

Entrepreneurs africains – Couronnés de succès et responsables

Épisode: 3

Titre : Une vision rafraîchissante des affaires – Le bureau de conseils de Sydney Tumelo Mokheti, le Black Apple Consulting en Afrique du Sud

Auteur : Leonie March

Rédacteurs : Katrin Ogunsade, Adrian Kriesch

Relecture : Natalie Glanville-Wallis

Intro :

Bonjour et bienvenue dans Learning by Ear pour suivre un nouvel épisode de notre série qui s'intéressent aux jeunes entrepreneurs africains. Des entrepreneurs qui font la différence dans l'économie et la société de leur pays respectif. Nous nous rendons aujourd'hui à Johannesburg. Nous allons faire la connaissance dans le centre économique de l'Afrique du Sud de Sydney Tumelo Mokheti. Il est fondateur et directeur de Black Apple Consulting, un bureau de conseils spécialisé dans les services informatiques et de communication.

1. Extrait : école

2. Narrateur :

Les écoles sont nos meilleurs clients en ce moment », c'est avec ces mots que Sydney Tumelo Mokheti traverse les couloirs d'un établissement d'enseignement secondaire de Johannesburg, saluant professeurs et femmes de ménage. Tout le monde semble apprécier ici ce jeune homme de 27 ans, mince et plein d'entrain, portant jeans et chemise rayée boutonnée. Sydney affiche un large sourire en se remémorant ses années d'écolier.

3. Sydney :

« Quand j'avais 6 ans, je savais déjà que je voulais devenir entrepreneur. J'ai toujours été passionné par l'idée de créer ma propre entreprise. Pendant les pauses à l'école, je vendais déjà des bonbons. J'ai toujours eu cela dans le sang. »

4. Narrateur :

La porte du bureau du directeur de l'école est entrebâillée. Le jeune homme d'affaires ne manque de s'arrêter un instant.

5. Extrait : conversation avec directeur

6. Narrateur :

Après avoir été accueilli chaleureusement par une accolade et demandé des nouvelles, Sydney souhaite savoir si tout se passe bien avec le nouveau logiciel administratif que sa société a installé quelques semaines auparavant. Et la réponse est... OUI ! Sur ces bonnes nouvelles, le jeune homme prend congé du directeur.

7. Extrait : rue

8. Narrateur :

Une demi-heure plus tard, Sydney Mokheti retourne à son bureau à Roodepoort, une banlieue de Johannesburg, entourée d'anciennes mines d'or et pas vraiment des plus accueillantes. Le centre pour les nouvelles idées d'affaires de Black Apple Consulting détonne dans ce paysage. Des vendeurs à la sauvette sont postés devant l'entrée du bâtiment que se partagent entre autres une banque, un guérisseur traditionnel et un café-Internet.

9. Extrait : Black Apple office

10. Narrateur :

Sydney entre dans son bureau : un lieu investi par des créatifs avec une douzaine de jeunes femmes et hommes assis devant leur ordinateur portable. Sydney dirige cette société, ici c'est lui le PDG. Voilà mon équipe, s'exclame Sydney pas peu fier. Ils sont en train de mettre sur pied des sites Internet pour des entrepreneurs, développent la marque de l'entreprise mais cela ne constitue qu'une partie des activités de la société.

11. Sydney :

« Nous avons également toute la partie informatique... c'est l'une de mes passions. Assembler des ordinateurs, rendre la technologie plus accessible et efficace. Voilà ce qui nous définit... C'est ça Black Apple. »

12. Narrateur :

Sydney Mokheti est installé sur le canapé à la porte d'entrée, le seul espace vraiment meublé en comparaison avec le reste du bureau plutôt fonctionnel et aéré. Un rêve est devenu réalité à 27 ans pour Sydney qui nous raconte son histoire. Il est né et a grandi à Bloemfontein, une petite ville. Un endroit où les entrepreneurs se font rares.

