

# COMOÉ CAPITAL

PARTENAIRE D'IIP

ÉTUDE SECTORIELLE

Novembre 2023



## LE FINANCEMENT DES PME EN CÔTE D'IVOIRE

Guelahourou Joël SOSSIE | Gérard N'GOU | Issa SIDIBE

Retrouvez nos études sectorielles sur le blog  
[www.entrepreneurcorner.org](http://www.entrepreneurcorner.org)

# TABLE DES MATIÈRES

<b>1. Introduction</b> .....	5
<b>2. L'écosystème des PME en Côte d'Ivoire</b> .....	5
2.1. Définition de PME .....	6
2.2 Le cycle de vie des PME.....	7
2.3 L'environnement macro-économique de la Côte d'Ivoire.....	8
<b>3. Politique publique en matière de PME</b> .....	9
3.1. Politique de promotion des PME au niveau de l'UEMOA.....	10
3.2. Evolution de la politique de promotion des PME en Côte d'Ivoire .....	10
<b>4. Offre de financement en Côte d'Ivoire</b> .....	11
4.1. Généralités .....	12
4.2. La BCEAO .....	14
4.3. Les banques (établissements de crédits) et les établissements financiers .....	15
4.3.1. Les banques (établissements de crédit) .....	15
4.3.2. Les établissements financiers .....	16
4.3.2.1. Catégorie 1 - établissements financiers de prêts .....	17
4.3.2.2. Catégorie 2 - établissements financiers de crédit-bail ou de location avec option d'achat .....	17
4.3.2.3. Catégorie 3 - établissements financiers d'affacturage .....	17
4.3.2.4. Catégorie 4 - établissements financiers de cautionnement .....	17
4.3.2.5. Catégorie 5 - établissements financiers de paiement .....	17
4.4. Les microfinances (systèmes financiers décentralisés) .....	20
4.5. Les fonds d'investissements et le financement alternatif.....	24
4.5.1. Business Angels .....	26
4.5.2. Financement d'amorçage .....	29
4.5.3. Fonds de capital-risque et capital-développement .....	32
4.5.4. Fonds spécialisés .....	32
4.5.5. Start-ups Studio .....	33
4.6. Les fonds de garantie .....	33
4.7. Les assurances .....	36
4.8. La finance directe.....	36
4.8.1. La BRVM .....	36
4.8.2. Le marché monétaire .....	40
4.8.3. Le marché obligataire .....	40
4.8.4. Les financements participatifs (Crowdfunding) .....	40
4.8.5. Les institutions de développement .....	41
<b>5. L'offre actuelle de financement n'arrive pas à couvrir la demande des PME</b> .....	41
5.1. Perception du système financier par les PME.....	41
5.2. Perception des PME par les organismes de financement .....	47

<b>6. Le rôle crucial des structures d'accompagnement</b> .....	51
6.1. Le rôle de quelques institutions publiques .....	51
6.2. L'accompagnement du secteur privé et des bailleurs internationaux .....	53
<b>7. Etudes de cas</b> .....	56
7.1. Comment les Etats-Unis ont permis à de petites entreprises de devenir des success stories à travers le Small Business Act ? .....	56
7.2. Comment le Ghana a favorisé la création des fonds nationaux grâce à sa législation VCTF ? .....	56
7.3. Comment la Tunisie a boosté son environnement Start-up à travers la Start-up Act ? .....	57
7.4. Comment le Groupe AFD facilite la création d'un réseau de Business Angels pour financer les Start-ups ? .....	58
7.5. Comment la Délégation Générale à l'entrepreneuriat Rapide des Femmes et des Jeunes – DER/FJ impacte l'écosystème sénégalais ?.....	58
7.6. Comment Station F favorise l'émergence des licornes en France ? .....	58
<b>8. Les propositions pour faciliter l'accès au financement des PME en Côte d'Ivoire</b> .....	59
8.1. Accroître l'offre de financement .....	59
8.2. Accroître le nombre de PME .....	60
8.3. Améliorer la qualité des PME et Start-ups .....	60
8.4. Le crédit-bail comme moyen de contourner les garanties demandées par les banques.....	61
8.5. Mieux coordonner les efforts publics en s'inspirant du modèle sénégalais de la DER/FJ (Délégation Générale à l'Entrepreneuriat Rapide des Femmes et des Jeunes).....	62
8.6. Renforcer l'écosystème .....	62
8.7. Autres actions qui peuvent être menées pour favoriser l'accès des PME au financement.....	63
8.7.1. L'importance des incubateurs ou cabinets de conseil .....	63
8.7.2. L'orientation en fonction du risque vers les financements adaptés .....	63
8.7.3. La communication des fonds d'investissement .....	63
8.7.4. Digitalisation des procédures de financement pour l'optimisation des délais de traitement .....	63
8.7.5. Facilitation et Incitation de l'entrée des PME en bourse BRVM par L'État de Côte d'Ivoire .....	63
<b>9. Conclusion</b> .....	65
<b>10. Liste des annexes</b> .....	65
<b>11. Webographie</b> .....	74

Le financement des TPE /PME est sujet incontournable dans le développement du tissu économique. Dans les pays développés, émergents ou en développement, il est établi que les TPE/PME jouent un rôle moteur dans la dynamisation de l'économie en favorisant l'innovation, la productivité et la croissance économique.



► **LASSINA FOFANA**  
Directeur Général CDC-CI

En Côte d'Ivoire, les TPE/PME représentent 98 % du tissu économique formel, contribuent à 20 % de la richesse nationale et occupent 23 % de la population active. Cette catégorie d'entreprise est cependant confrontée à des difficultés d'accès au financement des banques et institutions de microfinance, ce qui entrave le bon déroulement de leurs activités. Pourtant, pour se développer et contribuer de manière plus efficace à la transformation structurelle de l'économie ivoirienne, en plus des sources traditionnelles de financement offertes par les banques et institutions de microfinance, les TPE/PME ont besoin de financements longs et de soutien opérationnel voire stratégique. Depuis une décennie, nous assistons à l'essor des fonds d'investissement en Côte d'Ivoire qui offrent aux TPE/PME, en plus du financement en capital, une assistance dans leur gestion. Ces fonds spécialisés viennent ainsi partiellement couvrir les besoins spécifiques des TPE/PME ivoiriennes.

Dans ce contexte, l'Etat de Côte d'Ivoire a pris plusieurs mesures et mis en place diverses initiatives dont notamment la création de la Caisse des Dépôts et Consignations de Côte d'Ivoire (CDC-CI) en 2018. La CDC-CI est un établissement public financier ayant pour mission d'assurer la gestion sécurisée des fonds publics et privés qu'elle mobilise et de contribuer au financement de l'économie à travers des investissements d'intérêt général. Contribuer au financement des TPE/PME fait partie des missions de la CDC-CI en sa qualité d'investisseur d'intérêt général. Au niveau de l'offre de financement des TPE/PME ivoiriennes, la CDC-CI dans le cadre de sa stratégie d'intervention en additionnalité et en complémentarité avec les acteurs de l'écosystème financier, développe des mécanismes de financement tels que les prises de participations dans les fonds d'investissement, la mise en place de lignes de financement, la création d'une filiale de la CDC-CI dédiée au financement des entreprises et la mise en place d'instruments de garantie.

Dans les années à venir, la CDC-CI continuera à renforcer son soutien aux acteurs du private equity et à explorer de nouvelles initiatives pour améliorer l'écosystème de financement des TPE/PME en Côte d'Ivoire. Je suis convaincu que ces efforts contribueront à favoriser une croissance économique inclusive. L'atteinte de cette ambition nécessite de disposer d'informations précises. Ainsi, la présente étude, produite par Comoé Capital, renferme des données pertinentes pour l'ensemble des acteurs en charge du financement des TPE/PME. En effet, ce document examine en profondeur l'écosystème des PME en Côte d'Ivoire, les politiques publiques en faveur de ces entreprises, ainsi que l'offre de financement existante. Il propose également des études de cas inspirantes provenant d'autres pays tels que les Etats-Unis, le Ghana, la Tunisie, le Sénégal et la France, afin de tirer des enseignements sur les meilleures pratiques en matière de financement des PME. Enfin, Comoé Capital fait des propositions qui sont autant de pistes de réflexions à approfondir.

Je remercie Comoé Capital pour avoir produit ce document fort utile à la CDC-CI dans ses missions de soutien au financement des TPE/PME. Ensemble, nous pouvons créer un environnement propice à la croissance et au succès des TPE/PME.

## 1. Introduction

Les PME représentent 98 % du tissu économique formel, 20 % de la richesse nationale, 12 % de l'investissement et 23 % de la population active. Le développement de la Côte d'Ivoire passe donc nécessairement par ce secteur<sup>1</sup>.

Toutefois, une étude effectuée par l'Institut Ivoirien de l'Entreprise (INIE) révèle le taux de rejet de demandes de financements des PME à 84,5 %. Ce taux reflète non seulement des faiblesses du système financier ivoirien mais aussi des difficultés réelles des PME à accéder aux instruments financiers.

**84,5%**  
des demandes de financement  
des PME sont rejetées selon le  
rapport de l'INIE

La difficulté d'accès aux financements est l'une des principales raisons au développement des PME ivoiriennes.

Dans le cadre de la réalisation de la présente étude sur les difficultés d'accès au financement des PME, nous avons échangé avec différents acteurs du tissu entrepreneurial ivoirien à savoir les entrepreneurs, les structures de financement,

les structures d'encadrement, les institutions de développement, etc. Il ressort qu'il existe un décalage important entre l'offre et la demande de financement. En effet, tandis que les PME ont du mal à accéder au financement, les structures de financement (fonds, banques, etc.) soulignent des difficultés à avoir un nombre suffisant de dossiers finançables.

L'objectif de cette étude est de faire un état des lieux du financement des entreprises en Côte d'Ivoire tout en faisant des propositions permettant de faciliter l'accès au financement des PME.

