - Promoteur de Valala Farm



L'appui de Miarakap a permis de lancer l'activité commerciale de l'entreprise et de l'accompagner dans sa mission : la lutte contre la malnutrition via une solution alternative et plus responsable aux sources de protéines actuelles, le tout en prônant une logique d'économie circulaire locale.

Le Madagascar Biodiversity Center (MBC), une ONG et Centre de recherche spécialisé en entomologie, souhaitait faire évoluer une partie de ses activités vers une logique marchande, avec un objectif de pérennisation et d'industrialisation d'une solution innovante permettant de réduire la déforestation à Madagascar : l'élevage et la transformation d'insectes en farines protéinées.

MBC est le seul centre de recherche spécialisé en entomologie à Madagascar. Après 15 années d'existence en tant qu'organisation non gouvernementale (ONG), et après le financement de recherche sur les espèces d'insectes et les pratiques d'élevage à hauteur de 396,000 USD par des bailleurs internationaux (USAID, CEPF), les fondateurs décident de développer une branche spécialisée dans la recherche des insectes comestibles (la seule du genre à Madagascar) dans un objectif de lutte contre la malnutrition sévère qui frappe le pays.

En 2021, les promoteurs se rapprochent de Miarakap pour bénéficier d'une mission de renforcement et de restructuration de l'ONG, avec la création d'une entreprise commerciale qui y serait adossée : **Valala Farm**. L'objectif étant de mettre en place des mécanismes marchands pour une pérennité financière, Miarakap a pu, en quelques mois, appuyer l'équipe dans la réalisation d'une étude de marché, d'un business plan, de quelques recrutements clés (dont celui du CEO) et d'une levée de fonds internationale. Aujourd'hui, Miarakap est investisseur dans la nouvelle société créée « Valala Farm » et espère contribuer à mettre en œuvre à grande échelle à Madagascar une solution de production de protéine alternative au maïs, à l'arachide, au soja et à la farine de poisson, limitant ainsi la pression sur les écosystèmes terrestres et marins.



L'événement AUF 3IX

« Les étudiants qui sont actuellement les bénéficiaires vont être des futurs responsables. Les intervenants ont été choisis pour convaincre nos jeunes de choisir une voie. L'entrepreneuriat n'est pas uniquement de créer une entreprise mais c'est avant tout un étudiant qui va être acteur de son destin et son futur. »

Arielle N'DIYAE, Directrice Régionale Adjointe Océan Indien



L'événement AUF 3IX aura eu un impact tangible dans l'adoption de nouvelles façons de concevoir et de faire les choses à Madagascar et en Afrique, que ce soit dans le secteur public que dans le secteur privé.

L'AUF, une association internationale créée il y a 60 ans, regroupe des universités, grandes écoles, réseaux universitaires et centres de recherche scientifique utilisant la langue française dans le monde entier. Avec plus de 1,000 membres dans 117 pays, elle dispose d'un réseau de plus de 60 représentations locales dans 40 pays. L'AUF accompagne ses institutions membres dans leur dynamique de structuration, d'expansion et d'implication dans le développement. Son intervention couvre 3 domaines constitutifs de l'enseignement supérieur : la formation, la recherche et la gouvernance universitaire. Son équipe apporte suivi et conseils pour la conception, la mise en place et la mise en œuvre de projets.

En vue de sensibiliser les étudiants et les acteurs économiques aux innovations sociales et de donner à voir des expériences réussies dans le domaine de l'entrepreneuriat social et solidaire, l'AUF Océan indien a organisé une série de conférences appelée AUF 3IX portant sur le thème de l'innovation sociale, à laquelle ont été adossés des ateliers sur la même thématique dans l'objectif de sensibiliser et initier 100 étudiants inscrits au sein de ses établissements membres aux objectifs du développement durable et à l'entrepreneuriat social et solidaire.