13. Sydney :

« Je pense que le défi était le suivant : qui est prêt à m'encourager, à faire éclore ce talent qui m'habitait ? Essayer de gagner de l'argent est vu comme un processus néfaste qui donne accès à des choses matérielles qui causeront votre perte. Ce n'est pas dans les mentalités

de devenir un homme d'affaires et de créer une entreprise multinationale. C'était cela le défi à relever. »

14. Narrateur :

Sydney a mis toute les chances de son côté pour atteindre ses objectifs. Brillant, particulièrement en comptabilité, il faisait partie des meilleurs élèves de son école. Il a ensuite décroché une bourse au CIDA City Campus de Johannesburg, une université privée qui offre la possibilité d'étudier à celles et ceux qui n'en ont pas les moyens.

15. Extrait : Black Apple office

16. Narrateur :

C'est à l'université que Sydney a fait la connaissance de Thabo Radebe, devenu un ami qui partage sa vision et sa passion. Après avoir obtenu leurs diplômes en informatique, marketing et gestion, les deux jeunes hommes décident de faire équipe et de créer Black Apple Consulting. Et ce malgré leur caractère totalement opposé : Sydney est plutôt du genre bavard et extraverti, il aime aller vers les gens, participer à des conférences. Thabo lui est plus calme avec les pieds sur terre.

17. Thabo :

« Je conseillerais à ceux qui souhaitent créer leur entreprise avec un ami, de s'assurer de la complémentarité du duo pour éviter de tomber dans la rivalité. Par exemple, Sydney est le PDG et cela ne me pose pas de problèmes : C'est moi qui ai dit : d'accord, tu aimes parler, rencontrer des gens, c'est ton truc. Moi, je m'occupe du bureau, j'organise le quotidien, je m'assure que tout le monde est à l'heure et fait ce qu'il a à faire. Nous avons une bonne relation car chacun a ses prérogatives.

Mais si nous voulions être tous les deux PDG parce que la compagnie nous appartient à tous les deux, cela poserait des problèmes. »

18. Narrateur :

Les deux jeunes diplômés sont partis de rien pour créer leur entreprise. Une aventure née dans l'appartement qu'ils partageaient, se rappelle Thabo assis à côté de Sydney dans leur petite salle de réunion.

19. Thabo :

« Nous cherchions des financements mais les portes des autorités ou des banques restaient fermées. Vous savez, il est difficile d'obtenir de l'argent auprès des banques en raison des innombrables conditions qu'elles posent... C'est là que nous avons pris conscience que le plus important est le soutien apporté particulièrement par les amis, la famille. Nous nous sommes regroupés et nous nous sommes mutuellement aidés. À partir de ce moment, c'est devenu facile. Lorsque j'avais 250 dollars, un autre en apportait 250 et avec 500 dollars, nous pouvions avancer. C'est comme cela que nous avons démarré. »

20. Narrateur :

Les deux amis emploient aujourd'hui 12 personnes. Et parfois, les responsabilités croissantes peuvent donner le vertige comme nous le confie Sydney Mokheti.

21. Sydney :

« Oui, il y a beaucoup de pression et le rythme est effréné. Je ne vais pas vous mentir. Chaque décision prise a un impact sur le client, chaque décision prise a une incidence sur votre équipe et puis il y a les employés, dont il faut assurer les salaires. Mais les choses évoluent. La

pression se dégage un peu de nos épaules. Au début nous étions responsables avec Thabo du marketing, des projets, des techniciens informatiques, des vendeurs, etc. Mais avec le développement de l'entreprise, nous pouvons déléguer certaines de ces responsabilités à d'autres personnes. Nous savons à présent comment prendre du recul, réfléchir sur notre management ou adapter la direction à la croissance de l'entreprise.»

22. Extrait : Black Apple office

23. Narrateur :

L'entreprise a grandi mais sa philosophie, elle, demeure inchangée. Nos deux compères souhaitent faire profiter d'autres personnes de leur expérience : ils organisent des ateliers pour permettre à des jeunes de se mettre en réseau avec des professionnels, ils remettent des ordinateurs en état pour en faire don à des écoles des quartiers pauvres ou contribuer à la création d'entreprises explique Thabo Radebe.

