



## A Propos de BiD

Baobab Intelligence & Development (BiD) est une société privée qui utilise l'intelligence d'affaires (une approche basée sur les données) pour évaluer, transformer, soutenir la croissance et la durabilité des entreprises. Actuellement, nous opérons dans le secteur minier à travers le développement de contenu local par le renforcement de capacité et la restructuration d'entreprises. Notre vocation principale est d'améliorer continuellement les relations entre le secteur privé au sein de l'industrie minière, les institutions financières et les institutions gouvernementales. BiD est convaincu que la clé du développement durable passe par un secteur privé équipé et ambitieux.

## MISSION

Nous rendons les entreprises locales meilleures, plus fortes et plus compétitives.

## VISION

Devenir le catalyseur d'une économie plus forte grâce au développement des entreprises locales.

NEWSLETTER  
BiD

## TABLE DES MATIÈRES

Message du Directeur Exécutif  
• P. 2

Nos Services • P. 3

Activités • P. 4

RECAP'2021 • P. 12



## MESSAGE DU DIRECTEUR EXÉCUTIF

---

Chers amis et partenaires, c'est un honneur de partager avec vous ce bulletin d'informations de l'année 2021 qui résume nos activités dans la construction d'un écosystème d'affaires dans le secteur minier au Mali.

Malgré le contexte sanitaire actuel où les économies mondiales et locales sont affectées par la pandémie de Coronavirus, nous avons mis en place des mesures de sécurité pour travailler efficacement avec nos parties prenantes tout en faisant face aux contraintes et restrictions de mouvements.

Toute l'équipe de BiD vous souhaite une bonne fin d'année 2021, mais surtout une excellente année 2022 qui, nous l'espérons, sera marquée par l'éradication de cette pandémie de Covid-19. Nous vous prions d'accepter, l'expression de nos salutations les plus distinguées,

Mahamadou Diakité

Directeur exécutif, Baobab Intelligence & Development

# SERVICES

Actuellement, nous proposons quatre services distincts adaptés au développement du contenu local et conformes à notre mission :

- Nous aidons les entreprises à restructurer leurs activités et à élaborer un plan d'affaires transformateur dans le cadre de notre programme d'accélération des fournisseurs du secteur minier, en renforçant les capacités des entreprises locales, en stimulant leur croissance, en augmentant le niveau de leurs activités dans leur part de marché, en fournissant des études de marché qui mettent en évidence de nouvelles opportunités, en fournissant des outils d'amélioration.
- BiD accompagne les projets qui visent à stimuler l'économie locale. Nous conseillons les entreprises pour qu'elles conçoivent des projets de développement communautaire durables et efficaces.
- Nous aidons les entreprises à développer leur capital humain de manière organique en leur donnant accès à un groupe d'experts locaux et internationaux.
- Nous proposons des services de consultation en gestion pour les petites et moyennes entreprises de divers secteurs qui souhaitent un accompagnement sur divers aspects tels que la gouvernance et la gestion d'entreprise, la Finance, la gestion des Ressources Humaines, le Marketing, la Communication, les technologies de l'information, etc...



## ACTIVITÉS

Malgré un contexte sanitaire particulier, l'année 2021 a été une année chargée pour BiD et ses clients. C'est avec plaisir que nous partageons avec vous ce bulletin.

Ces derniers mois, nous avons évolué en harmonie avec le développement de contenu local à travers notamment le renforcement de capacité des entreprises locales, l'amélioration des offres des entreprises, le développement de capital humain, qui selon BiD sont des facteurs clé pour la pérennité de toute entreprise.

Nous nous sommes attelés aux activités suivantes :