En tant que premier fonds d'impact malgache dédié aux PME, et du fait de sa bonne connaissance des entreprises innovantes à Madagascar, Miarakap a été sollicité pour la co-construction et l'organisation de l'événement. L'objectif était de sensibiliser et former des étudiants et des acteurs de l'écosystème local à l'entrepreneuriat, l'innovation sociétale et les ODD, à travers une série de talk de type TEDx et plusieurs journées de formation.

Cet événement a réussi à mettre en avant les innovations qui sont en train de s'opérer à Madagascar et dans la région de l'Océan Indien, à travers les vécus de porteurs d'initiatives, d'entrepreneurs et de dirigeants d'organisation. Les ateliers ont été un fort levier pour influencer les mentalités des étudiants, futurs porteurs d'idées et/ou de projets dans le domaine de l'économie sociale et solidaire, sur la nécessité d'adopter des approches entrepreneuriales nouvelles dans divers domaines, de stimuler l'esprit entrepreneurial des jeunes, et d'informer le grand public sur les objectifs communs de développement durable.



JICA : Concours de start-ups NINJA CUP

« Tout individu peut devenir entrepreneur partout dans le monde, à condition d'avoir une passion pour ce qu'il veut faire et de mener son projet jusqu'au bout. » FUWA Naonobu, un expert de la JICA engagé dans le soutien aux entrepreneurs.



La plupart des jeunes entrepreneurs se sont sentis oubliés au cours de la pandémie de COVID-19. Malgré les mesures de soutien presque inexistantes, des alternatives comme le concours NINJA CUP leur ont été offertes.

La JICA a lancé le concours NINJA Cup pour dénicher des startups ayant des idées de business innovants répondant aux enjeux et à la crise économique apportés par le contexte sanitaire. Le concours a été lancé dans 19 pays africains parmi lesquels Madagascar. Miarakap a co-organisé ce concours avec la JICA avec l'objectif de sélectionner 3 startups qui pourront bénéficier d'un fonds d'amorçage de 30,000 USD financé par la JICA, et d'un accompagnement personnalisé assuré par Miarakap. Les 3 startups lauréates ont été *Alt Soap*, *Clinogel* et *Madabooky*.

Alt Soap et Clinogel offrent une alternative à moindre coût afin de lutter contre les virus et les bactéries. En effet, tous les Malagasy n'ont pas eu les armes les plus basiques pour se protéger, à savoir la capacité financière à se procurer des flacons de gel hydroalcoolique, ou tout simplement l'eau courante et le savon pour se laver les mains régulièrement, qui est l'un des premiers gestes barrière. De là est venue l'idée de Clinogel de démocratiser le gel hydroalcoolique et de sensibiliser au lavage des mains et à l'usage de savon, de façon régulière. Pour Alt Soap, le projet consiste à fournir une alternative qui aide à repenser l'économie et les modes de consommation dans le but de construire et mieux promouvoir une économie durable, tournée vers les emplois verts et l'économie solidaire.

Le secteur de l'enseignement ayant été fortement impacté par la crise de COVID, Madabooky a été développé avec l'objectif de faciliter l'accessibilité des étudiants aux cours. Le projet consiste à élaborer et à gérer des cours sur un site éducatif en ligne accessible par tous n'importe où à Madagascar. On y trouve les cours, les exercices et les corrigés en format vidéo, audio et PDF, à destination d'élèves de la troisième jusqu'en terminale en priorité.

Il est clair que l'appui de la JICA a donné lieu à l'élaboration de projets qui contribuent à la lutte contre la COVID-19 et ses effets négatifs. Cet appui a permis de transformer la période de crise en opportunités. Certains entrepreneurs ont été capables de développer des modèles d'affaires innovants qui peuvent fonctionner et durer, et qui sont sources d'inspiration.