<sup>1</sup> <https://news.abidjan.net/articles/579905/cote-d8217ivoire-les-pme-representent-98-de-l8217economie-formelle-20-de-la-richesse-nationale-ministre>

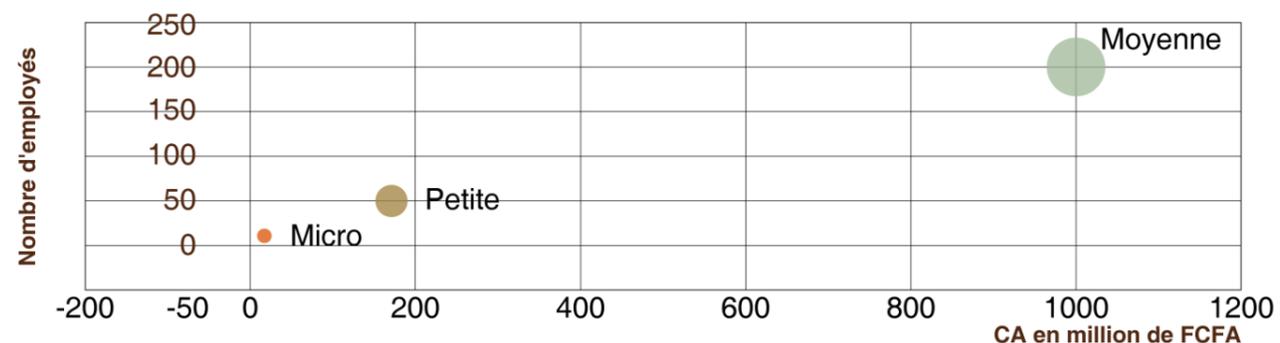
## 2. L'écosystème des PME en Côte d'Ivoire

### 2.1. Définition de PME

Le décret n°2012-05 du 11 janvier 2012 définit la PME comme une entreprise employant moins de 200 personnes permanentes, dont le chiffre d'affaires hors taxes est inférieur ou égal à un milliard FCFA quel que soit le secteur d'activité.

Les PME sont classées en trois catégories en fonction de leurs tailles : les microentreprises, les petites entreprises et les moyennes entreprises. Les microentreprises ont au plus 10 employés permanents et un chiffre d'affaires de moins de 30 millions FCFA hors taxes. Les petites entreprises ont un personnel dont l'effectif est inférieur à 50 et un chiffre d'affaires inférieur à 150 millions FCFA hors taxes. Les moyennes entreprises ont au maximum 200 employés permanents et un chiffre d'affaires maximal de 1 milliard FCFA hors taxes.

Figure 3 : Taille des PME

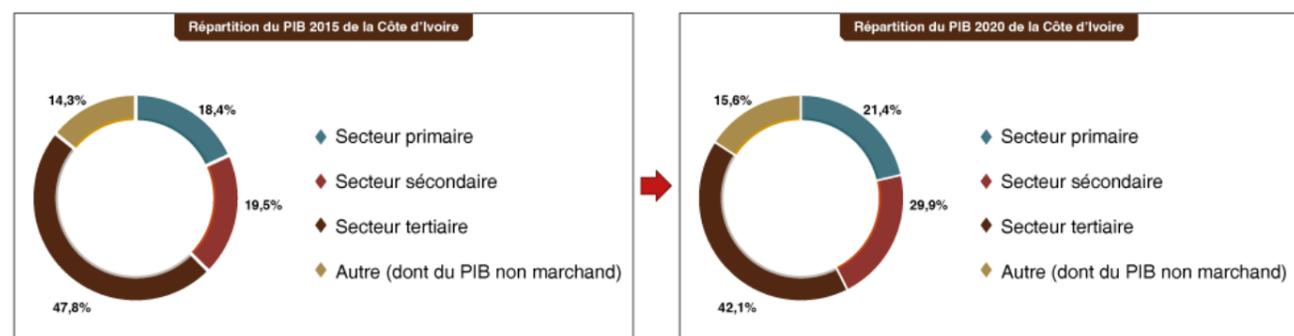


Les activités des PME sont incluses dans trois secteurs d'activités : le secteur primaire, le secteur secondaire et le secteur tertiaire.

- Le secteur primaire (agriculture) correspond aux activités liées à l'extraction des ressources naturelles. Il comprend l'agriculture, la pêche, l'exploitation forestière et l'exploitation minière.
- Le secteur secondaire (industrie) correspond aux activités liées à la transformation des matières premières, qui sont issues du secteur primaire. Il comprend des activités aussi variées que l'industrie du bois, l'aéronautique et l'électronique, le raffinage du pétrole, la production industrielle, la construction...
- Le secteur tertiaire (services) regroupe toutes les activités économiques qui ne font pas partie des deux autres, essentiellement des services. Par exemple, le conseil, l'assurance, l'enseignement, la grande distribution, le tourisme, la restauration et les agences immobilières font partie du secteur tertiaire.

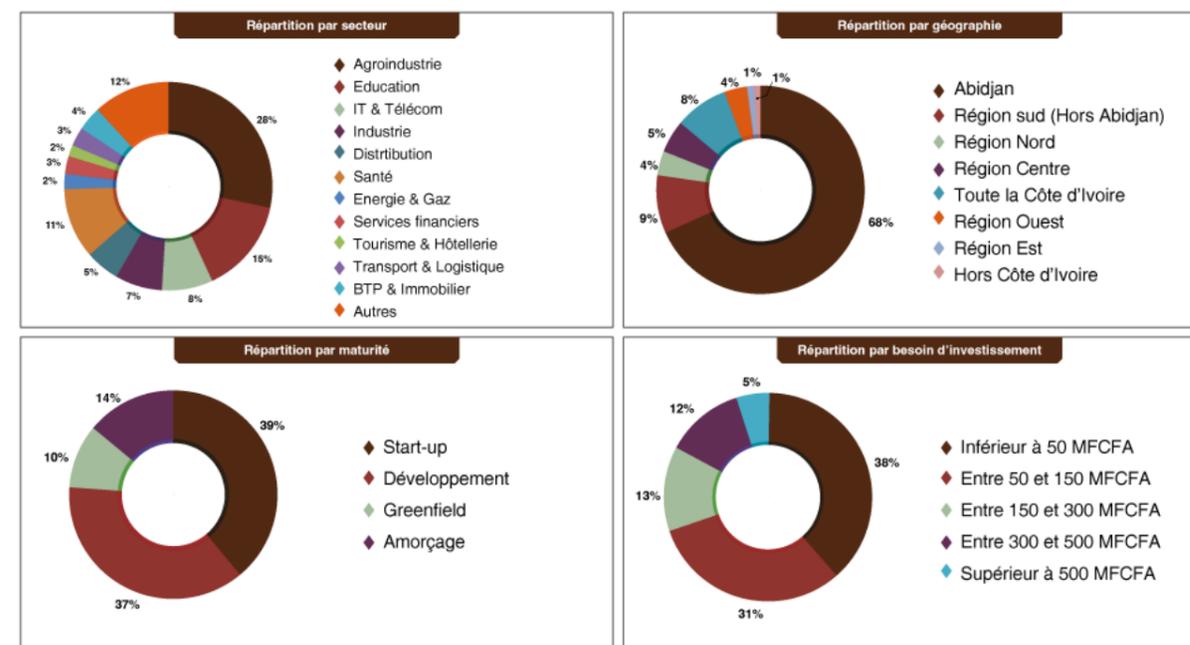
Ci-dessous la répartition sectorielle du PIB ivoirien.

Figure 4 : Répartition par secteur d'activité de la part des PME au PIB



Comoé Capital a rencontré près d'un millier d'entrepreneurs depuis sa création. Même si cet échantillon n'est pas représentatif, il présente une image du profil des PME qui ont sollicité du financement.

Figure 3 : Profil des PME ayant sollicité du financement chez Comoé Capital



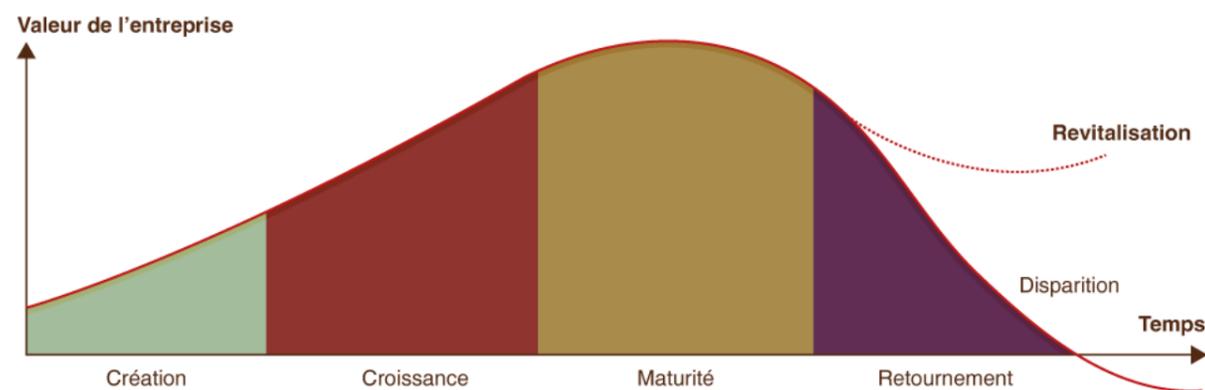
Source : Analyses Comoé Capital

### 2.2 Le cycle de vie des PME

Le cycle de vie de toute PME est composé de quatre stades de développement : la création, la croissance, la maturité et le retournement.

- Phase de création (amorçage) : elle comprend l'ensemble des activités nécessaires à la création formelle de l'entreprise. Elle voit la mise en place d'un business plan et repose sur l'identification d'investisseurs et partenaires potentiels. La nouvelle entreprise rassemble les différentes ressources dont elle a besoin (finances, personnel, informations). Dans cette phase, les entrepreneurs se penchent généralement davantage sur les aspects techniques et relatifs au produit.
- Phase de croissance : la plupart des entreprises nouvellement créées ne connaissent pas une forte croissance dès le départ. On considère plutôt qu'elles passent par une phase de création animée allant du démarrage de l'activité jusqu'à l'établissement d'une croissance durable typiquement, entre la deuxième et la cinquième année d'exercice.
- Phase de maturité : l'entreprise se trouve à présent dans une phase de croisière. Elle répond à l'évolution des souhaits de la clientèle, la structure organisationnelle interne est efficace et les activités de production efficaces. La phase de maturité se caractérise par une concurrence intensive, l'indifférence du client par rapport aux prestations de l'entreprise et une saturation du marché.
- Phase de retournement : face à la menace de sa disparition, l'entreprise peut rebondir grâce à une « renaissance » ou revitalisation. Cette nouvelle dynamique peut s'appuyer sur, entre autres, le développement de nouveaux produits ou services, l'entrée sur de nouveaux marchés ou la diversification. Si l'entreprise renonce à mettre en œuvre l'une de ces stratégies, elle doit s'attendre à enregistrer des pertes.