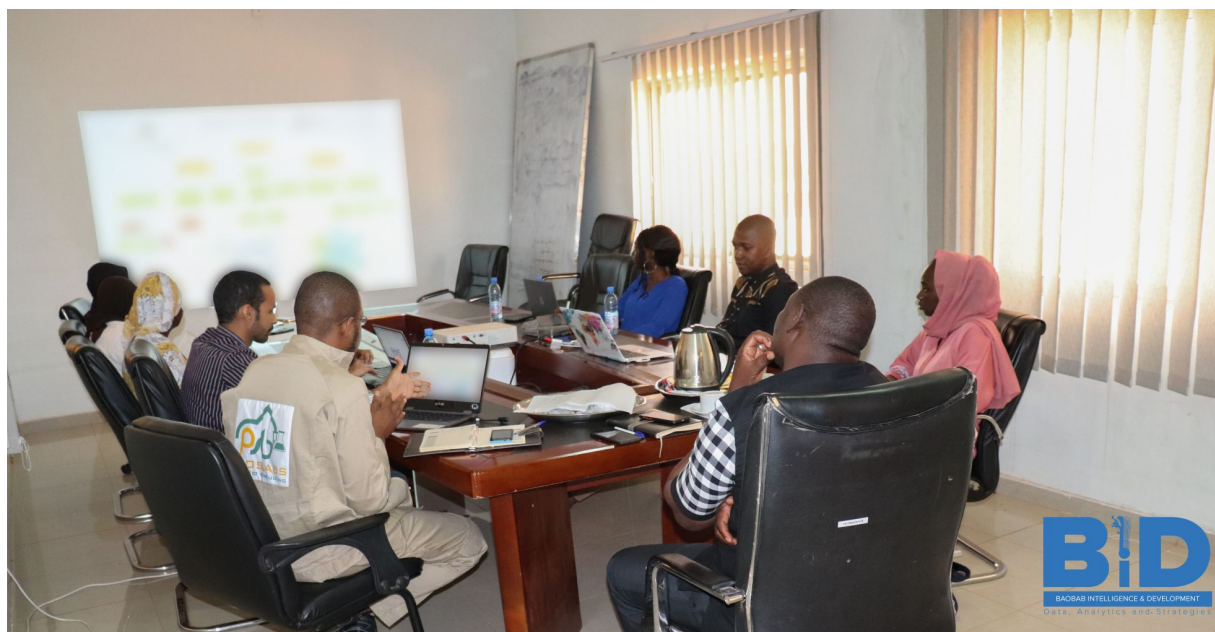
- Finalisation des activités et évaluation finale de la cohorte du programme accélérateur pour les fournisseurs locaux sponsorisé par Barrick Gold Corporation
- La Remise d'attestations aux membres de la cohorte du programme accélérateur pour les fournisseurs locaux sponsorisé par Barrick Gold Corporation et le lancement de la plateforme Reliable Suppliers
- Les Sessions d'information avec les fournisseurs locaux de B2Gold Mali
- Les Journées Minières et Pétrolières du Mali (JMP 2021, 9ème édition)



## EVALUATION FINALE DE LA COHORTE

Après 13 mois d'implémentation du programme accélérateur pour les fournisseurs locaux, supporté par Barrick Gold Corporation, nous avons procédé aux évaluations finales en ayant des sessions chez chacune des entreprises participantes pendant au moins deux (02) jours, afin de parcourir avec eux le diagnostic initial ainsi que leurs attentes qui étaient ressorties de l'évaluation de démarrage du programme et les comparer à leur niveau actuel.

BiD a mis en place cet exercice afin d'évaluer la progression des entreprises, identifier les zones d'améliorations pour les entreprises, mais également pour BiD par rapport à l'approche utilisée pour cette première cohorte.



Session d'évaluation Finale avec  
l'équipe de Proslabs Microbio  
Consulting



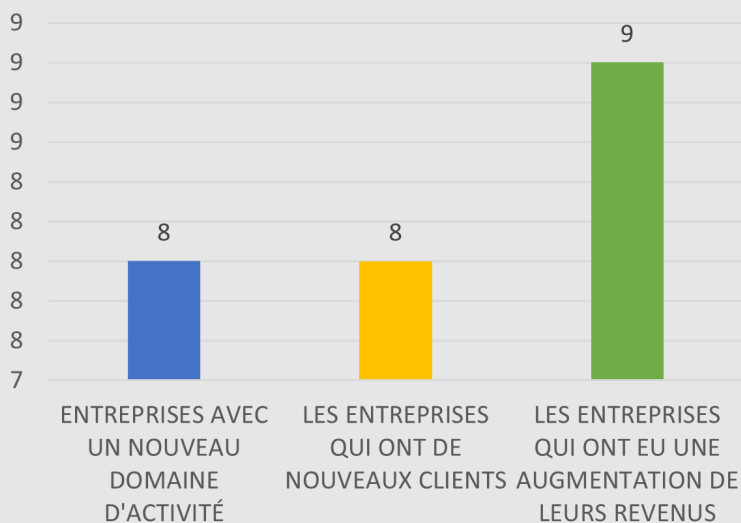
Session d'évaluation Finale avec  
l'équipe de Metalica Sarl



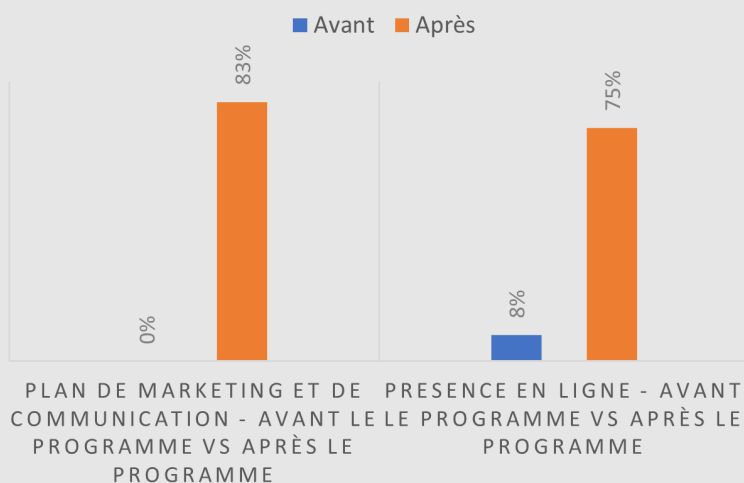
Session d'évaluation Finale avec  
l'équipe de 3R