Interview

« L'ouverture des marchés vers l'extérieur, notamment vers le Japon serait une opportunité qu'on se propose de développer, à travers nos réseautages, facilitation et partage d'information entre les secteurs privés japonais et celui de Madagascar »

Manoela Razafimahefa, Chargée de Programme à la JICA



1. Quels ont été les engagements et actions de votre organisation dans le secteur de l'entrepreneuriat à Madagascar ?

R.Z : Accompagner le secteur privé malagasy. La JICA a lancé un concours de plan d'affaires des entreprises émergentes pendant la pandémie du COVID-19 dans le cadre du projet « **NINJA (Next Innovation with Japan) Business Plan Competition in response to COVID-19** » dans 19 pays africains, dont Madagascar. Ainsi, 03 Start-Ups ont été sélectionnés, pour un plafond de financement de 30,000 USD, et accompagnés tout au long de leur contrat en 2021.

2. Dans quel contexte est-ce que votre organisation a collaboré avec Miarakap ?

R.Z : Durant toute la mise en œuvre du programme, Miarakap a appuyé la JICA dès la sélection des candidats, la contractualisation et surtout dans l'accompagnement de ces entreprises pour la réalisation de ses activités dans le cadre du concours.

3. Comment s'est déroulé la collaboration avec Miarakap ? Est-ce que Miarakap a apporté une valeur ajoutée à votre organisation ?

R.Z : Avec l'appui de Miarakap, la JICA a pu lancer la compétition à Madagascar, et accueillir de multiples propositions intéressantes. Avec les propositions initiales de pré-sélection de Miarakap, la JICA a pu finaliser la liste définitive des lauréats dont Alt Soap, Clinogel et Madabooky. Avec la forte expertise et flexibilité de Miarakap, on a pu finaliser les contrats avec les bénéficiaires, et surtout que le suivi des indicateurs de performances a été étroitement apporté, sans quoi les lauréats n'auraient eu que de résultats limités. La JICA a pu ainsi concrétiser ses appuis à ces start-ups innovants.

4. Selon vous, quels sont les enjeux et les défis majeurs de l'entrepreneuriat à Madagascar en 2022, notamment après cette période difficile de pandémie de Covid-19 ?

R.Z : Les défis résident surtout dans l'incertitude de la situation future par rapport à la pandémie ; la planification des investissements reste encore difficile. Toutefois, il serait opportun de saisir la situation comme opportunité de multiples projets innovants.

5. Comment est-ce que votre organisation peut contribuer à adresser ces enjeux et relever ces défis de l'entrepreneuriat à Madagascar ?

R.Z : L'ouverture des marchés vers l'extérieur, notamment vers le Japon serait une opportunité qu'on se propose de développer, à travers nos réseautages, facilitation et partage d'informations entre les secteurs privés japonais et malagasy.



Un tour de table d'investisseurs clés et de bailleurs de fonds

① Un partenaire international actif: le groupe I&P



Investisseurs & Partenaires (I&P) est un groupe pionnier de l'investissement d'impact en Afrique, entièrement dédié aux start-ups et petites et moyennes entreprises d'Afrique subsaharienne.



UNE ÉQUIPE DE **100** PERSONNES



€210 MILLIONS LEVÉS



170+ ENTREPRISES PARTENAIRES



3 GAMMES D'ACTIVITÉ

① Des acteurs incontournables de l'économie locale

De grands groupes et entreprises



Des banques nationales



+7 investisseurs privés

② Des acteurs du développement international et national



① Investisseurs de Miarakap
 ② Partenaires du pôle accélération et du pôle conseil

Conclusion



Koloïna Ramaromandray

Directrice du programme Mitsiry

2021 a été pour Miarakap une année de croissance rapide et de renforcement de nos 3 pôles métiers, l'investissement en capital, l'accélération et le conseil, centrés autour d'une même mission : contribuer au développement de Madagascar à travers le financement, l'accompagnement et le plaidoyer en faveur des Petites et Moyennes Entreprises.

Dès le départ attirée par cette mission de développement, par les valeurs que nous défendons et la variété de secteurs sur lesquels nous intervenons, j'ai intégré Miarakap en 2018 dans l'équipe d'investissement, après une formation en finance.

