

Entrepreneurs africains – Couronnés de succès et responsables

Épisode 10

Titre : De petit vendeur au statut de roi des produits de beauté – la success story allemande de Girmai Teclai

Auteur : Adrian Kriesch

Rédactrice : Katrin Ogunsade

Traduction : Charlotte Collins

Relecture : Natalie Glanville-Wallis

Intro :

Bonjour et bienvenue dans cet épisode de notre série Learning by Ear consacrée aux jeunes entrepreneurs à succès et engagés socialement. Aujourd'hui, nous quittons le continent africain pour l'Allemagne où nous allons faire la connaissance d'un entrepreneur qui a réussi. Il est originaire de l'Afrique de l'Est et plus précisément d'Erythrée. Girmai Teclai est distributeur de produits de beauté. S'il a commencé tout petit en Allemagne, il est désormais un important homme d'affaires.

1. SFX: Camion arrive. Girmai parle au chauffeur en allemand.

2. Narration :

Le chauffeur du camion a l'air un peu désorienté. Il vient d'arriver pour charger un arrivage de 'GT World of Beauty'. Girmai Teclai ouvre la porte devant lui et commence à donner des instructions. Le chauffeur doit rentrer en marche arrière dans l'entrepôt tandis que Björn, le conducteur du chariot élévateur, doit déposer les caisses de produits dans le camion. L'arrivage est désormais prêt à partir pour la Hollande et Girmai est satisfait. C'est lui le patron de cette entreprise qui vend et

distribue des produits de beauté et quand il ne travaille pas au bureau, il surveille les opérations dans son immense entrepôt.

3. Girmai Teclai (anglais)

« Quand j'arrive le matin, je dois traverser tous les rayonnages, monter aux étages jusqu'au troisième niveau. Je peux alors vérifier que tout est en ordre. Il faut que je vienne tous les jours. Pas seulement une ou deux fois par jour mais toutes les heures. »

4. SFX : Atmo entrepôt, bruits de charriot élévateur

5. Narration :

Girmai emploie au total 26 personnes à Gelnhausen, une petite ville située dans les environs de Francfort-sur-le-Main. Dans cet entrepôt, les commandes sont préparées, emballées et envoyées dans toute l'Europe. La plupart des produits se retrouvent chez d'autres commerçants qui revendent eux-mêmes au consommateur. Chaque jour, ce sont environ 150 livraisons qui quittent ainsi l'entrepôt. Sur les étagères s'empilent sur plusieurs mètres de hauteur des crèmes, des lotions et des pommades. GT World of Beauty est spécialisé dans les produits de beauté pour les personnes à la peau sombre. Le catalogue de l'entreprise rassemble plus de 1600 différents produits. Pendant que Björn, le chauffeur du chariot élévateur, s'occupe de l'arrivage à destination de la Hollande, Girmai se rend au premier étage.

6. Girmai Teclai (anglais)

« Ça, ce sont des cheveux postiches. Nous les importons d'Asie. Nous les stockons au premier et au second étage car ce sont des produits chers et de grande valeur. Et ils sont légers et faciles à transporter. Ça,

ce sont des cheveux humains. À la télévision, vous voyez des actrices avec de longs cheveux et vous vous dites, ce sont leurs vrais cheveux ? Et bien non ! Ce sont des cheveux chinois. Et les cheveux humains ont une longue durée de vie. Vous pouvez les mettre en forme, les sécher, les friser et les onduler. Alors qu'avec des cheveux synthétiques, vous les mettez en forme une fois et ils sont bons pour la poubelle. »

7. Narration :

Girmai passe devant plus d'un millier de différents types de cheveux, qui occupent d'innombrables rayonnages. Des cheveux sombres, clairs, frisés, droits, etc... Le directeur qui porte un tee-shirt noir près du corps et des cheveux courts soignés, est particulièrement fier de l'équipement de haute technologie de son entrepôt. L'une des raisons qui ont fait de cette entreprise le leader du marché en Allemagne. Il en fait la démonstration avec un grand enthousiasme en décrivant le mécanisme automatisé qui anime les gigantesques étagères.