# EVALUATION FINALE DE LA COHORTE

## EXPANSION DES ACTIVITES/AFFAIRES



## MARKETING & COMMUNICATION



Avant le programme, la plupart des entreprises montraient une dépendance importante vis-à-vis de la mine SOMILO de Barrick. 75 % des entreprises participantes tiraient plus de 60 % de leurs revenus de la mine de SOMILO. La non-diversification de leurs sources de revenus était due au fait que les entreprises n'avaient pas de stratégie de développement formelle. Environ 83% des entreprises participantes n'étaient pas connues en dehors de leurs partenaires directs en raison de l'inexistence de stratégies de marketing et de communication.

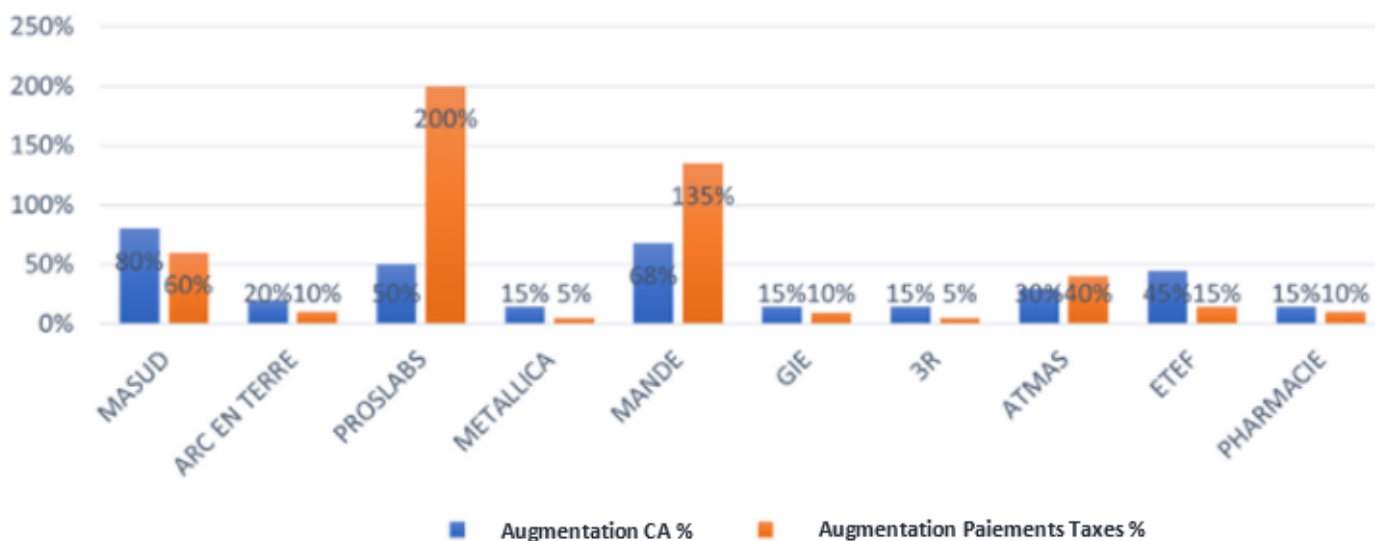
Le programme a permis aux PDG de se concentrer davantage sur leur vision et de développer des stratégies en vue de cette vision. Cela a permis aux PDG d'identifier de nombreuses opportunités dans d'autres mines ou même en dehors du secteur minier qui sont à leur portée. L'élaboration d'une stratégie de développement sur trois ans a donné aux entreprises l'occasion de planifier leur expansion progressivement au fil du temps.

Le programme a également aidé les entreprises à concevoir des stratégies de marketing et de communication pour soutenir leur plan de développement et atteindre les objectifs fixés. Les entreprises sont désormais capables de mieux identifier leurs cibles et de développer des contenus de marketing et de communication pour les atteindre par les bons canaux. D'un nombre initial de 8%, 75% des entreprises ont maintenant une présence numérique à travers un site web, une page Facebook ou LinkedIn, ce qui a augmenté leur visibilité et leur a permis de se faire connaître en dehors de leurs collaborateurs directs.