Très vite, nous avons été sollicités pour le financement et l'accompagnement d'acteurs à impacts communautaires et environnementaux, dans certains cas même d'utilité publique, comme l'accès aux services de base (telles que l'éducation et la formation professionnelle, l'énergie ou l'alimentation) ou le renforcement de capacités des communautés locales à travers des activités génératrices de revenus (comme l'agriculture ou l'écotourisme) et j'ai été positionnée sur l'analyse et le suivi de ces opportunités d'investissement. Je suis également intervenue, dans la gestion directe de programmes, en relation avec des bailleurs internationaux comme la Direction de la Coopération Internationale de Monaco ou encore le Critical Ecosystem Partnership Fund.

Progressivement, j'ai développé un intérêt fort pour ces sujets, intérêt renforcé et consolidé par notre gouvernance engagée et aguerrie, notamment à travers nos Comités d'Impacts ESG et nos Comités d'Investissements.

Notre engagement sur ces questions d'impact pur a permis de mobiliser plus de fonds pour continuer à financer des entreprises capables de contribuer positivement à l'inclusion sociale, au développement économique et à la conservation environnementale. L'intérêt grandissant des Partenaires Techniques et Financiers internationaux pour l'appui au secteur privé renforce notre motivation dans ce sens.

Cette année, nous confirmons notre positionnement de pionnier du *Blended Finance* à Madagascar avec le démarrage et la gestion d'un programme de 12,5 millions USD co-financé par USAID et le secteur privé, qui a pour objectif de financer et d'accompagner une trentaine de PME et de start-ups avec un modèle économique intrinsèquement lié à la conservation de la biodiversité et par extension au développement des communautés locales. Nous sommes convaincus que : **« Si nous investissons dans des entreprises responsables, elles créeront un revenu alternatif pour les communautés locales, alors ces communautés auront la capacité et l'incitation à préserver l'environnement et à promouvoir la conservation durable ».**

Dans cette logique de *blended finance*, nous ferons converger les financements vers des investissements à impact en ciblant plusieurs secteurs d'activités qui œuvrent pour les différents Objectifs de Développement Durable : l'écotourisme, l'énergie, l'éducation, l'apiculture, l'agriculture, la pêche durable, l'agroforesterie...

Conclusion

Ainsi, nous financerons par exemple :

- ✓ **Vatel Madagascar**, pour le développement de centres de formation professionnelle sur les métiers du tourisme et de l'hôtellerie à destination des communautés locales à proximité de hotspots de la biodiversité dans l'objectif de réduire la pression sur l'environnement,
- ✓ **Jiro-Ve** pour déployer sa solution d'énergie verte dans des zones sensibles, auprès d'une population défavorisée et pour lancer un projet pilote sur la cuisson écoresponsable,
- ✓ **Sahanala** dans la montée en gamme de ses 4 écolodges gérés par les communautés locales, afin de promouvoir un tourisme responsable de qualité et de développer l'économie locale autour de sites sensibles (dont des aires protégées gérées par l'ONG Fanamby)
- ✓ **Ilanga Nature** dans l'élargissement de son impact sur les apiculteurs locaux à travers le lancement d'une usine de production de miel à Fort Dauphin et d'une barge apicole sur le Canal des Pangalanes.

Nous mettrons également en œuvre un incubateur de start-ups à impact environnemental positif, qui recevront des financements unitaires de 5,000 USD à 45,000 USD et seront accompagnées pendant une période minimale de 2 ans dans leur stratégie de développement, ainsi que dans la mesure et l'amélioration de leurs impacts.

Aujourd'hui, travailler chez Mirakap me met aux prises d'une grande diversité de secteurs et de problématiques, au contact d'entrepreneurs inspirés et inspirants, et me permet de contribuer au développement de projets à impacts réels, mesurables et durables. C'est aussi un formidable challenge personnel, qui m'oblige à progresser au quotidien pour mieux comprendre et accompagner nos partenaires.

MIARAKAP

PARTENAIRE D'  IIP

SUIVEZ-NOUS
www.miarakap.com

