

# Venna Pavaday: Offrir le raffinement en matière d'études de marché

Par [Marie-Annick Savripène](#)

17 JUN 2017



En deux ans deux mois, Venna Pavaday, cofondatrice avec son mari, de la société d'études de marché VERDE, s'est imposée en proposant un produit affiné, comprenant, entre autres, les sondages, la science des données, des statistiques et des plans de projections.

Bien qu'elle soit actuellement en congé maternité, Venna Pavaday, mère de Deiyen, un mois demain, n'aime pas se tourner les pouces. Lorsque son fils dort, elle travaille à la maison. C'est dans le même esprit qu'elle n'a pas hésité à nous rencontrer. C'est ça les mères actives d'aujourd'hui.

Cette enfant unique d'un fonctionnaire de la *National Insurance Company* et d'une femme au foyer a fait son secondaire au Queen Elizabeth College, optant pour les sciences et les mathématiques en Form VI car elle aime beaucoup ces matières.

Elle étudie à l'université de Warwick, en Grande-Bretagne, pour décrocher un *Bachelor en Maths, Operational Research, Statistics and Economics*. Dès la deuxième année, elle est envoyée en stage d'un an. Elle se retrouve chez *UBS Global Asset Management Ltd*, société de gestion de fonds d'investissements et découvre cet univers qui lui plaît beaucoup. Sa licence obtenue, elle travaille deux ans à *Schroder Investments Ltd*, compagnie de gestion de fonds d'investissements à Londres, où elle agit comme spécialiste en propositions. Son rôle est alors clairement défini : elle doit analyser la performance des fonds de la compagnie, évaluer les opportunités de création d'autres fonds et savoir comment font leurs concurrents. Si Venna Pavaday apprécie énormément cet emploi, sa famille lui manque.

Sachant que les sociétés de gestion de fonds d'investissements ont démarré à Maurice, elle regagne le pays fin 2011 et se met en quête d'un emploi. Après un mois, elle rejoint

Kalis *Investments* comme *Business analyst*. Au bout de deux ans, elle rejoint une autre société de gestion de fonds d'investissements, où elle rencontre son futur mari, Dirish Noonaram, gestionnaire de fonds d'investissements et très porté sur les statistiques. Venna Pavaday et son futur mari créent un nouveau fonds d'investissement dans les obligations en Afrique.

Après plus de sept ans d'expérience chacun dans le secteur financier, les deux décident de se lancer dans l'entrepreneuriat. Ils démissionnent et se lancent dans du consulting général. Ils nomment leur compagnie VERDE. Lancée en avril 2015, VERDE tourne avec quelques clients, le temps pour Venna Pavaday et son futur mari d'affiner leur offre.

Brainstorming aidant, ils décident, plutôt que de faire une société d'études de marché traditionnelle, d'offrir un plus sous forme de science de données, d'analyses avec des méthodologies statistiques et des projections sur l'avenir. *«On fait par exemple des benchmarks pour connaître la satisfaction de la clientèle. Nous ne nous contentons pas de dire qu'un pourcentage de personnes est en faveur de ci et qu'un autre pourcentage est opposé à ça. Nous allons aussi dire pourquoi et ce qui pourrait marcher. Dans tous les cas de figure, nous appliquons une méthodologie testée et validée, qui nous permet d'étudier le passé, de voir le présent et de prédire l'évolution dans le temps.»*

Maintenant ancrée sur le marché mauricien, VERDE s'exteriorise et travaille pour des sociétés internationales, dont la Banque mondiale. VERDE et *Business Magazine* sont en partenariat, et publient régulièrement les résultats d'études nationales sur des thèmes socio-économiques. À titre d'exemple, ils ont fait une étude sur le coût d'élever un enfant, une autre sur l'écart dans l'employabilité et la dernière est une étude sur le vieillissement de la population *«pour inciter les gens à réfléchir à cette question. C'est important pour nous d'apporter notre contribution au développement socio-économique et de pousser la société à comprendre ce qui se passe en son sein pour la faire agir.»*

En deux ans et deux mois, VERDE a pu asseoir sa réputation et sa crédibilité et a eu d'importants clients – des développeurs immobiliers du privé, des banques et d'autres clients qui recherchent non seulement des études de marché, mais aussi un accompagnement stratégique.

VERDE vient juste de lancer un concours. Il s'agit d'une *Scale-up* competition ouverte à toute compagnie qui croît de façon consistante et qui a le potentiel de grandir davantage et d'avoir un apport à l'économie du pays. VERDE l'organise avec le soutien de la MCB, de *Business Magazine* et Business Publications et de BDO. *«Nous allons analyser la croissance de chaque compagnie, le nombre de leurs employés et tout passer par une Scalability matrix. Nous annoncerons l'identité de la compagnie gagnante en septembre et elle recevra Rs 500 000 d'études de marché, de conseils stratégiques et d'accompagnement pour amplifier son business tandis que les finalistes rejoindront un réseau d'entrepreneurs Scale Up.»*

Venna Pavaday se dit satisfaite de la croissance de VERDE qui *«a beaucoup de possibilités. Nous avons commencé à deux, Dirish et moi et, aujourd'hui, nous sommes à six. On grandit tout doucement. Je suis fière d'avoir eu autant de clients en si peu de temps, petits aussi bien que grands et venant de divers secteurs économiques.»* Mission accomplie.