**Lors de la planification stratégique, 92% des entreprises ont donné la priorité à la diversification de leurs sources de revenus. Le programme les a aidé à y parvenir, en améliorant la communication sur leurs produits et services, en facilitant le contact avec les décideurs d'autres mines et industries, en développant de nouveaux secteurs d'activité. Cela a eu un impact très positif sur les différentes entreprises. Aujourd'hui, 75 % d'entre elles ont élargi leur base de clients, ont ouvert de nouvelles branches d'activité et, par conséquent, ont augmenté leurs revenus.**

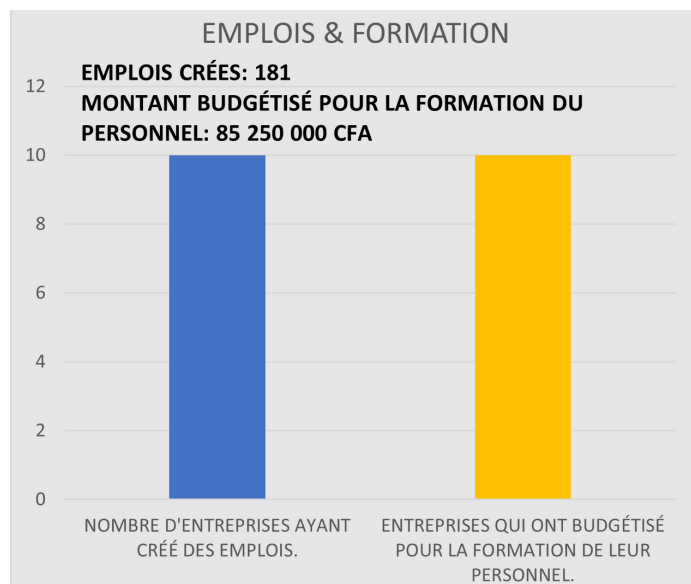
# EVALUATION FINALE DE LA COHORTE

## IMPACTS SUR L'ECONOMIE NATIONALE



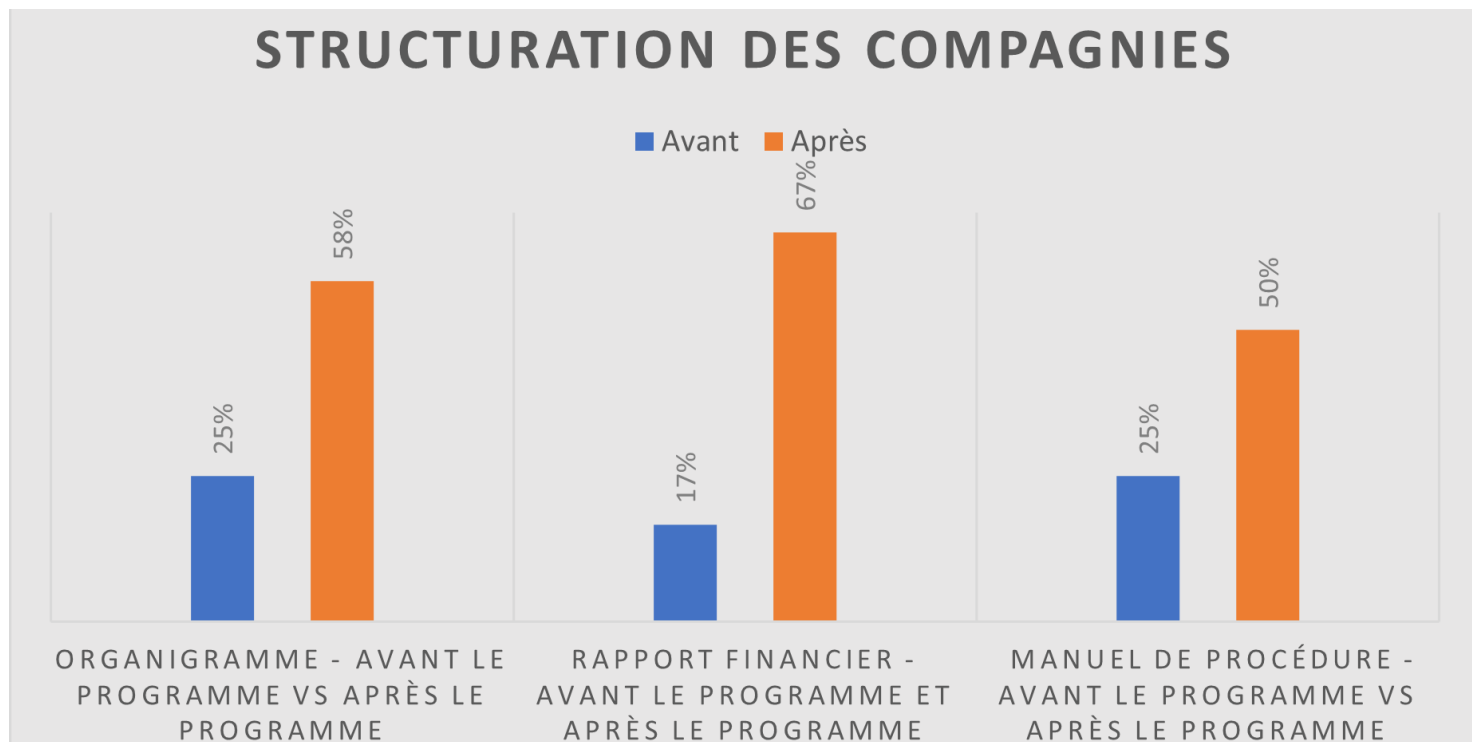
Les entreprises participantes ont réussi à développer leurs activités et à augmenter leurs revenus grâce au soutien de l'accélérateur. BiD les a aidé à mettre en place des stratégies de développement qui leur ont permis d'identifier d'autres opportunités. Le programme a également aidé les entreprises à mettre en place des stratégies de marketing et de communication leur permettant d'attirer davantage de clients. Ces initiatives ont permis d'augmenter les revenus de 10 entreprises avec une moyenne de 35% d'augmentation : avec un taux d'augmentation le plus faible de 15% (Pharmacie Djema, 3R) et le plus élevé de 80% (MA-SUD).