Figure 4 : Phases de développement d'une PME

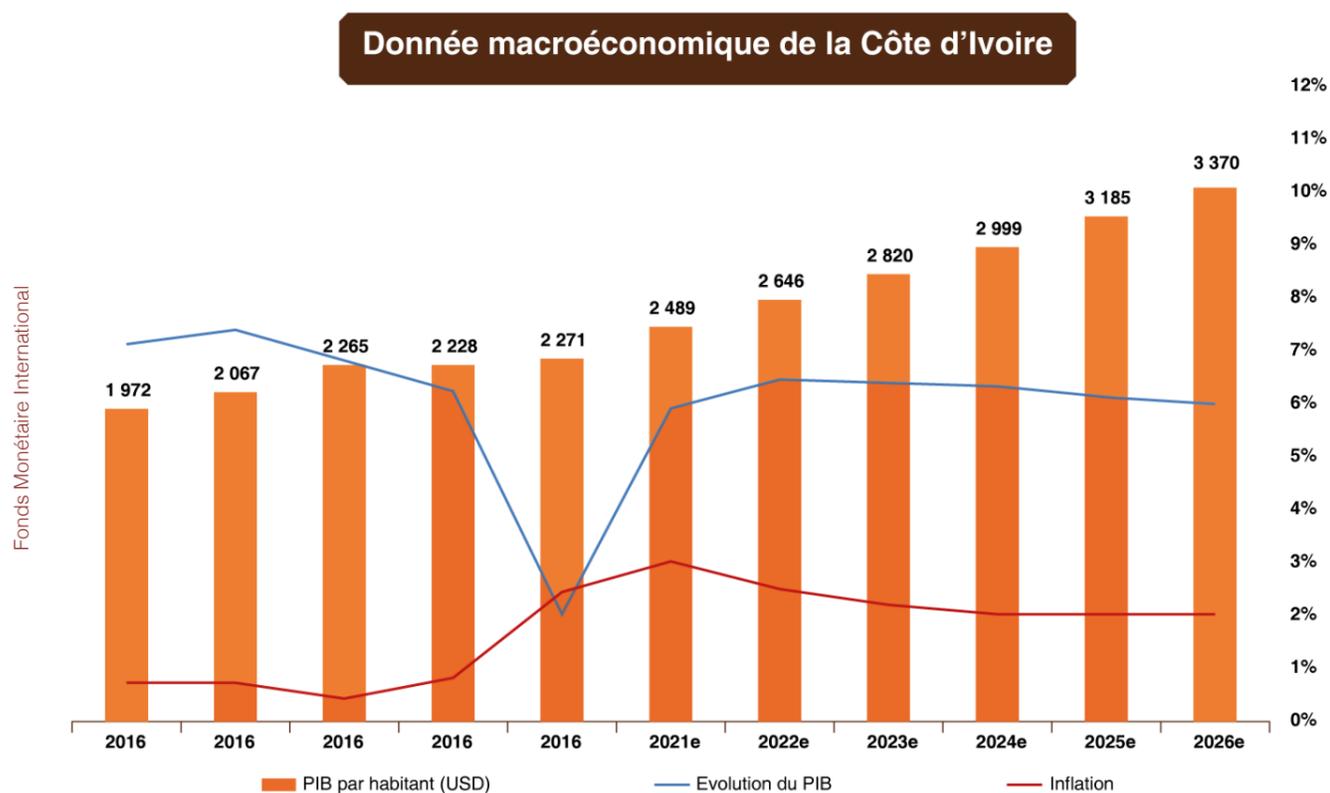


### 2.3 L'environnement macro-économique de la Côte d'Ivoire

La Côte d'Ivoire est la locomotive de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) avec une population de plus de 28 millions d'habitants<sup>2</sup>. Le pays connaît une forte croissance depuis une décennie malgré le ralentissement en 2020 suite à la Covid-19.

Le graphique ci-dessous présente les données macroéconomiques de la Côte d'Ivoire.

Figure 5 : Données macroéconomiques de la Côte d'Ivoire



En ce qui concerne l'environnement des affaires, le classement Doing Business 2020 classe la Côte d'Ivoire 110e sur 190 pays. Le classement pour les différentes rubriques est le suivant :

<sup>2</sup> Recensement Général de la Population et de l'Habitat (RP 2021).

Tableau 3 : Critères Doing Business de la Côte d'Ivoire

Critères	Rang sur 190 pays	Explications
Démarrage d'activité	29e	Ce critère évalue la capacité à créer une nouvelle activité dans le pays (délais, transparence, coûts, délais d'ouverture de comptes bancaires, etc.).
Permis de construction	152e	Ce critère concerne les délais, les coûts, le niveau de corruption et la transparence dans les projets de construction à tous les échelons (architecte, ministères, etc.).
Couverture en électricité	141e	Ce critère concerne les délais, les coûts et la transparence dans la fourniture d'électricité. La Côte d'Ivoire fait mieux que les pays d'Afrique subsaharienne dans le domaine.
Accès à la propriété	112e	Le processus reste compliqué et peu transparent même si la Côte d'Ivoire fait mieux que la sous-région.
Obtention du crédit	48e	La Côte d'Ivoire est mieux classée dans ce critère par rapport à l'Afrique sub-saharienne (y compris le Ghana). Ce critère mesure la capacité à obtenir du crédit, le niveau de garantie demandée, la transparence dans l'obtention du crédit, etc.
Protection d'investisseurs minoritaires	120e	Ce critère évalue les mécanismes mis en place pour la protection des minoritaires (exécution de pactes d'actionnaires, etc.). Il couvre aussi la transparence des mécanismes de résolution des conflits et le rôle du tribunal de commerce mis en place.
Païement des taxes	114e	Ce critère couvre par exemple le remboursement de la TVA, la pression fiscale éventuelle et le niveau d'imposition.
Commerce extérieur	163e	Ce critère couvre la transparence des opérations d'importation et d'exportation, le rôle des douanes, le coût des tarifs douaniers et portuaires, les délais de traitement et le niveau de corruption. La Côte d'Ivoire fait moins bien que l'Afrique sub-saharienne.
Procédure judiciaire (exécution des contrats)	94e	Il s'agit des coûts, délais et transparence des procédures d'exécution de contrats via le tribunal de commerce ou l'arbitrage. La Côte d'Ivoire fait beaucoup mieux que l'Afrique sub-saharienne sur ce critère.
Résolution des problèmes de solvabilité	85e	Il s'agit des coûts, délais et transparence des procédures d'exécution de décisions sur les sûretés par exemple. La Côte d'Ivoire fait beaucoup mieux que l'Afrique sub-saharienne sur ce critère.

Les performances du système financier ivoirien attirent des flux de capitaux. Entre 2014 et 2016, la Côte d'Ivoire a enregistré 48 % des transactions de capital investissement conclues dans la région UEMOA, soit 79 % de la valeur totale.

Ci-dessous la notation financière de la Côte d'Ivoire provenant des différentes agences de notation.

Tableau 4 : Notation financière de la Côte d'Ivoire

Agence	Notation Financière	Indication	Date
Fitch	BB-	Stable	19/07/2021
S&P	BB-	Stable	06/07/2021
Bloomfield (long terme)	5,3/10	Négative	Rapport 2020 <sup>3</sup>
Moody's	Ba3	Stable	07/08/ 2020
Fitch	B+	Positive	12/11/ 2019
Fitch	B+	Stable	18/12/2015
Moody's	Ba3	Stable	05/11/ 2015
Fitch	B	Positive	11/07/2014
Moody's	B1	Positive	08/07/2014

<sup>3</sup> <https://bloomfield-investment.com/wp-content/uploads/2020/11/Cote-dIvoire-Country-Risk-2020-Final-Repot.pdf?x17675>

### 3. Politique publique en matière de PME

#### 3.1. Politique de promotion des PME au niveau de l'UEMOA

Durant ces dernières années, des études ont été réalisées par l'Etat de Côte d'Ivoire, la Banque Mondiale, l'UEMOA et différents organismes afin de faire un diagnostic des difficultés d'accès aux financements par les PME et proposer des pistes d'amélioration.

La décision de l'UEMOA N°16/2003/CM/UEMOA relative à la promotion et le financement des PME dans l'UEMOA<sup>4</sup> constitue une base de propositions reprises par les différents Etats membres de l'Union. Le premier axe de cette décision relative à la création d'un environnement incitatif pour la PME couvre la simplification des démarches administratives, la baisse de la pression fiscale sur les PME, l'appui public fort et coordonné, etc. Cette décision incite aussi les Etats à favoriser la promotion d'outils comme les garanties ou le crédit-bail tout en simplifiant les démarches d'hypothèques, la promotion du financement alternatif et la collaboration forte entre banques et institutions de microfinance.

L'UEMOA a également fait des propositions concernant la formalisation des économies des pays membres à travers la mise en place du statut de l'entrepreneur.

#### 3.2. Evolution de la politique de promotion des PME en Côte d'Ivoire

La politique communautaire a été déclinée en Côte d'Ivoire à travers la loi N°2014-140 du 24 mars 2014<sup>5</sup> qui définit la PME (et les modalités d'accès au statut des PME), annonce la création d'une agence gouvernementale de promotion des PME, soutient des mesures incitatives pour les PME (à travers l'adhésion aux centres de gestion agréés) et la promotion de financements tels que le crédit-bail, le financement alternatif, etc.

Le Programme Phoenix a ainsi vu le jour. Il s'agit d'un ensemble de 50 propositions<sup>6</sup> qui partent de l'amélioration du climat des affaires à la réorganisation institutionnelle, en passant par le renforcement des compétences techniques et managériales au sein des PME, le développement de la culture entrepreneuriale et de l'innovation, l'organisation des fédérations professionnelles ou encore la signature de partenariats avec les institutions financières. C'est dans ce cadre que l'agence Côte d'Ivoire PME a été créée.

En janvier 2022, le Gouvernement ivoirien a créé le Guichet Unique de Développement des Entreprises de Côte d'Ivoire (GUDE-CI). Le GUDE-CI est « un établissement public de type particulier, chargé de soutenir la croissance durable, la compétitivité de l'économie, l'emploi. Il vise également à favoriser l'innovation, l'amorçage, le développement, la conquête des marchés extérieurs en contribuant à l'accompagnement des entreprises, à la facilitation de leur accès au financement, et à l'obtention de garanties. L'action du GUDE-CI est orientée en priorité vers les entrepreneurs, les très petites entreprises, les petites et moyennes entreprises et les entreprises de taille intermédiaire ». Il est à noter que le GUDE-CI aura sous sa coupole l'Agence Côte d'Ivoire PME (qui devient une société publique sous le nom Côte d'Ivoire PME) et un fonds de garantie.

D'un point de vue réglementaire, plusieurs décrets et lois ont été pris pour la promotion des PME :

- Le Décret N°2015-525 du 15 juillet 2015 portant code des marchés publics<sup>7</sup>, simplifie les procédures d'appels d'offres pour les PME et réserve 20 % des marchés publics aux PME
- Le Décret N°2016-112 du 24 février 2016, portant modalité d'acquisition et perte de la qualité de PME<sup>8</sup>, précise les critères d'obtention du statut de PME et établit la nécessité d'avoir une attestation d'identification pour être décrit comme une PME
- Le décret N°2016-852 du 19 octobre 2016 déterminant les conditions de création et de fonctionnement des structures d'accompagnement et d'aide aux porteurs de projets et aux

créateurs d'entreprises qui décrit le statut d'entreprise d'accompagnement, la procédure d'obtention de l'agrément, la durée de validité de cet agrément (2 ans).

