

SÉSAME-SARL

Investir au Mali, une réalité

Le samedi 1er avril 2017, dernier, au Consulat général du Mali, à Bagnolet, Adama N. Diarra, ancien ministre et actuel directeur général de Sésame-Sarl, a procédé au lancement et à la présentation des produits de Sésame, une agence de relation publique spécialisée dans la prise en charge et la facilitation d'affaires relatives aux domaines institutionnels, socio-économiques, commerciaux, notamment, les investissements et le partenariat. Il avait à ses côtés Tidjani Djimé Diallo, gérant-intérimaire du Consulat général du Mali en France, Balla Oumar Cissé, deuxième Conseiller et chef de la mission économique et commerciale de l'ambassade du Mali en France et d'Oumar Kéita, ambassadeur de la Délégation du Mali auprès de l'Unesco, Hamedy Diarra, le président du Haut Conseil des Maliens de France (HCMF) et de Yacoubou Dembélé, membre du Conseil économique, social et culturel du Mali, membre des Maliens de l'étranger, d'importants investisseurs et de nombreux Maliens de la communauté résident en France.

Dans son discours de bienvenue, le gérant-intérimaire, Tidjani Djimé Diallo, en fin de mission, dira : « Adama Diarra, C'est un carnet d'adresse, une expérience à tous les niveaux, associatif, gouvernemental, municipal et de solidarité. Pour nous Consulat du Mali, Adama Diarra est l'exemple du dynamisme du secteur privé qui s'affirme de plus en plus en France ». Et au chef de la mission économique et commerciale, Balla Oumar Cissé d'enchérir sur l'intérêt que Diarra a pour la diaspora en général et pour le business en particulier. « L'ambassade du Mali en France, dans sa dynamique de la diplomatie économique sera toujours disponible à accompagner toute initiative de développement. La diaspora malienne constitue une composante importante du capital humain national. Une source d'épargne mobilisable pour le développement via des investissements socio-économiques rentables. »

L'exercice de lancement et de présentation de Sésame-Sarl a commencé en janvier dernier à Gwanzhou en Chine. Puis s'est poursuivi à Bangkok, et puis dans deux villes en Allemagne (Frankfort notamment) il y a une semaine et enfin à Paris. « Nous avons choisi Paris pour lancer

nos activités de Sésame, parce que Paris, c'est la vitrine pour les Maliens de l'extérieur, pour les investisseurs étrangers - qu'ils viennent de Londres ou des USA - ils passent toujours par Paris. Paris aussi parce qu'il y a une mission diplomatique très active et très dynamique », a dit Adama Diarra en guise d'introduction avant de poursuivre que pendant près de 20 ans, ses activités professionnelles et associatives l'ont amené à voyager un peu partout dans le monde. A chaque fois, il a cherché à rencontrer la communauté malienne. En discutant et échangeant avec ses compatriotes de la diaspora, il a compris qu'ils ont constamment un problème. La plupart du temps, les Maliens de l'extérieur envoient de l'argent pour réaliser un projet, ils le confient soit à la famille, soit à des amis. Et en général, les dénouements ne sont pas heureux. Fort de tout cela, lorsqu'il a

été libéré de son dernier poste à l'administration du fonds de solidarité, il créa Sésame qui est une clé de voûte pour rendre service à ses compatriotes. Son mode opératoire ? Offrir un service. Par exemple M. Camara ou M. Dembélé veulent réaliser un projet au Mali ou souhaitent faire une démarche. Sésame collecte toutes les informations dont il a besoin et les fournit gracieusement dans les 24 ou 72 heures. Le rôle de Sésame est d'« Eclairer vos projets et vous accompagner dans l'action ».

Sésame, opère avec des professionnels, des experts sur la base de codes de déontologie. Car, les Maliens de l'extérieur, les investisseurs sont exigeants et méfiants. Dès lors, il faut trier ses collaborateurs sur le volet. Savoir choisir une équipe qui peut répondre aux préoccupations évoquées par les clients. En général, a poursuivi Diarra, « les pres-

tataires demandent des acomptes lorsqu'ils interviennent. A Sésame, dans un cadre transparent et pour vous mettre en confiance, nous n'allons pas vous demander d'acompte. Par exemple, vous demandez un service ou réaliser un projet, faire une prestation. A supposer que la prestation coûte 500 ou 800 euros. Nous n'allons pas vous demander de payer les 50 %. Mais tout de même, on demandera au client qui s'est engagé avec nous, de payer les frais de dossier. Cela pourrait être 20, 40 ou 50 euros. Cela nous permettra de faire les appels téléphoniques ; envoyer les coursiers ; faire les courriers préliminaires avant la réalisation du projet. On fournit un devis ... Sésame met un Conseiller à votre disposition, il est très réactif et communique 6 jours sur 7, avec les nouvelles technologies de l'information (Skype, Viber, What's up ...), cela est moins cher pour le client ».

Les expertises de Sésame : le foncier et l'immobilier.

Sésame a signé une convention avec l'ACI pour faire la promo-

tion des terrains afin d'éviter en matière foncière les transactions avec les mairies et les chefs de village. Tout ce qui est foncier est le domaine d'intervention de Sésame. La BMS lui a confié ses 62 logements au niveau de Sirakoro Dounfing, tout en lui demandant d'en faire la promotion. Il y a aussi Cirra-Immo qui fait des logements de très haut niveau de standing vers Sébenikoro ». Sésame a une Convention avec l'API (Agence pour la promotion des investissements). Il aide aussi à la création d'entreprises, offre une domiciliation, prend en charge certaines démarches administratives telle que la fourniture de casier judiciaires. Procède à la mise en relation au Mali et dans un pays voisin ...

En guise de conclusion Adama Diarra a dit que deux mots soutiennent Sésame : « Notre crédibilité et le respect de nos engagements. En effet, les Maliens de l'extérieur et les investisseurs sont méfiants et exigeants. »

UNE CORRESPONDANCE D'ELY DICKO DEPUIS PARIS



Rencontre entre la communauté malienne vivant et Monsieur Adama Noupounon DIARRA, promoteur de SÉSAMÉ Sarl

Chez Dur

Notre devise c'est la précision dans le nettoyage.