Le programme a rapidement stimulé la création d'emplois. Au cours du processus de structuration, l'évaluation a montré que des postes clés n'étaient toujours pas pourvus dans certaines entreprises. BiD a donc recommandé de pourvoir ces postes clés, permettant ainsi aux PDG de déléguer certaines tâches et de disposer d'équipes solides qui les aideront à développer leurs activités. Les stratégies de développement ont permis aux entreprises d'acquérir de nouveaux contrats, de nouveaux clients et d'ouvrir de nouvelles lignes d'activités, ce qui a également créé des emplois. Le programme a contribué à la création de 181 emplois directs dans les entreprises suivantes : ETEF (82), PROSLABS (35), MA-SUD (29).



En plus de la création d'emplois, les entreprises participantes sont conscientes qu'elles doivent recruter du personnel qualifié et continuer à contribuer à leur développement pour avoir des personnes compétentes qui rendront l'entreprise plus compétitive. Ainsi, 10 entreprises ont budgétisé jusqu'à 85 250 000 CFA pour soutenir la formation de leur personnel. Cela contribuera au développement de l'expertise locale, avec de plus en plus de travailleurs maliens dotés de grandes compétences et capables de relever davantage de défis.

## EVALUATION FINALE DE LA COHORTE



Avant le programme, presque toutes les entreprises avaient des problèmes d'organisation. PROSLABS Microbio Consulting avait une bien meilleure structuration que les autres; cependant, il y avait encore de la place pour des améliorations concernant les processus administratifs. Les résultats de l'évaluation montrent que seulement 25% des entreprises participantes disposaient d'un manuel de procédures, et que celles qui en avaient ne les mettaient pas pleinement en pratique. Seuls 25 % disposaient d'un organigramme interne, dont la moitié ne correspondait pas à la réalité de l'organisation des équipes au sein des entreprises. Seuls 17% avaient mis en place un système financier adéquat et la production de rapports financiers n'était pas une habitude.

**Le programme a aidé les entreprises participantes à élaborer des manuels de procédures adaptés à leurs activités, et des mises à jour pour celles qui en avaient déjà un. De nombreux chefs d'entreprise avaient de bonnes pratiques de gestion; cependant, il n'existait pas de documentation formelle permettant de transformer ces pratiques en politiques d'entreprise. Désormais, 75% des entreprises disposent d'un manuel de procédures déterminant le cadre dans lequel les tâches doivent être effectuées. Les entreprises participantes ont également bénéficié de formations en gestion des ressources humaines et en gestion financière dans le cadre du programme. L'équipe de développement commercial de BiD a ensuite aidé chaque entreprise à dessiner son organigramme, à élaborer son manuel des ressources humaines et à mettre en place des systèmes de gestion financière. Aujourd'hui, 75 % des entreprises participantes ont un organigramme opérationnel et 67 % ont un système financier en place et produisent régulièrement des rapports.**

L'existence de ces procédures et systèmes de gestion facilite la gestion du changement en matière de leadership, de délégation, d'accueil des nouveaux employés, de collaboration avec les partenaires, les clients et même le gouvernement. Environ 67% ont maintenant une forme de plan de succession qui n'existait pas auparavant. Cette forme d'organisation de l'entreprise a un impact direct sur les performances et met fin à la dépendance totale de l'entreprise vis-à-vis du PDG. Cela apporte définitivement une certaine forme d'assurance sur la pérennité de l'entreprise, même après le fondateur.