- Le décret N°2017-1109 du 21 juin 2017 portant modalités d'acquisition et de perte du statut de l'entrepreneur<sup>9</sup> précise les conditions du statut de l'entrepreneur (seuil de chiffre d'affaires inférieur à (i) 30 millions FCFA pour les entreprises de négoce, (ii) 20 millions FCFA pour les entreprises artisanales et assimilées et (iii) 10 millions FCFA pour les entreprises de services). Ce décret rappelle le rôle de l'Agence Côte d'Ivoire PME qui enregistre les déclarations.
- L'Arrêté n°112 MPMBPE/DGBF/DMP du 08 mars 2016 portant procédures concurrentielles simplifiées qui précise les modalités de concurrence.
- Le 26 janvier 2022, le Conseil des ministres a adopté une ordonnance portant création, attributions organisation et fonctionnement du Guichet Unique de Développement des Entreprises de Côte d'Ivoire (GUDE-CI), ainsi que son projet de loi de ratification.
- Le ministère de la promotion des PME a aussi mis en place une charte de la sous-traitance et de la cotraitance pour les PME.

La **Côte d'Ivoire** dispose donc d'outils législatifs qui peuvent permettre d'améliorer l'accès aux **PME** à des financements. Ces outils doivent être renforcés pour plus d'impacts. Il faut noter toutefois que ces textes sont peu connus, ne sont généralement pas appliqués et que les différentes structures/ministères lancent des initiatives parallèles qui manquent de coordination.

Repenser la politique de promotion des PME passe par une meilleure coordination des initiatives entre les structures publiques mais aussi entre le secteur public et le privé.

4 [http://www.uemoa.int/sites/default/files/bibliotheque/pages\\_-\\_dec\\_16\\_2003\\_cm.pdf](http://www.uemoa.int/sites/default/files/bibliotheque/pages_-_dec_16_2003_cm.pdf) - 5 <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/ivc167058.pdf> - 6 [http://www.entrepreneuriat.gouv.ci/source/CCM\\_PHOENIX\\_DERNIERE%20VERSION%2026-08-15.pdf](http://www.entrepreneuriat.gouv.ci/source/CCM_PHOENIX_DERNIERE%20VERSION%2026-08-15.pdf) - 7 [https://anmp.ci/images/app/contenu/22/decree\\_n\\_2015\\_525\\_du\\_15\\_juillet\\_2015.pdf](https://anmp.ci/images/app/contenu/22/decree_n_2015_525_du_15_juillet_2015.pdf) - 8 [https://pme.gouv.ci/static/docs/prestationsdeservices/perce\\_acquisition\\_pme/decree\\_n2016-112\\_acquisition&perce\\_qualite\\_pme.pdf](https://pme.gouv.ci/static/docs/prestationsdeservices/perce_acquisition_pme/decree_n2016-112_acquisition&perce_qualite_pme.pdf)

9 [https://pme.gouv.ci/static/docs/textesjuridiques/pme/decree\\_statut\\_de\\_l\\_entrepreneur.pdf](https://pme.gouv.ci/static/docs/textesjuridiques/pme/decree_statut_de_l_entrepreneur.pdf)

## 4. Offre de financement en Côte d'Ivoire

### 4.1. Généralités

Le système financier en Côte d'Ivoire se compose de l'ensemble des institutions et instruments financiers permettant de mettre en relation, d'une part, des agents à capacité de financement, et d'autre part, ceux à besoin de financement. Un agent peut être soit un ménage, une entreprise, un gouvernement (l'État), une collectivité locale ou encore une entité étrangère.

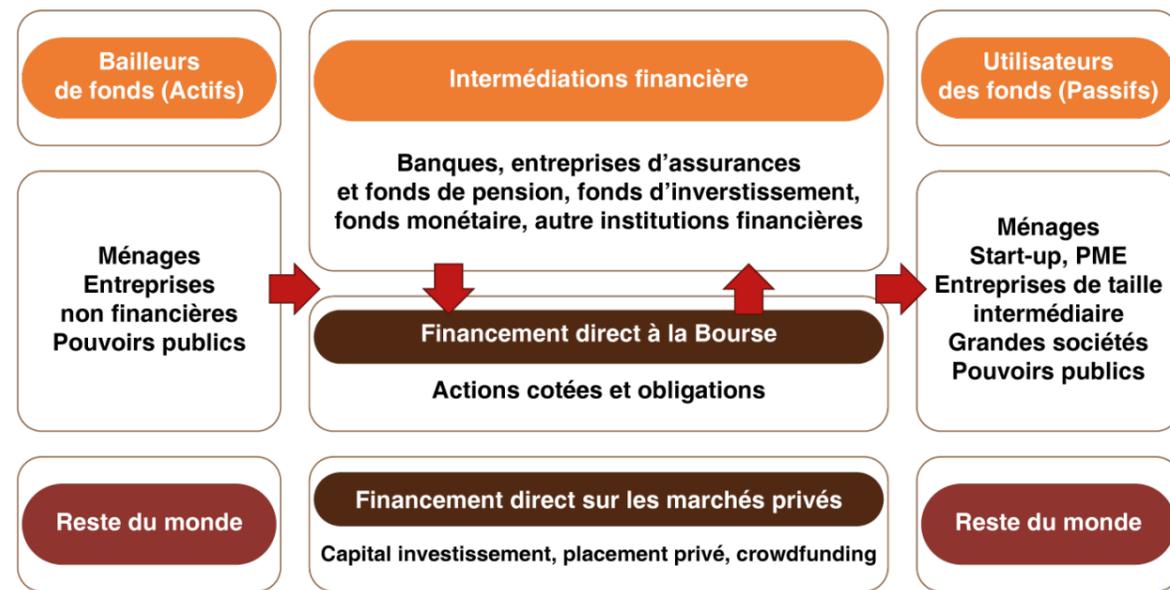
De ce fait, le système financier permet une amélioration de l'efficacité de l'allocation des ressources au sein de l'économie. Ainsi, un agent qui ne peut financer intégralement ses dépenses à partir de ses ressources propres, peut recourir à un financement externe. Deux possibilités se présentent : le financement direct et le financement indirect.

Le financement direct ou finance directe fait référence à un flux de capitaux à travers un marché de capitaux dans lequel les agents à capacité de financement (prêteurs) rencontrent directement ceux à besoin de financement (emprunteurs) en leur achetant des titres. Les titres sont des droits sur le revenu futur. Ce marché des capitaux ou marché financier comprend le marché monétaire pour les financements à très court terme (marché monétaire interbancaire) et court terme (marché monétaire des titres de créances), le marché obligataire et le marché des actions pour les financements à moyen et long terme.

Le financement indirect ou finance indirecte (intermédiation) passe par le biais des organismes financiers (intermédiaire). Dans ce cas, les agents obtiennent leurs financements en s'adressant aux institutions financières. Ces organismes financiers sont, entre autres, les banques commerciales, les assurances et les fonds d'investissements (sociétés de gestion).

On dénombre environ 120 acteurs financiers capables de financer ou accompagner des PME en Côte d'Ivoire<sup>10</sup>.

Figure 6 : Système financier



Ci-dessous la présentation de quelques outils de financement des PME.

<sup>10</sup> <https://investmentguide.africa/investors?country=CI&sector=&stage=&funding=>

Tableau 3. Présentation de l'offre de financement Figure

	Principes		Exemples	
Amorçage	Love money / Prêts d'honneur	La famille, l'entourage ou des individus prêtent à l'entrepreneur ou à l'entreprise. L'opération peut être formelle ou informelle.	Familles, amis	
	Subventions	La subvention peut être remboursable ou non mais permet généralement de financer les premières années en réduisant le risque de démarrage et prépare l'entreprise à recevoir des fonds plus importants.	AFD, UE, GIZ, Mastercard via Comoé Capital et I&P, USAID	
	Banques	Financement avec un taux d'intérêt et une échéance souvent adossé à une demande de garantie.	Ecobank, SGI, SIB etc.	
Dettes	Institutions de microfinance / Mésfinance		Microcred, Advans, CAC etc.	
	Fonds de dette		Grofin, SIDI, MCE, Root Capital	
	Business Angels	Particuliers investissant en capital dans des entreprises jeunes.	Ivoire Angels, Abidjan Angels, Business Angels MDE	
Prise de participation (capital et quasi-capital)	Fonds d'investissement	Acteurs apportant du financement en capital ou quasi-capital (obligations convertibles, actions de préférence, prêts participatifs etc.), sans garantie.	Comoé Capital, I&P, Cauris, Adiwale, Injaro etc.	
	Venture Capital	Création et financement d'entreprises à partir de financements en propres et surtout une équipe & ressources partagées entre les entreprises créées ou financées.	Partech, Orange Digital Ventures, Saviu	
	Start-up studio		Jango, Neper	
Financements spécialisés	Crédit de mobilisation de créance (affacturage, escompte)	Financement permettant à l'entreprise d'encaisser en avance des factures (via la banque ou le factor) afin de couvrir le déficit éventuel de trésorerie dû aux délais clients.	Banques	
	Crédit bail	Le principe est le suivant : une société de crédit-bail achète un bien pour le compte de l'entreprise et le lui loue. En ce sens le crédit-bail n'est pas un prêt d'argent.	Banques, Alios Finance, Fidelis	
	Fonds de garantie	Le fonds de garantie offre aux PME l'éta possibilité d'avoir des garanties demandées par les banques.	AFG, ARZ	
	Crédit de trésorerie ou financement Fonds de roulement (Découvert, crédit de campagne)	Financement sur une période relativement courte	Banques, Microfinances, SIDI, MCE, Root Capital	
	Financement de l'export	Dispositifs permettant aux entreprises de réduire les risques et financer les opérations hors du pays.	Banques	
Financement direct	Marchés boursiers	Financement sur les marchés boursiers à travers une introduction en bourse ou la levée de fonds (émissions d'actions ou d'obligations)	BRVM	
	Financement participatif (crowdfunding)	Investissements (dons, capital, prêts) à partir de fonds levés auprès d'une communauté (des particuliers en général)	Oukaley, Favev, Happy Banky	

Environ 120 institutions financent et accompagnent les PME en Côte d'Ivoire



#### 4.2. La BCEAO

La Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) est l'institut d'émission commun aux 8 États membres de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA). La BCEAO est un établissement public international dont le siège est fixé à Dakar.

La Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) est composée de cinq organes :

- Le gouverneur
- Le comité de Politique monétaire
- Le Conseil d'Administration
- Le Comité d'Audit
- Les Conseils Nationaux de Crédit

Conformément à l'article 8 des statuts de la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), l'objectif prioritaire de la politique monétaire de la BCEAO est d'assurer la stabilité des prix.

La Banque Centrale est investie des missions fondamentales suivantes :

- Définir et mettre en œuvre la politique monétaire au sein de l'UMOA
- Veiller à la stabilité du système bancaire et financier de l'UMOA
- Promouvoir le bon fonctionnement et assurer la supervision et la sécurité des systèmes de paiement dans l'UMOA
- Mettre en œuvre la politique de change de l'UMOA dans les conditions arrêtées par le Conseil des Ministres

- Gérer les réserves officielles de change des États membres de l'UMOA

La BCEAO intervient principalement sur le marché monétaire. Ce marché est celui sur lequel les institutions financières habilitées échangent des liquidités avec la Banque Centrale ou entre elles. Il est composé des guichets d'intervention de la BCEAO et de l'interbancaire. La BCEAO intervient sur ce marché pour apporter ou reprendre des liquidités dans le but d'encadrer les taux d'intérêt pratiqués sur l'interbancaire. Les interventions de la Banque Centrale portent sur les opérations d'open market, les refinancements sur les guichets permanents et le guichet des avances intra-journalières.

Les appels d'offres ou opérations d'open market constituent le principal moyen d'intervention de la Banque Centrale et sont menés à travers la vente, la prise ou la mise en pension de titres ou d'effets. Ils comprennent les opérations principales d'injection de liquidités de maturité une semaine, de maturités longues comprises entre 1 et 12 mois, les opérations de retrait de liquidités, les opérations ponctuelles de réglage et les opérations de cessions temporaires ou définitives de titres sur le marché interbancaire. Outre le guichet des appels d'offres, la Banque Centrale a mis en place des guichets permanents (guichet de prêt marginal, guichet spécial de refinancement et guichet des avances intra-journalières) en vue de fournir, à la demande, des liquidités d'appoint aux établissements de crédit éligibles.

Sur le guichet de prêt marginal, la BCEAO offre des possibilités de refinancement sur une maturité comprise entre 1 et 7 jours tandis que sur le guichet spécial de refinancement, les contreparties admissibles peuvent bénéficier des avances sur des maturités allant de 3 à 12 mois. Pour sa part, le guichet des avances intra-journalières est à la disposition des participants pour leur permettre de faire face aux besoins de trésorerie au cours d'une journée d'échange. Les avances sur ce guichet sont remboursables le même jour et ne portent pas intérêt.

L'accès aux guichets de refinancement de la BCEAO est réservé aux établissements de crédit et aux institutions communautaires prévu à l'article 22 du Traité de l'UMOA, sous réserve du respect du dispositif prudentiel applicable aux banques et établissements financiers ainsi que celui régissant le système des réserves obligatoires. Les refinancements de la BCEAO sont adossés à des effets et titres publics ou privés pris en garantie.

#### 4.3. Les banques (établissements de crédits) et les établissements financiers

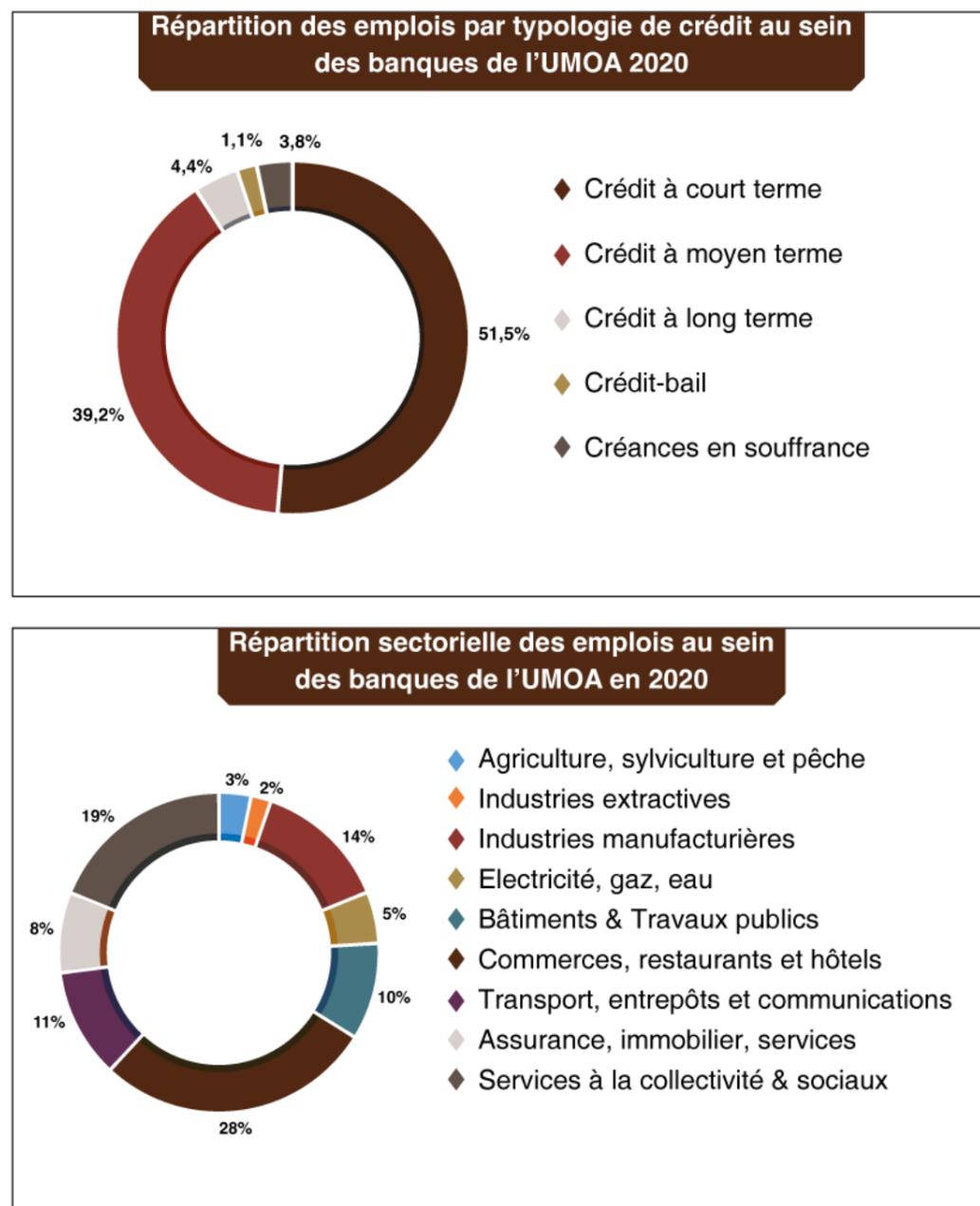
##### 4.3.1. Les banques (établissements de crédits)

Une banque est un établissement de crédit. Selon l'article 2 de la loi-cadre portant réglementation bancaire, « Sont considérées comme établissements de crédit, les personnes morales qui effectuent, à titre de profession habituelle, des opérations de banque. Constituent des opérations de banque, au sens de la présente loi, la réception de fonds du public, les opérations de crédit, ainsi que la mise à disposition de la clientèle et la gestion de moyens de paiement. Les établissements de crédit sont agréés en qualité de banque ou d'établissement financier à caractère bancaire. ».

L'offre de financement en Côte d'Ivoire est dominée par les banques. Le secteur, assez atomisé, est composé de 28 banques (dont 2 succursales) et 2 établissements financiers. Le leader détient un peu moins de 11 % de part de marché. En 2020, le montant des crédits octroyés à la clientèle (nets des provisions) s'élève à 8 444 milliards FCFA en Côte d'Ivoire, les banques ivoiriennes représentant 33,8 % du PNB de la région.

La répartition des crédits octroyés en 2020 par les banques de l'UMOA montre que les financements long-terme et le crédit-bail sont marginaux. Selon une étude de la Banque Mondiale, les crédits long terme et les crédits de maturité inférieure à un an représentent respectivement 3 % et 61 % des crédits octroyés en Côte d'Ivoire.

Figure 8 : Répartition des emplois au sein des banques



Sources : Rapport 2020 de la commission bancaire

Le taux de dégradation brut du portefeuille des banques s'établit à 10,9 % dans la région. Les banques ont travaillé à mettre en place des politiques offensives en matière de PME avec la mise en place d'équipes spécialisées et sensibilisées aux enjeux du financement des PME.

#### 4.3.2. Les établissements financiers

Selon l'article 4 de la loi-cadre portant réglementation bancaire : « Les établissements financiers à caractère bancaire sont habilités à effectuer les opérations de banque pour lesquelles ils sont agréés. »

Les établissements financiers à caractère bancaire sont classés en cinq (05) catégories, selon la nature des opérations qu'ils sont autorisés à effectuer :

##### 4.3.2.1. Catégorie 1 - établissements financiers de prêts

Les établissements financiers de prêts font profession habituelle d'effectuer, pour leur propre compte, notamment les opérations suivantes :

- financement des besoins de trésorerie et d'investissement des entreprises
- prêts pour l'acquisition de meubles corporels
- prêts immobiliers
- crédits différés
- autres prêts aux particuliers et aux entreprises

##### 4.3.2.2. Catégorie 2 - établissements financiers de crédit-bail ou de location avec option d'achat

Les établissements financiers de crédit-bail ou de location avec option d'achat sont spécialisés dans les opérations ci-après :

- Toutes opérations de location de biens d'équipement, de matériel ou d'outillage qui, donnent au locataire la possibilité d'acquérir à une date convenue avec le propriétaire, tout ou partie des biens loués, moyennant un prix arrêté d'accord parties et prenant en compte les paiements effectués à titre de loyers.
- Toutes opérations, par lesquelles une entreprise finance, pour son compte, l'achat et/ou la construction de biens immobiliers à usage professionnel, afin de les donner en location à des personnes à la demande desquelles elle a agi et qui pourront devenir propriétaires de tout ou partie, au plus tard à l'expiration du bail.
- Toutes opérations de location de fonds de commerce ou de l'un de ses éléments incorporels qui, confèrent au locataire la possibilité d'acquérir, à une date fixée avec le propriétaire, le fonds de commerce ou l'un de ses éléments incorporels, moyennant un prix convenu tenant compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyers, à l'exclusion de toute opération de cession de bail, à l'ancien propriétaire, du fonds de commerce ou de l'un de ses éléments incorporels.

