

Cinq conseils pour réussir au Mali

La réglementation malienne n'impose pas à l'investisseur étranger de s'associer avec un Malien pour entamer et développer son activité. Les avis sont partagés sur la question de savoir si un partenaire local est nécessaire ou non. Dans l'affirmative, elle nécessite une bonne connaissance préalable de son partenaire et l'assurance que les objectifs sont communs, que l'associé malien a les relations nécessaires, qu'il a une expérience du métier et partage la même culture industrielle. Dans tous les cas, le contrôle sur l'entreprise sera partagé et il faudra une confiance quasi absolue dans le partenaire local. L'autre solution consiste à engager un collaborateur salarié fiable qui peut offrir certains avantages sans influencer sur la gestion de l'entreprise.

1. **Une expérience de l'Afrique** est un avantage pour se lancer dans les affaires. Un esprit pragmatique, motivé et pugnace, faire preuve de patience, de persévérance et être très organisé sont des qualités essentielles.
2. Il est indispensable de **réussir son intégration**, non seulement en s'adaptant au contexte, mais également en créant des liens avec les responsables administratifs et techniques ainsi que les petits producteurs de la région d'implantation. Il faut savoir établir une relation de confiance avec vos partenaires. En outre, mieux vaut privilégier **le règlement des différends à l'amiable** plutôt que de s'engager dans des procédures judiciaires dont l'issue s'avère souvent incertaine.
3. **L'appartenance à des groupements professionnels et à des réseaux d'investisseurs** peut constituer un atout.
4. Au Mali, **le respect des anciens** est profondément inscrit dans la culture. Ce qu'il pourra dire ou faire aura un poids considérable.
5. **Toute information reçue doit être vérifiée**. Il est dès lors préférable de s'entourer d'un avocat, d'un conseiller fiscal ou d'un notaire, pour recouper cette information.

Et n'oubliez pas, dans les relations d'affaires :

- **La carte de visite** : l'échange de cartes de visite est un véritable rituel au Mali. La courtoisie est d'usage. Il est important de connaître, en effet, le nom de son interlocuteur, mais aussi sa fonction afin de lui donner une place hiérarchique.
- **La patience et la persévérance** : deux qualités indispensables au Mali. «*Tout vient à point à qui sait attendre*» n'est pas un adage malien, mais s'applique parfaitement à ce pays. Il est en effet inutile d'être pressé. Il ne faut pas être nerveux ou impatient, mais plutôt toujours prêt à répéter, à faire valoir aimablement son bon droit. Il y a lieu, notamment, de s'armer de patience face aux obstacles bureaucratiques rencontrés et de suivre régulièrement tout dossier confié à une administration ou un organisme.
- **Le cadeau** : les cadeaux sont comme partout synonymes d'attention particulière à l'égard de votre partenaire. Ils sont donc toujours appréciés.
- **La solidarité** : il faut savoir également être à l'écoute de ses interlocuteurs et se montrer généreux et solidaire quand le cas se présente, car la solidarité est une valeur ancrée dans les traditions au Mali.
- **L'humour et la convivialité** : les Maliens ont beaucoup d'humour et ils aiment en user, et sont très conviviaux.
- **La modestie** : pas d'arrogance. Les Maliens sont des gens fiers, souvent issus de lignées nobles. Il ne faut pas faire perdre la face devant votre interlocuteur; cela risque d'endommager durablement la relation.

Au Mali, il est toujours utile de prendre son temps, de bien se renseigner sur son partenaire et/ou ses collaborateurs, de rechercher l'avis auprès d'autres entreprises ou de s'entourer d'un bon cabinet juridique avant de prendre une décision.

Takis KAKAYANNIS - Conseiller économique et commercial de l'AWEX au Maroc (Casablanca)



Agence wallonne à
l'Exportation et aux
Investissements étrangers

KOMPASS