# REMISE D'ATTESTATIONS AUX MEMBRES DE LA PREMIÈRE COHORTE DU PROGRAMME ACCÉLÉRATEUR POUR LES FOURNISSEURS LOCAUX SPONSORISÉ PAR BARRICK GOLD CORPORATION ET LANCEMENT DE LA PLATEFORME RELIABLE SUPPLIERS



## CEREMONIE DE REMISE D'ATTESTATION

Pour le sponsor Barrick Gold corporation, à travers son directeur pays, M. N'Golo Sanogo, la satisfaction était au rendez-vous quant à l'exécution du programme ainsi que les résultats obtenus :

« Nous sommes plus que satisfaits aujourd'hui en voyant les résultats concrets que ce programme arrive à avoir avec des entreprises nationales mieux structurées, avec des systèmes de gestion améliorés, ce qui leur permettra sans doute de fournir des services et produits de meilleure qualité aux mines afin de se sécuriser une part de marché plus grande. Nous sommes ravis de savoir que ce programme permettra à plus d'entreprises locales de pérenniser leurs activités, créer plus d'emplois, plus de richesse, mais surtout créer plus d'expertise locale à travers des champions locaux qui continueront à développer l'économie Malienne au-delà même du secteur minier. »

La cérémonie avait pour but d'informer nos partenaires sur les impacts du programme, tels que les 181 emplois directs créés et 75% des entreprises qui sont maintenant mieux structurées, 83% des entreprises qui ont augmenté leur chiffre d'affaires et payé plus de taxes, 75% des entreprises qui ont diversifié leur clientèle au-delà du secteur minier et 67% qui ont développé de nouvelles activités, ce qui leur a permis d'augmenter la part de marché des entreprises nationales dans l'industrie minière.

Le samedi 11 septembre 2021, nous avons eu l'honneur de clôturer les activités de la première cohorte du programme accélérateur pour les fournisseurs miniers locaux.

## CEREMONIE DE REMISE D'ATTESTATION

Au cours de cette cérémonie, les entreprises qui ont complétés le programme, ont témoigné leur appréciation du processus de transformation qui a été impulsé chez elles grâce au programme, à travers les dires de leur représentant M. Issiaka Ba, fondateur du laboratoire Proslabs Microbio Consulting:

**« Nous exprimons notre profonde gratitude à la Société Barrick pour l'outillage que nous avons reçu une année durant et qui a porté sur des domaines aussi divers que :**

- La planification stratégique
- La gestion financière et comptable
- La gestion des RH
- Le marketing-Communication

**Sans aucun doute, ce renforcement nous permet déjà de faire face avec davantage de sérénité aux défis que sont la fourniture de services de soutien à vos activités et plus largement à toute autre sollicitation de nos clients... Nous estimons avoir reçu à travers cet accompagnement plus que des pépites car les connaissances et conseils acquis nous orientent vers des services de qualités et la fructification de nos sociétés respectives. Aussi nous exhortons, humblement à la poursuite de cette action pour plus d'entreprises bénéficiaires, à travers leur renforcement et à davantage de contenu local. »**

Quant à Monsieur Abbas Coulibaly, Directeur Général du Complexe Loulo-Gouankoto, les entreprises participantes sont à féliciter; il les encourage également à collaborer afin d'augmenter leurs capacités de devenir plus compétitifs afin de sécuriser plus de marchés.



Remise d'attestation: M.Golo Sanogo; directeur pays de Barrick & M. Aguibou Traoré, fondateur de ETEF Sarl



Remise d'attestation: M. Abbas Coulibaly; directeur Général SOMILO, Mme Oukou Dicko, 3R & M. Hamidou Traoré, fondateur 3R



M. Issiaka BA, Fondateur Proslabs Microbio Consulting



## RELIABLE SUPPLIERS

Plateforme de référence qui met en relation les entreprises locales et les demandeurs de produits/services.

Recherche fournisseur / compagnie...

Recherche avancée



11

FOURNISSEURS

1

CLIENTS

12

AUDITES

11

CERTIFIES RS

2

CERTIFIES

10

APPEL D'OFFRES

1 830 000 000

MONTANT DES APPELS D'OFFRES



- Reliable Suppliers est une plateforme de référence qui met en relation les entreprises locales et les demandeurs de produits/services.
- Les acheteurs et les demandeurs de services auront accès à une base de données hautement organisée de fournisseurs certifiés pour répondre à leurs besoins et exigences.
- La plateforme permet aux entreprises de lancer des appels d'offres ciblés aux fournisseurs qui répondent à leurs critères, rendant ainsi le processus plus efficace tout en maintenant la transparence.

Pour figurer sur la plateforme en tant que fournisseur, les entreprises devront répondre à un certain nombre de critères:

- Légalement enregistrée, avec un numéro d'identification fiscale
- Expertise technique (capital humain, expertise spécifique)
- Expérience dans le domaine
- Système financier en place
- Production d'états financiers

Les objectifs visés sont les suivants:

- Promouvoir le contenu local par le développement d'entreprises locales fiables
- Donner l'opportunité aux sociétés minières et aux clients stratégiques d'avoir accès à des entreprises locales structurées, fiables et répondant aux normes de gestion de la qualité
- Faciliter la collaboration entre les entreprises et les parties prenantes (état, entreprises et institutions financières) grâce à un système crédible
- Augmenter la part de marché des entreprises locales en les amenant à se structurer et à être plus compétitives
- Contribuer au développement de l'expertise locale
- Revitaliser le secteur privé en poussant les entreprises locales à se structurer, à être mieux gérées, à devenir plus compétitives et à avoir une stratégie de développement à long terme.