##### 4.3.2.3. Catégorie 3 - établissements financiers d'affacturage

Les établissements financiers d'affacturage assurent la gestion des comptes-clients, le recouvrement des factures, le préfinancement des créances à recouvrer et la garantie contre le risque de non-paiement. Ils agissent dans le cadre d'une convention, soit en acquérant lesdites créances, soit en se portant mandataire du créancier avec une garantie de bonne fin, dans ce dernier cas.

##### 4.3.2.4. Catégorie 4 - établissements financiers de cautionnement

Les établissements financiers de cautionnement ont pour objet de prendre, à titre onéreux, dans l'intérêt d'une personne physique ou morale, un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou toute autre garantie.

##### 4.3.2.5. Catégorie 5 - établissements financiers de paiement

Les établissements financiers de paiement sont spécialisés dans les services de paiement. Les services de paiement s'entendent de toute activité exercée à titre professionnel et destinée à mettre à la disposition du public, des instruments ou offrir des prestations lui permettant notamment l'exécution, quels que soient l'infrastructure, le support ou le procédé technique utilisé, des opérations telles que les encaissements, les versements, les retraits, les virements, les paiements et les prélèvements.

11 Les données de cette section proviennent du rapport 2020 de la commission bancaire de l'UMOA



**Présentez-vous**

Tout d'abord, je tiens à vous remercier pour l'opportunité que vous me donnez de communiquer au nom de la communauté bancaire qui m'a porté à la tête de sa faïtière depuis bientôt 1 an. Je suis Jérôme Ehui, DG de Versus Bank et Président de l'Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers de Côte d'Ivoire (APBEF-CI).

**Qu'est-ce que l'APBEF-CI ?**

L'APBEF-CI a pour objet de susciter et de maintenir des relations régulières et profitables entre ses membres, de manière à leur permettre de présenter un front uni et avoir le même langage, pour la défense et le développement des activités bancaires et financières dans l'économie de type libéral de la Côte d'Ivoire.

Ainsi, elle mène cette mission à travers :

- L'unification des règles qui régissent ses membres et des pratiques qu'elles suivent
- La contribution au développement de l'épargne et de la prospérité du commerce, de l'industrie et de l'agriculture, par la présentation de toute suggestion relative à ses intérêts généraux : au Gouvernement, à la BCEAO, aux Chambres Consulaires et aux autres organisations professionnelles ; des interventions, en agissant comme arbitre amiable ou rapporteur, dans les contestations qui peuvent être portées devant elle
- Des interventions en justice, si elle juge utile, dans toute situation où une banque ou établissement financier est en cause, en demande ou en défense, lorsque le procès touche aux intérêts généraux de l'exercice de la profession
- La mise en commun des renseignements sur la solvabilité et la moralité du commerce en général
- Des interventions dans les cas prévus par les textes législatifs ou réglementaires, notamment, l'APBEF-CI étudie les questions intéressant l'exercice de la profession bancaire et des professions s'y rattachant : conditions, regroupement, création de services communs, formation professionnelle.

L'APBEF-CI organise spécifiquement :

- Les travaux de réflexion et des plaidoyers de ses commissions
- La formation et le recyclage des agents de banques
- Les journées du Banquier
- Les rencontres sectorielles
- Le forum Banques PME
- L'initiative La Finance s'engage, en partenariat avec la CGECI

**Qu'est ce qui explique la part relativement faible du financement long terme octroyé par les banques ?**

La première et principale raison est la difficulté qu'ont les banques à se procurer des ressources longues sur le marché financier. Cette difficulté concerne aussi bien la disponibilité que le coût desdites ressources. En second lieu, on peut évoquer le niveau de risque que présente le crédit de longue maturité dans notre économie dominée par l'informel.

**Quelles sont les difficultés que vous rencontrez dans le cadre du financement des PME ?**

Cette question est sans doute la plus grande problématique du secteur bancaire. La principale difficulté que rencontrent les banques est le risque de crédit. En termes de la qualité du portefeuille de crédit, les PME présentent 2 fois plus de risques que les grandes entreprises. Plus grave est la question même de la fiabilité des données fournies par les PME qui compliquent la tâche des comités de crédit qui méconnaissent les secteurs d'activité des PME. Une autre difficulté est l'insuffisance de fonds propres et de garanties des PME.

**La réglementation bancaire actuelle est-elle adaptée au financement des PME ?**

La réglementation paraît en effet peu adaptée aux réalités des PME actuelles qui n'arrivent pas à présenter des états financiers fiables et ne possèdent pas les garanties nécessaires

pour rassurer les offreurs de crédit. Toutefois, dans une perspective de mise à niveau des PME aux normes internationales dans un contexte marquée par la concurrence internationale, la réglementation et le passage à Bale2/3 offrent une opportunité de structuration des PME.

**Quelles sont les initiatives entreprises par l'APBEF-CI et ses membres pour favoriser le financement des PME ?**

Pour favoriser le financement, l'APBEF-CI et ses membres maintiennent le dialogue avec les PME à travers notamment le forum Banque PME coorganisé avec la FIPME et les Journées du Banquier et les rencontres sectorielles qui de façon thématique engagent la réflexion pour l'accès au financement des PME. Également, on évoquera l'initiative, la finance s'engage avec sa composante Éducation Financière pour la formation et l'encadrement des PME ainsi que les intentions de financement des banques qui sont des montants sur lesquels les banques prévoient de s'engager au côté des PME. Au niveau des banques membres, on pourrait évoquer l'ouverture de centres dédiés et de départements PME pour établir et maintenir le dialogue avec la clientèle des PME.

**Les PME se plaignent des délais d'instruction des banques et des conditions drastiques (garanties).**

**Que pouvez-vous en dire ?**

... la finance s'engage avec sa composante **Éducation Financière** pour la formation et l'encadrement des PME...

En termes de délai, il faut comprendre le processus d'instruction du dossier de crédit et les étapes de contrôle entre le gestionnaire du compte ou le commercial qui présente le projet et l'équipe d'analyse de risques qui évaluent la qualité, la fiabilité et le risque du projet. Cette évaluation va jusqu'à la consultation de structures

externes comme la CELIOPE pour les marchés publics. Passé ces étapes, le dossier selon le niveau des montants en jeu peut être débattu jusqu'au siège des groupes bancaires. En tout état de cause, nous pouvons affirmer qu'avec la digitalisation des processus des efforts considérables sont consentis par les membres, même si nous reconnaissons que les banques peuvent faire preuve de plus de célérité. Pour

ce faire, des efforts seront les bienvenus du côté des PME dans la présentation de dossiers fiables.

**Les PME se plaignent du niveau des garanties demandées par les banques. Qu'en dites-vous ? Qu'est-ce qui explique le faible développement du crédit-bail qui peut être un moyen de contournement ?**

Je pense que les PME devraient voir plutôt dans ce qu'elles qualifient de niveau élevé de garantie, un indicateur du niveau des risques qu'elles présentent. Quand le risque est élevé, les banques se rassurent par des sûretés (nantissement, hypothèques, etc.). Si les risques des entreprises sont moindres et les fonds propres importants, les garanties seraient moindres. Le crédit-bail est un mécanisme récent qui marche sur des investissements comme les véhicules et tous les biens qui présentent des marchés secondaires. Même s'il y a eu une amélioration du dispositif réglementaire en faveur des PME, l'absence de marchés secondaires en cas de non-rachat de l'investissement à sa valeur résiduelle. Quid de la maintenance des infrastructures et des risques liés dans notre contexte avec une faible qualité des infrastructures... (routes, communication, etc.)

**4.4. Les microfinances (systèmes financiers décentralisés)**

La microfinance fait surtout référence au micro-crédit. Un micro-crédit correspond à un crédit d'un faible montant destiné avant tout à des personnes n'ayant pas ou peu de revenus.

Au 31 décembre 2021, la Côte d'Ivoire comptait 46 institutions de microfinance<sup>12</sup> réparties comme suit :

- 3 unions coopératives.
- 19 Sociétés Anonymes (SA).
- 24 mutuelles et/ou coopératives d'épargne et de crédit (IMCEC) unitaires.

La mésofinance est représentée par COFINA (Compagnie Africaine de Crédit – CAC) et la Mutuelle de Crédit et de Financement des Petites et Moyennes Entreprises (MCF-PME).

La liste des institutions de microfinances agréées en Côte d'Ivoire est disponible en Annexe 2. En 2021, le montant des crédits octroyés à la clientèle des microfinances (nets des provisions) s'élève à 445 milliards FCFA en Côte d'Ivoire.

Les institutions de microfinance en Côte d'Ivoire s'adressent essentiellement aux personnes physiques. En effet, en 2021, seulement 3 % des prêts des institutions de microfinance ont été adressés aux personnes morales.

Le montant moyen des prêts est très volatile passant de 1 168 357 FCFA au premier trimestre 2021 à 263 296 FCFA au troisième trimestre 2021 (en 2020, le montant moyen était de 555 063 FCFA)<sup>13</sup>.

<sup>12</sup> <https://microfinance.tresor.gouv.ci/micro/wp-content/uploads/2022/03/Note-Conj-04T2021.pdf> - <sup>13</sup> <https://microfinance.tresor.gouv.ci/micro/wp-content/uploads/2022/01/STAT-AN-2020-2024.pdf>

**Qu'est-ce qui explique l'échec des initiatives de garanties mises en place (ARIZ, garantie d'état pour les PME, etc.) dans leur collaboration avec les banques ?**

Je ne parlerai pas d'échec mais d'axes à améliorer. J'évoquerai les conditionnalités et les coûts de refinancement qu'il faut revoir et un des points sur les conditionnalités est le coût de réalisation de la garantie qui est pour les banques un surcoût à éliminer.