8. Girmai Teclai (anglais)

*« J'appuie sur ce bouton et puis sur celui-ci. **(BIP)** Vous voyez que le rayonnage se ferme en 27 secondes et qu'un autre s'ouvre. Après, si vous voulez prendre des palettes de cet endroit, le rayonnage est accessible et vous pouvez sortir les palettes. »*

9. SFX : Atmo entrepôt

10. Narration :

Ce mécanisme sophistiqué est précieux pour répondre à la demande en forte croissance depuis des années. Girmai a créé son entreprise en 1985. Au départ, ce n'était qu'une petite boutique. Aujourd'hui, il emploie

en tout 50 personnes, ici dans la maison mère et dans six boutiques situés en Allemagne et en Belgique. Au cours des seules cinq dernières années, le chiffre d'affaires a doublé. Une croissance qui se ressent dans les bureaux, situés à l'avant du bâtiment, où les employés de Girmai sont occupés à prendre les commandes au téléphone. Comme cette jeune femme qui est aussi une parente du directeur :

11. Son Luchia Germai (allemand)

« Je m'appelle Luchia Germai et je travaille ici au bureau. J'ai commencé par faire un stage et cela m'a beaucoup plu. Juste après, j'ai été prise pour suivre une formation. Girmai n'est pas comme un chef, c'est juste une personne normale, un ami et pas seulement avec moi mais avec tout le monde ici. Et c'est très amusant de travailler avec lui. »

12. Narration :

Ce bon climat de travail se retrouve également dans l'agencement des bureaux. Il n'y a pas de portes fermées et même le bureau du directeur reste ouvert afin que chaque personne qui passe entende ce qu'il y fait. À l'intérieur, le directeur est installé devant un grand écran d'ordinateur. Sur les murs, des photos de sa famille, une vitrine remplie de récompenses et une coupe décernée au club de football Érythrée Francfort qui réunit les immigrants érythréens. Le visiteur peut y lire un mot signé de la main de Girmai qui n'a plus joué au football depuis quelques temps déjà.

13. Girmai Teclai (anglais)

« La forme des gens de mon âge va en diminuant. Nous sommes remplacés par des gars plus jeunes. Et pour leur permettre de poursuivre leur passion, je les aide financièrement. »

14. Narration :

L'engagement social est un élément important dans la vie de cet entrepreneur. Il est important pour lui de créer des emplois pour les jeunes ou de leur proposer des formations ici et également à Francfort où se trouve une filiale de l'entreprise.

15. SFX : monte dans la voiture

16. Narration :

Girmai s'engouffre dans son élégante Mercedes. Roulant à vive à l'allure sur l'autoroute, le compteur affiche les 160 kilomètres à l'heure, il se confie sur l'importance de son père dans sa carrière.

17. Girmai Teclai (anglais)

« Il possédait plusieurs bus qui reliaient la ville au village ainsi qu'un magasin. Après l'école, j'aidais mon père au magasin. Pour être honnête, j'ai toujours été doué pour les affaires. J'aime acheter et vendre. C'est comme cela que j'ai grandi. »

18. SFX : Atmo moteur de voiture

19. Narration :

Mais la longue lutte de l'Érythrée pour gagner son indépendance vis-à-vis de l'Éthiopie a tenu le pays éloigné du développement économique. Et pour les jeunes, pendant la guerre, il n'y avait que deux possibilités : combattre ou quitter le pays. Girmai, lui, a décidé de partir en Europe. Il arrive en Allemagne en 1980 où il donne un coup de main dans une boulangerie et travaille dans un supermarché. Après avoir mis assez d'argent de côté, il crée son entreprise.

20. Girmai Teclai (anglais)

« Au tout début, lorsque j'ai commencé, j'allais acheter des produits de beauté dans les pays voisins comme en Hollande ou en Grande-Bretagne, je les ramenaient moi-même dans des sacs de voyage et je les vendais dans les boîtes de nuit. Vous vous imaginez : au lieu de danser avec mes amis, j'étais là avec mes sacs à vendre ces produits. C'était vraiment amusant ! »

21. Narration :

Des produits de beauté spécialement conçus pour les peaux sombres, voilà qui constituait une vraie niche sur le marché allemand. Très rapidement, Girmai ouvre sa première boutique à Francfort. Le fait d'être un étranger qui fait des affaires n'a jamais été un problème pour lui. À ses yeux, la motivation personnelle est un facteur beaucoup plus important pour connaître le succès que les origines ou encore l'éducation.