## SESSIONS D'INFORMATION AVEC LES FOURNISSEURS LOCAUX DE B2GOLD MALI



### JOUR 1

Les panels ont réuni des experts de l'industrie tels que M. Issa DIARRA, directeur financier de B2Gold Mali, M. Mohamed CISSE, directeur général de SOMISY, M. Mamadou Abdoul DIAGNE, directeur des opérations de AfriLog Mali, M. Mahamadou DIAKITE, directeur exécutif de Baobab Intelligence & Development, pour échanger avec les fournisseurs locaux sur les normes de l'industrie et l'importance de la sécurité de l'approvisionnement dans la chaîne de valeur minière pour que les fournisseurs comprennent les enjeux et soient en mesure de relever les défis concernant la livraison de produits et services de qualité à la mine.

Les fournisseurs ont également partagé leurs défis et proposé des solutions pour améliorer leur collaboration avec B2Gold Mali.



Les 10 et 11 Novembre 2021, BiD a organisé des sessions d'information pour B2Gold Mali afin d'accompagner la société dans sa mission d'amener les entreprises maliennes à être plus familières avec leurs procédures d'approvisionnement et de paiement dans le but d'améliorer sa collaboration avec les entreprises locales.

# SESSIONS D'INFORMATION AVEC LES FOURNISSEURS LOCAUX DE B2GOLD MALI



## JOUR 2

Les 10 et 11 Novembre 2021, BiD a organisé des sessions d'information pour B2Gold Mali afin d'accompagner la société dans sa mission d'amener les entreprises maliennes à être plus familières avec leurs procédures d'approvisionnement et de paiement dans le but d'améliorer sa collaboration avec les entreprises locales.

La deuxième journée des sessions d'information de B2Gold Mali avec les fournisseurs locaux a couvert plusieurs dimensions :

Des Présentations de B2Gold Mali sur:

- L'approvisionnement: les conditions préalables pour être considéré comme un fournisseur potentiel et les considérations pour l'obtention de contrats
- Les Finances: les processus et conditions de paiement chez B2Gold Mali
- Les questions de sécurité au travail lors des prestations sur les sites miniers

La journée fut clôturée par un panel de haut niveau sur les questions juridiques et fiscales dans le secteur privé et minier en particulier, avec comme intervenants Mme. Fatoumata DIARRA, conseillère juridique et fiscale ALT Mali, M. Mamadou COULIBALY, avocat spécialisé en droit fiscal et droit des affaires Satis Partners, M. Mamoudou CISSE, conseiller Fiscal B2Gold Mali.



# LES JOURNÉES MINIÈRES ET PÉTROLIÈRES DU MALI (JMP 2021, 9ÈME ÉDITION)



Les 16, 17 et 18 Novembre 2021, BiD a participé à la 9ème édition des Journées Minières et Pétrolières du Mali qui avaient pour thème:  
**LE DÉVELOPPEMENT DU CONTENU LOCAL : DÉFIS, PERSPECTIVES ET RÔLE DE L'ÉTAT**

La toute première participation de BiD aux Journées Minières et Pétrolières du Mali fut une expérience particulièrement enrichissante. En plus de l'animation de son stand, BiD a été ravi de participer à deux (02) panels de haut niveau, à travers les interventions du directeur exécutif, M. Mahamadou DIAKITE, à savoir:

- Le Développement du contenu local: Enjeux, Perspectives et rôle de l'Etat
- Le Contenu Local et la responsabilité sociétale des entreprises (RSE)



# RECAP' 2021 SESSIONS DE NETWORKING ET FORMATIONS – PROGRAMME ACCÉLÉRATEUR POUR LES FOURNISSEURS LOCAUX

Ci-dessous, un récapitulatif de nos sessions de networking et formations phares de l'année 2021.

## NALLIAS SA, SONAVIE & SANLAM MALI : LA VALEUR AJOUTÉE D'UN RÉGIME D'ASSURANCE POUR ENTREPRISE DANS LA PROTECTION DES INVESTISSEMENTS ET LA CRÉATION D'UN ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL SÛR ET QUALITATIF

BiD a tenu une session de networking sur "La valeur ajoutée d'un régime d'assurance pour entreprise dans la protection des investissements et la création d'un environnement de travail sûr et qualitatif."

Les échanges ont porté sur les risques auxquels les entreprises sont exposées dans l'exercice de leurs activités et les solutions que les assurances proposent (assurances vie et non-vie) pour être proactifs face à ces risques.

Intervenants :

Daniel DENA, Chef du département ventes et marketing de SONAVIE

Ousmane SIMPARA, Directeur de production à NALLIAS SA

Alou TALL, Directeur des opérations et du développement de SANLAM MALI (ex SAHAM Assurance Mali)



# RECAP' 2021 SESSIONS DE NETWORKING ET FORMATIONS - PROGRAMME ACCÉLÉRATEUR POUR LES FOURNISSEURS LOCAUX

## RESOLUTE MINING LIMITED : LE DÉVELOPPEMENT DU CONTENU LOCAL DANS LE SECTEUR MINIER AU MALI

BiD saura compter sur Resolute dans le développement des capacités des fournisseurs locaux du secteur minier au Mali.