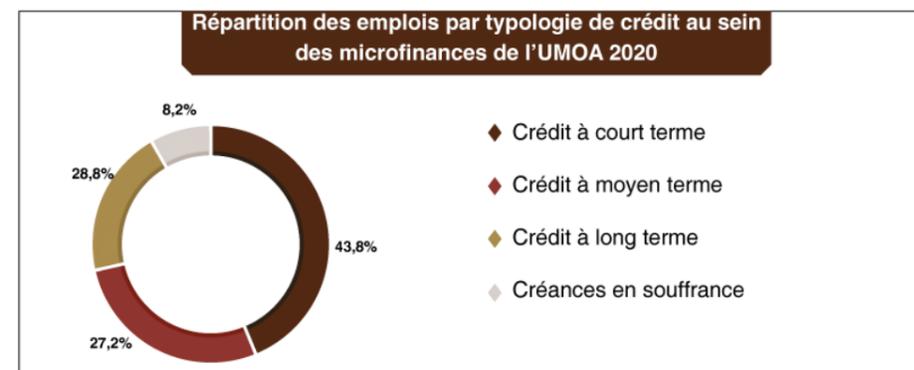
**Quelles sont vos propositions pour favoriser l'accès au financement bancaire par les PME ?**

Pour favoriser l'accès au financement bancaire des PME, il faudrait :

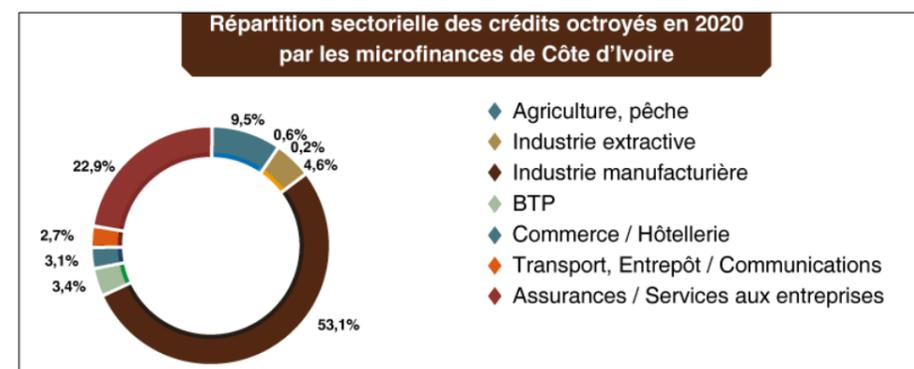
- Renforcer la structuration des PME (formation, organisation patronale, Action des structures d'Appui et d'Encadrement, Centre de Gestion Agréé).
- Favoriser l'accès au refinancement des PME (ressources longues).
- Améliorer les dispositifs de mitigation des risques (fonds de garanties).
- Développer les financements alternatifs (Private Equity, capital investissement Business Angel, etc.)

La répartition des crédits octroyés en 2020 par les microfinances de l'UMOA montre que les financements long-terme représentent une part importante.

Figure 9 : Répartition des emplois au sein des institutions de microfinance



Sources : Rapport 2020 de la commission bancaire



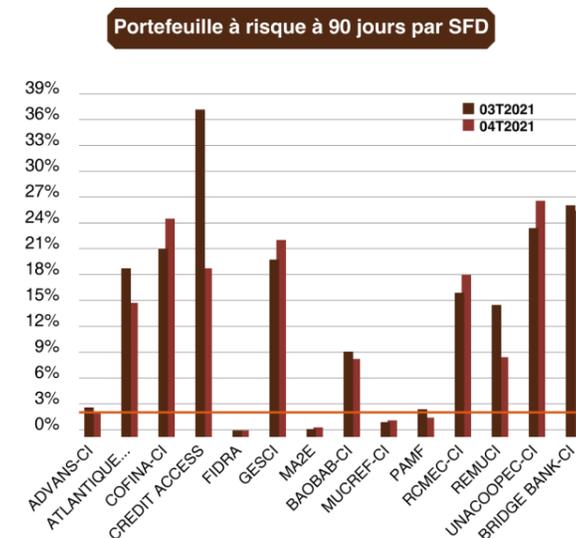
Sources : Rapport du 4ème trimestre de la Direction de la réglementation et de la surveillance des SFD

La proportion de financement long-terme supérieure aux banques n'est pas logique au regard des activités de ces deux types d'acteurs. Selon les échanges avec les institutions de microfinance, il ressort que seule COFINA octroie des prêts long terme alors que les encours totaux de crédit de COFINA représentent 12 % des encours crédit du secteur.

Le graphique ci-dessous montre le niveau de dégradation du portefeuille des microfinances de Côte d'Ivoire. Le seuil fixé par le régulateur semble bas (3%) au regard de l'activité risquée de ces institutions.

Figure 10 : Portefeuille à risque à 90 jours des institutions de microfinance

De plus, les fluctuations entre deux dates d'analyse du portefeuille à risque sont importantes, ce qui ne permet pas de dégager une tendance lourde. Il faut aussi noter un faible niveau des fonds propres des acteurs du secteur générant un risque supplémentaire et une difficulté liée au métier.



Source : DGTCP/DRSSFD



### Présentez-nous COFINA (positionnement, réalisations, perspectives)

Première institution panafricaine de mésofinance, le Groupe Compagnie Financière Africaine (COFINA) a développé une expertise nouvelle de la finance inclusive par une approche structurée des financements proposés à ses clients et un accompagnement personnalisé. Avec plus de 260 000 clients, dont 30 % en Côte d'Ivoire, et un total bilan qui se chiffre à plus de 333 milliards de FCFA au 30 juin 2022, notre objectif est d'accompagner les entrepreneurs et les PME/PMI de la manière la plus efficace sur toutes les étapes de la formalisation sur les différents niveaux de financements où l'offre est peu abondante.

À travers sa volonté première de construire un système financier africain plus inclusif, le Groupe COFINA s'est assigné la mission de créer de la valeur ajoutée pour ses partenaires et de participer durablement au développement du continent africain. Notre stratégie de déploiement nous permet d'être actuellement présents, à travers nos 14 filiales, dans 8 pays d'Afrique (Guinée Conakry, Sénégal, Côte d'Ivoire, Gabon, Congo Brazzaville, Mali, Burkina et Togo) et en France, précisément à Paris. Nous avons une équipe composée de 22 nationalités différentes et aux compétences pluridisciplinaires, ce qui est le reflet de l'ouverture et de l'adaptation à un monde en perpétuel changement. Notre cœur de cible, c'est la mésofinance et cela le restera. Certes, beaucoup de nos clients grandissent et nous essayons de voir comment les accompagner dans leur développement, de la nanofinance à la mésofinance en passant par la microfinance tout en restant dans les exigences des autorités de régulation en termes de fonds propres et de conformité.

### Quels sont selon vous les principaux obstacles au financement des PME (COFINA et plus généralement les établissements financiers) ?

Alors que les TPE et PME représentent le cœur du tissu productif local en Afrique subsaharienne, contribuant à plus de la moitié

du PIB et des emplois, elles continuent à avoir un accès limité au marché des financements : Les PME représentent 90 % des entreprises et emploient approximativement 60 % des travailleurs, dont beaucoup de femmes et de jeunes. Néanmoins, le tissu productif africain est majoritairement composé de micro-entreprises informelles compte tenu de l'existence de freins juridiques (absence ou défauts du cadre juridique et réglementaire) et financiers (faiblesse du taux de bancarisation) entravant l'accumulation de capital. Le développement des PME africaines est donc sérieusement entravé par un environnement qui n'est pas des plus favorables. Beaucoup d'entreprises sont en réalité dans une zone grise à cheval entre le formel et l'informel. La nature informelle d'une grande partie de l'activité économique de l'Afrique rend donc le travail des institutions financières très difficile.

### Que pensez-vous du tissu de PME en Côte d'Ivoire (par rapport aux attentes d'un acteur financier comme vous) ?

La Côte d'Ivoire, tout comme la plupart de nos pays africains, compte un grand nombre de PME par rapport à la taille de leur économie, mais il s'agit presque exclusivement de micro-entreprises qui ne font pas partie de l'économie formelle. Les PME jouent un rôle central dans le développement industriel (75 % des emplois dans ce secteur). Elles répondent à la demande croissante de services locaux et permettent une plus grande spécialisation. Elles soutiennent les grandes entreprises avec leurs biens et services. Les PME sont donc la clé du développement durable et de la croissance inclusive. Il y'a donc un énorme potentiel.

### Les PME soulignent la nécessité d'avoir des garanties ou les taux d'intérêt élevés comme des freins à l'accès au financement. Qu'avez-vous à dire sur le sujet ?

Voyez-vous, il y a une inadéquation entre l'offre et la demande qui conduit la majorité des banques traditionnelles à se focaliser sur les clients présentant le moins d'asymétrie d'informations, donc les grandes entreprises au détriment des PME... En effet, les acteurs classiques se révèlent dans l'incapacité de répondre aux besoins de

financement clairement identifiés par les TPE/PME si bien que les PME d'Afrique subsaharienne font face, chaque année, à un manque de financement de près de 330 milliards d'USD selon la Société Financière Internationale. Fort heureusement, certains acteurs l'ont compris et se stratifient en différentes activités (banque classique, méso et microfinance).

L'originalité de la mésofinance, notre métier, c'est qu'elle demande un changement total de paradigme dans l'approche client. On ne peut pas faire de mésofinance sans maîtriser les fondamentaux de la finance ainsi que la connaissance de l'environnement des PME et des entrepreneurs. Si l'on devait schématiser, je dirais que c'est une activité à mi-chemin entre la finance classique et la grande distribution. La première comprend la problématique de gestion des risques et la seconde maîtrise les enjeux de proximité.

Toutefois, les PME n'ont pas besoin que de financement, il y a tout un faisceau d'autres interventions qui doivent compléter le renforcement de capacités des PME, au-delà du financement.

### Quelles sont les pistes de solutions que vous voyez pour faciliter aux PME l'accès au financement ?

Pour surmonter ces complexités, la première condition est de travailler le plus près possible du terrain. Une autre condition préalable est la mise en œuvre d'un système de notation de crédit approprié. Le dernier point essentiel concerne le soutien aux jeunes PME. On estime que 60 % des entreprises échouent dès leur première année d'exercice. Mais l'État doit aussi faire son travail de simplification pour stimuler les entreprises, d'abord en réduisant et en simplifiant les formalités administratives, et en garantissant les droits de propriété et l'élimination des impôts punitifs. Dans la conception des produits financiers, il faut pouvoir tenir compte de la capacité de paiement de ces PME, en définissant des garanties appropriées, en établissant des échéanciers de remboursement spécifiques, avec des taux d'intérêt compétitifs qui sont fixés de façon à couvrir leurs coûts et à leur assurer une marge bénéficiaire.