24. Thabo :

« Si une personne vient nous voir avec une bonne idée et qu'elle ne trouve pas de financement, qu'elle n'y a pas accès par exemple et bien nous regardons si cette idée est viable. Alors nous sortons de l'argent de notre poche et nous accompagnons le projet. Nous voulons briser les barrières qui empêchent de trouver des soutiens financiers car beaucoup de personnes ont de magnifiques idées qui valent des millions de dollars mais elles ne peuvent pas se lancer pour des choses toutes simples : l'absence d'accès à Internet... il manque un téléphone ou même des ordinateurs. »

25. Narrateur :

Sydney sourit en écoutant les mots de son ami. Ils ont déjà un long chemin derrière eux. Ils ont grandi et évolué en même temps que leur entreprise.

26. Sydney :

« Quand je dormais, j'avais des idées d'entreprises et cela ne m'arrivait jamais avant. J'ai toujours voulu m'amuser avec mes amis, partir loin au soleil. Mais maintenant avec l'entreprise en pleine croissance, je ressens le poids des responsabilités. Je me réveille encore aujourd'hui en pleine nuit après avoir rêvé de nouvelles idées, je les couche sur papier avant de les oublier. Et quand j'en parle avec d'autres personnes, je me rends compte qu'elles pourraient rapporter beaucoup d'argent. C'est très excitant d'obtenir le retour des collègues qui vous disent que cela pourrait marcher. »

27. Narrateur :

Le plus difficile à convaincre au départ a été Thabo. Il a analysé les idées de Sydney pour voir si elles étaient vraiment susceptibles de rapporter des millions de rands sud-africains.

28. Thabo :

« Oui, il faut être logique, mettre ces idées à l'épreuve... cela peut-il fonctionner ? Si oui, alors moi aussi je suis enthousiasmé de voir que ça peut marcher. Mais si son idée n'est pas faisable, Sydney est aussi capable de revenir à la réalité. Il arrête alors de rêver (rires) et nous examinons son idée sous toutes les coutures. »

29. Narrateur :

Les deux jeunes associés ne se prennent pas trop au sérieux. C'est plutôt inhabituel surtout lorsqu'on les voit par ailleurs conduire une entreprise de manière très professionnelle et innovante. Et ils se font une joie de pouvoir conseiller des jeunes qui souhaiteraient emboîter leur pas dans l'entreprenariat.

30. Thabo :

« Je veux particulièrement encourager les jeunes gens noirs à s'entraider. Car je pense que c'est le seul chemin à prendre : si 5, 6, 7 ou 8 d'entre nous se réunissent et s'entraident, alors cela pourra marcher. En faisant cela, nous pouvons aller très loin parce qu'il est toujours difficile d'accéder pour nous à des financements ou d'être des acteurs de l'économie mondiale. »

31. Narrateur :

Sydney salue ces propos de la tête. Il est également persuadé que jouer en équipe est la clé du succès.

32. Sydney:

« Je me rappelle qu'au CIDA une fois, nous avons abordé une théorie sur un enfant qui développe son village. Il souhaitait rassembler les connaissances des villageois pour rendre la vie meilleure. C'est cela qui est important, partager les informations. Il s'agit du désir de demander comment, pourquoi, etc., toutes ces grandes questions. Il est primordial d'apprendre. Il faut se nourrir de son environnement, des expériences des autres, soutenir l'interactivité, vous apprenez à l'école à vous faire un curriculum vitae et à vous mettre en rapport avec les autres. Il faut tout

faire pour que ce que vous faites - ou essayez de faire - arrive à son terme. »

Outro:

Merci à Sydney Tumelo Mokheti pour nous avoir fait partager son expérience d'entrepreneur ! Learning by Ear, c'est fini pour aujourd'hui. Nous espérons que vous avez apprécié cet épisode de notre série consacré aux entrepreneurs africains. L'auteur de ce portrait est Leonie March.

Si vous souhaitez réécouter cette émission ou bien la faire partager à vos amis, retrouvez-nous sur Internet à l'adresse suivante : dw-world.de/lbe

A bientôt et nous espérons vous retrouver pour le prochain épisode de Learning by Ear !