

Regardez toujours avec bienveillance ces petits vendeurs de rue qui essaient de vous imposer avec force sourire des cruches en matière indéfinie, des mouchoirs en papier, des porte-cartes improbables, des albums photos surdimensionnés. Ou des fleurs, comme le faisait à la sortie de l'école, dans les rues de Treichville, quartier populaire de la capitale ivoirienne, un bambin nommé Ali Badini. Malicieux et audacieux, le gamin

nomie et gestion d'entreprise, obtenu à l'École supérieure de gestion de Paris.

Lesté de tous ses savoirs, le jeune érudit débute alors dans le monde du travail comme analyste des risques à ABC Bank, fait un passage au rang d'économiste junior à l'Organisation internationale du travail (OIT), puis au Fonds international de développement agricole (Fida) en qualité d'économiste *senior*.

« Mon travail consistait à évaluer les programmes de développement cofinancés par l'État de Côte d'Ivoire et les agences des Nations unies. Cela m'a beaucoup apporté en termes d'expé-

intérêt pour la microfinance, quand il réalise les opportunités créées par cette incapacité de répondre avec efficacité aux demandes des populations. Il se propose alors de changer de logiciel. Et ça tombe bien, en 2010, il est sollicité pour redresser à travers un comité de relance, d'assainissement et de surveillance, Credit Access, une institution de microfinance moribonde malgré un potentiel important.

Mais ses recommandations ne sont pas suivies et, en juillet 2014, il constate : « Je suis entré dans le capital de la société avec la possibilité d'apporter un appui

Ali Badini

microfinance et mégaprojets

Entrepreneur dans l'âme, Ali Badini a su ressusciter une entreprise sous perfusion et faire de cet établissement de crédits une enseigne où près de 30000 clients ivoiriens viennent emprunter ce que les banques traditionnelles leur refusent.

DIEUDONNÉ CHARPENTIER

en culottes courtes a même distribué des fleurs qui prenaient alors la direction du Mali ou du Burkina Faso qui manquaient alors de roses et d'anthuriums.

L'histoire aurait pu se terminer par une *success story* où le garçon d'hier serait devenu le roi de la fleur coupée en Afrique de l'Ouest. Effectivement, le jeune Badini a gravi des échelons dans le monde des affaires, après, il faut le préciser, l'obtention de diplômes et non des moindres : maîtrise en sciences économiques, option monnaie, finance et banque ; 3^e cycle en *management*, éco-

riences. C'est de là aussi qu'est née mon aptitude à évaluer les offres de produits et de services financiers, destinées aux populations vivant en zones rurales et actives dans le milieu agricole. J'ai pu constater que ces propositions n'étaient pas du tout adaptées et qu'il fallait, de manière radicale, mettre à disposition de nouveaux modèles de financement des activités paysannes », explique Ali Badini dans ses bureaux au *design* minimaliste de la Riviera Palmeraie, où est installé le siège de son entreprise.

C'est à cette période qu'est né cet

en termes de restructuration. Quand je prends les rênes de Crédit Access, l'institution n'avait qu'une seule agence, 13 employés et 2000 clients en portefeuille. Il a fallu compresser les effectifs, changer de stratégies, restructurer en profondeur, et la débarrasser des tendances lourdes et inopérantes. Et diversifier le portefeuille de clients exclusivement composé de salariés du secteur public qui exerçaient dans les trois CHU de Yopougon, Treichville et Cocody. »

Les changements opérés par le tout jeune *boss* se traduisent par une exten-

sion des offres produits et un élargissement de la cible, les services de l'enseigne de Credit Access s'ouvrant à une clientèle composée de particuliers, de micro-entrepreneurs, de commerçants et d'artisans, puis de petites et moyennes entreprises (PME) actives dans le secteur des services, du commerce et du négoce.

Au moment où Ali Badini arrive comme chef d'orchestre, Credit Access ne disposait que d'un seul produit financier pour les salariés. L'ex-petit fleuriste de Treichville n'a pas oublié les risques de posséder que des mono-produits, et

d'une équipe jeune et enthousiaste, nous avons affiché une nouvelle signature, un visage plus dynamique en mettant en avant des valeurs et une vision partagées par cette frange de la population jeune et en quête de références. Et nous traitons également avec le secteur informel, vivier important du tissu productif de nos économies, à partir du moment où les demandeurs présentent des justificatifs d'identité et de résidence. »

Aujourd'hui, la maison reprise par Ali Badini peut s'autocongratuler d'avoir fidélisé 30000 clients et embauché une centaine d'agents, dont plus de 60 % sont

Les prochaines aventures de Credit Access ? Conquérir d'autres marchés en Afrique de l'Ouest et en Europe, notamment en France et en Italie, où réside une forte diaspora ivoirienne. Le financier n'oublie pas que ses compatriotes de l'étranger sont des leviers de développement importants de l'économie nationale et parmi les premiers bailleurs des activités du pays. En fin d'année 2019, Ali Badini est venu sentir le marché parisien, en participant au gala du Club Efficience, puissant *lobby* africain bien en vue dans les sphères du pouvoir français. Lequel club l'a consacré d'un Prix



développe une variété de propositions pour chaque type de clientèle. Crédits à la consommation, de fonds de roulements, prêts pour renforcer les investissements, des appuis destinés à financer des bons de commande, à préfinancer les factures ou les chèques avec des possibilités d'emprunts de 100000 à 250 millions de F CFA (de 152000 à 380000 euros).

« Nous avons également parié sur l'innovation technologique en matière de digitalisation, en créant nous-mêmes des produits mieux adaptés à la modernité de nos activités. Par le recrutement

des femmes. Ses résultats opérationnels se mesurent en milliards de F CFA. À titre d'exemple, il dispose d'un encours de crédit d'environ 10 milliards de F CFA contre moins de 200 millions en 2014. Et a ouvert neuf succursales en moins de quatre ans avec l'objectif de couvrir d'agences l'intérieur du pays.

Ses résultats sont tout aussi spectaculaires que reconnus et c'est à juste titre que Credit Access est consacrée par le patronat ivoirien ainsi que l'initiative La finance s'engage en qualité de meilleure microfinance de l'année 2019.

d'excellence pour les actions menées en matière de développement des très petites entreprises (TPE) et des PME.

Serial entrepreneur qui n'oublie pas le temps des vaches maigres et des incertitudes, Ali Badini est aussi passionné d'agriculture (les roses de Treichville !) Et a démarré un élevage avicole avec 1500 poules pondeuses et possède désormais un capital de 25000 volailles ! Si le succès est au rendez-vous, la plus grande satisfaction du trentenaire reste d'avoir permis, grâce aux crédits octroyés, à certains clients de sortir de la pauvreté. ❖