M. Ousmane COULIBALY, Directeur Pays (Mali) de Resolute est venu à la rencontre des fournisseurs locaux pour discuter des écarts qui existent entre les besoins des sociétés minières et les produits et services offerts par les fournisseurs locaux.

Les échanges ont porté sur comment les sociétés minières, l'Etat, BiD, les fournisseurs locaux peuvent collaborer pour le renforcement de l'approvisionnement local des mines.





# RECAP' 2021 SESSIONS DE NETWORKING ET FORMATIONS – PROGRAMME ACCÉLÉRATEUR POUR LES FOURNISSEURS LOCAUX

## BARRICK GOLD CORPORATION : LE DÉVELOPPEMENT DU CONTENU LOCAL – COMMENT FAIRE POUR ÊTRE PLUS COMPÉTITIF DANS LE SECTEUR MINIER

M. Chiaka BERTHE, Directeur général des Opérations, Afrique de l'Ouest, de Barrick Gold Corporation à la rencontre des fournisseurs locaux:

Après son parcours professionnel, les échanges ont porté sur la nécessité pour les entreprises d'avoir une mission claire qui va au-delà de la recherche de profit afin d'impulser un écosystème d'affaires solide, productif, et durable. M. Berthé a également encouragé les fournisseurs locaux à collaborer et apprendre les uns des autres, pour stimuler leurs secteurs, et consolider leurs impacts.



# RECAP' 2021 SESSIONS DE NETWORKING ET FORMATIONS - PROGRAMME ACCÉLÉRATEUR POUR LES FOURNISSEURS LOCAUX

## FIREFINCH LIMITED : APPROVISIONNEMENT LOCAL - DÉFIS ET SOLUTIONS POTENTIELLES POUR LES SOCIÉTÉS MINIÈRES

Nous avons eu l'honneur d'accueillir M. Seydou SEMEGA, Directeur Pays (Mali) de Firefinch Limited, lors de notre session de networking régulière qui consiste à fédérer les parties prenantes du secteur minier.

M. Semega est venu à la rencontre des fournisseurs locaux pour échanger avec eux sur les questions d'approvisionnement local des mines, notamment les défis et solutions potentielles auxquelles les mines et leurs fournisseurs font face.

Les discussions ont porté sur les types de partenariats stratégiques que les fournisseurs locaux peuvent tisser entre eux afin d'augmenter leurs capacités et d'être plus compétitifs. Les échanges ont également porté sur les potentiels partenariats stratégiques que les fournisseurs pourraient avoir avec les mines s'ils sont mieux organisés et structurés.

M. Semega a réitéré la volonté de Firefinch de devenir un acteur majeur du développement de contenu local avec une approche orientée vers la création de valeur et d'impacts dans l'économie nationale.



# FORMATIONS DE RENFORCEMENT DE CAPACITE



Après avoir identifié les besoins des entreprises, des formations spécifiques sur différents sujets ont été mises en place afin de développer les capacités des entreprises dans des domaines spécifiques. En 2020, nos formations ont couvert les thèmes de la gestion des opérations et de la chaîne d'approvisionnement (y compris le contrôle et l'optimisation des coûts), le développement du capital humain, la finance et la comptabilité. Dans la même lancée, les formations de 2021 ont couvert la planification stratégique dans la gestion d'entreprise, l'élaboration de plans d'affaires, ISO 9001 - 2015: Systèmes de Management de la Qualité (SMQ), ISO 45001 - 2018: management de la santé et de la sécurité au Travail (SMS&ST), ISO 14001 - 2015, système de management environnemental.



2022

Bonne  
Année

A travers nos activités diverses, nous restons convaincus qu'il est impératif de développer un contenu local de qualité à travers l'élaboration de stratégies, le développement organisationnel, le développement du capital humain pour la croissance économique durable des entreprises Maliennes, mais aussi de l'économie en général. De ce fait, BiD est réconforté dans sa perspective de support holistique de propulser les entreprises du secteur minier afin qu'elles soient plus fortes et plus compétitives. Nous sommes reconnaissants du soutien de Barrick, mais aussi de notre cohorte et de tous les acteurs qui ont participé activement et fait de cette année 2021 une année riche en activités.

**MERCI**

Team BiD

BAOBAB INTELLIGENCE & DEVELOPMENT  
(Data, Analytics and Strategies)

Baco Djicoroni ACI, Rue 640, Lot 704 - BAMAKO, MALI  
Téléphone: (+223) 44 90 53 45  
E-mail: [info@baobabinteldev.com](mailto:info@baobabinteldev.com)