22. Girmai Teclai (anglais)

« On ne devient pas entrepreneur juste parce que l'on a étudié le marketing ou le commerce. Je connais des gens qui ont été dans des écoles de commerce. J'en connais d'autres qui ne savent pas écrire, qui ne sont jamais allés à l'école et pourtant ce sont de merveilleux commerçants. Je pense que tout le monde peut réussir mais il faut avoir ce petit don pour les affaires. »

23. Narration :

Girmai l'a bien ce petit don pour les affaires et cela lui plaît : il est maître de son temps, l'argent rentre et il garde le contrôle sur tout. Il considère son entreprise un peu comme son bébé ; il aime passer du temps en sa

compagnie. Et il se rend compte que ses vrais enfants, il en a quatre, ne le voient pas assez : le revers de la médaille du succès de GT World of Beauty.

24. Girmai Teclai (anglais)

« La concurrence est rude ici, ce n'est pas facile. Vous savez, vous devez être meilleurs que les autres pour réussir. Il faut avoir un bon concept marketing, avoir une bonne publicité, votre stock ... (téléphone sonne) Ah, Peter... Hello ! »

25. Narration :

Le téléphone de Girmai le laisse rarement en paix. Cette fois, c'est un associé britannique qui est en ligne. Sur la route, les gratte-ciels de Francfort, la capitale financière de l'Allemagne, se rapprochent à l'horizon pendant que Girmai confirme au téléphone le paiement d'une livraison. Il peut à nouveau se concentrer sur la stratégie économique de son entreprise : dans la vente, ce n'est pas le prix des produits qui compte mais leur qualité :

26. Girmai Teclai (anglais)

« Quand j'ai ouvert mon commerce à Bruxelles, un gars voulait me parler ; il a demandé où était le patron. Quand il m'a vu, il a dit : pourquoi tu dépenses tout cet argent ? Je lui ai dit : et pourquoi pas ? Alors, il m'a dit : cela ne sert à rien d'investir tout cet argent pour des Noirs, tout ce qu'ils veulent, ce sont des produits bon marché. Ils n'ont pas besoin de ces beaux étalages. Je me suis senti insulté. Bien sûr que les Noirs aiment rentrer dans une boutique bien achalandée. Un an plus tard, mon magasin était tout le temps rempli de monde. C'était le meilleur investissement que je pouvais faire. J'ai appris que ce monsieur était l'un

de mes concurrents. Il avait un magasin de l'autre côté de la rue. Et bien... il a agencé plus tard son magasin exactement comme le mien. »

27. Narration :

Arrivé à Francfort, Girmai range sa voiture devant la gare centrale et montre avec fierté son magasin.

28. SFX : magasin

29. Narration :

Le magasin GT World of Beauty fait étalage de son élégance : le sol brille, les rayons sont parfaitement agencés et de jolies vendeuses sont occupées à conseiller la clientèle en majorité féminine. L'une d'entre elles est la nièce de Girmai, Saba âgée de 24 ans. Elle a suivi sa formation de vendeuse ici au magasin et elle est habituée aux visites surprises du directeur.

30. Saba (allemand)

« Il vient aujourd'hui mais il ne passe si souvent que cela. Quand il est là, il jette un coup d'œil et s'assure que tout est en ordre dans le magasin, que nous nous occupons bien de la clientèle et donnons les bons conseils. Il aime quand tout est propre et marche à la perfection, tout le temps. »

31. Narration :

Girmai est satisfait de la manière dont les choses se passent au magasin. Il lance un regard avisé sur les étagères et passe au crible les produits. Et quand on lui demande quel est son produit préféré, l'expert se fait hésitant puis se ressaisit...

32. Girmai Teclai (anglais)

« ...Mon préféré est celui-ci, je l'utilise également. J'ai essayé de nombreux produits mais celui-ci est vraiment le meilleur pour mes cheveux. Les produits anciens, je les connais mais les nouveaux, je dois l'avouer, pas tous. »

33. Narration :

Si Girmai ne connaît pas sur le bout des doigts tous ses produits de beauté, il n'en reste pas moins un vrai entrepreneur couronné de succès...

Outro :

C'est sur ces mots que se termine Learning by Ear pour aujourd'hui. Un récit signé Adrian Kriesch. Nous espérons que vous avez apprécié cet épisode de notre série consacrée aux jeunes entrepreneurs africains. Si tous ces portraits vous ont donné à vous aussi l'envie de créer votre propre entreprise, rendez-vous à l'adresse internet de notre émission : dw-world.de/lbe. Vous y trouverez des informations concrètes sur la façon de s'y prendre pour devenir entrepreneur. Vous pouvez également nous faire part de vos commentaires en nous envoyant un e-mail, à l'adresse suivante : lbe@dw-world.de.

Bonne continuation et à très bientôt dans Learning by ear !