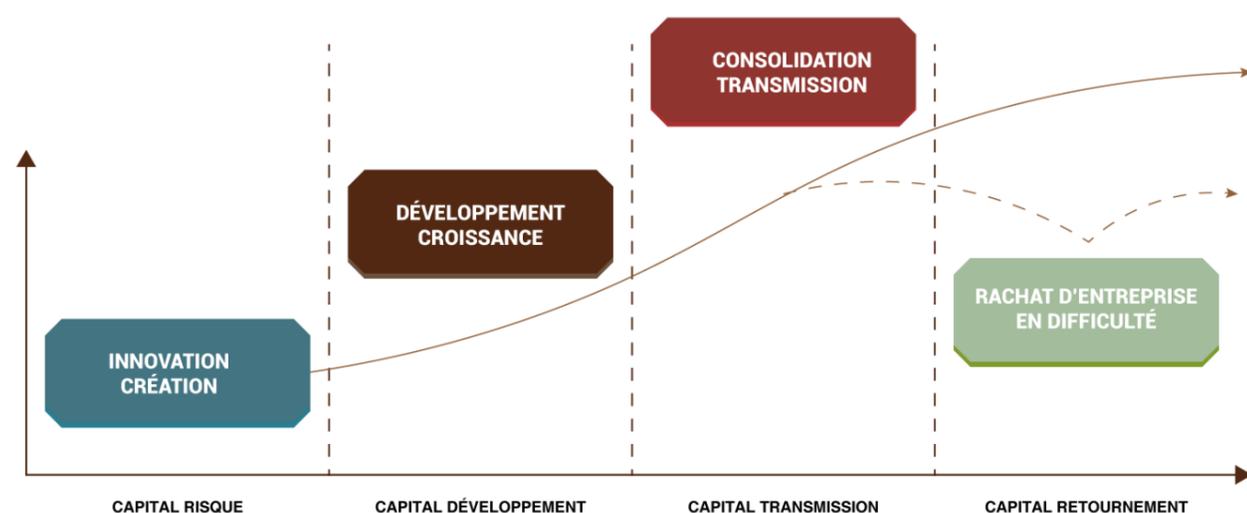
#### 4.5. Les fonds d'investissements et le financement alternatif

Le capital investissement ou private equity se définit comme la prise de participation en capital dans des entreprises non cotées dans le but de financer leur démarrage, leur développement ou leur cession/transmission. Le capital investissement joue un rôle de premier ordre aussi bien dans la création d'entreprises innovantes et créatrices d'emplois que dans le renouvellement et l'entretien du tissu économique.

Les apporteurs de capitaux privés investissent en fonds propres (sans garanties) dans le but de dégager de la plus-value lors de la sortie. Cette participation principalement financière peut également s'accompagner d'une participation stratégique (apport d'un savoir-faire, d'un réseau...).

Le capital investissement se décompose généralement en quatre grandes pratiques :

Figure 11 : Différentes pratiques du capital investissement



- i. Le capital risque : il intervient le plus souvent auprès de jeunes entreprises innovantes, principalement dans les secteurs des nouvelles technologies, des sciences du vivant..., souhaitant trouver des financements. On distingue au sein de ce métier :
  - le capital amorçage (ou seed money) dont l'objectif est de financer la recherche et les tous premiers développements d'un concept. Ce financement intervient au stade de la mise au point d'un produit ou d'un service. Cette étape permet notamment de montrer la faisabilité d'un projet avant le passage à un stade de commercialisation.
  - le capital création qui consiste à financer des entreprises en création, soit le développement et la première commercialisation du produit. Les entreprises cibles sont âgées de moins de trois ans et non bénéficiaires.
- ii. Le capital développement : il intervient après les premiers stades de création de l'entreprise, alors que l'entreprise gagne en maturité. Le but du capital développement est d'investir dans des entreprises de plus de trois ans, bénéficiaires et souhaitant consolider leur structure financière afin de passer à une nouvelle étape de leur développement de type croissance externe ou développement d'une nouvelle gamme de produits, par exemple. A noter que le capital développement n'intervient pas sur des secteurs économiques spécifiques, contrairement au capital risque qui privilégie généralement les nouvelles technologies. De plus, les participations sont, dans ce cadre, généralement minoritaires.
- iii. Le capital transmission : de loin la part du capital investissement la plus importante, le capital transmission intervient lors de la cession ou du rachat d'une entreprise. Cette dernière

peut être rachetée par les dirigeants ou des investisseurs extérieurs (on parle alors de buy-out). Ce métier est souvent associé à des opérations à effet de levier. Ce rachat peut en effet s'effectuer par recours à l'endettement (ou leverage en anglais). On parle alors de leverage buy-out – LBO.

- iv. Le capital retournement ou restructuration : il intervient lorsque la société traverse une crise et nécessite, par exemple, une restructuration. Les investisseurs peuvent alors injecter des fonds propres afin de permettre à l'entreprise de passer ce cap.

Quelle que soit la forme qu'il prend, le capital investissement confère à l'apporteur de capitaux un droit de regard sur la gestion, la stratégie de l'entreprise cible. La participation au capital de l'entreprise est assortie de droit de vote aux assemblées et la participation active à la gouvernance qui permet une création de valeur pour l'entreprise.

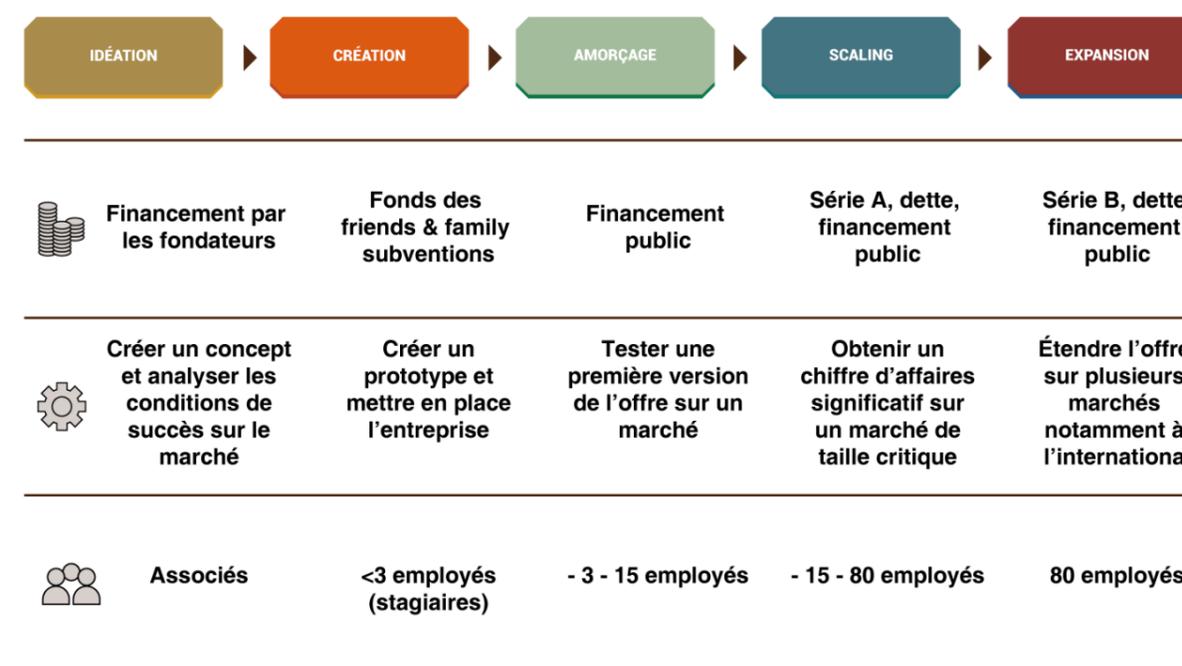
Dans le cadre du capital investissement, les investisseurs ont vocation à se désengager à moyen terme. Les titres étant par nature non cotés, la sortie de telles opérations est délicate. Plusieurs modalités de sortie s'offrent cependant aux investisseurs :

- la cession de l'entreprise à l'entrepreneur
- la cession de l'entreprise à l'équipe de management
- la cession à un industriel
- l'introduction en bourse
- la cession à un autre investisseur via un fonds ou un LBO secondaire, par exemple

Les fonds d'investissement sont la plupart du temps gérés par des sociétés de gestion.

Même si le processus reste le même, le cycle de financement des Start-ups contient quelques nuances comme le montre le schéma<sup>14</sup> ci-dessous :

Figure 12 : Cycle de financement des Start-ups



14 <https://www.ludosln.net/les-5-etapes-cles-de-la-croissance-dune-start-up/>

#### 4.5.1. Business Angels

Un Business Angel est une personne physique qui décide d'investir une partie de son patrimoine financier dans des sociétés innovantes à fort potentiel.

Le Business Angel est souvent un cadre d'entreprise en activité ou un ancien entrepreneur : il (ou elle) a donc une réelle expérience de la vie entrepreneuriale qui l'amène à partager son carnet d'adresses et à donner des conseils judicieux pour favoriser le développement de l'entreprise et la conduire à sa réussite.

Les Business Angels ivoiriens ne se définissent en général pas comme tels, même si cette activité prend de l'ampleur localement et de façon informelle.

Les Business Angels peuvent se réunir autour d'une forme juridique spécifique (association, entreprises, etc.) et créent ce qu'on appelle un club de Business Angels.

Les initiatives lancées localement restent embryonnaires du fait de certaines difficultés rencontrées notamment au niveau de l'absence de marché secondaire (revente des parts du Business Angel). Les initiatives lancées sont Business Angels MDE (portée par l'école MDE Business School), Ivoire Angels et Abidjan Angels.

Certaines initiatives visent à favoriser le développement de l'activité de Business Angels. A titre d'exemple, l'initiative Digital Africa de l'AFD a permis de mettre sur pied Catalytic Africa qui permet aux Business Angels de voir multiplier leur mise par 2 ou par 3 à chaque fois qu'ils investissent dans une PME ou Start-up<sup>15</sup>.

Les Business Angels étrangers peuvent investir en Côte d'Ivoire au même titre que les locaux.



#### ► JEAN ERIC KOUSSEMON

Secrétaire Général  
Business Angels MDE

#### Présentez-vous

Je suis Koussémon Jean Eric, consultant en gestion, professeur de finance et Coordinateur du Centre pour l'Innovation et le Développement de l'Entrepreneuriat (CIDE) de MDE Business School. J'occupe par ailleurs, la fonction de Secrétaire Général du club Business Angels MDE.

#### Présentez Business Angels MDE

Business Angels MDE est un club de financement en capital créé en 2020 par des alumni de l'Advanced Management Program (AMP) de MDE Business School, soucieux de participer au développement de l'entrepreneuriat africain. Ces propriétaires et dirigeants d'entreprise sont désireux d'accompagner et de transformer des PME à fort potentiel, à travers non seulement des apports financiers, mais surtout le partage de leurs expériences et compétences ainsi que l'accès à leurs réseaux relationnels. Nous proposons des prises de participations minoritaires dans des PME opérant dans des secteurs d'activité licites, ne nuisant pas à l'intégrité physique et ayant un impact environnemental limité. Nos tickets d'investissement vont de 20 à 300 millions FCFA.

#### Quelles sont les difficultés (obstacles, challenges) que vous rencontrez dans le cadre du financement des PME ?

Business Angels MDE n'ayant pas de ressources humaines totalement dédiées, notre principale difficulté réside dans la constitution du pipeline de prospects à sélectionner pour nos forums d'investissement. La fiabilité des informations fournies par les entrepreneurs à qui nous donnons l'opportunité de participer aux forums s'est avérée un autre obstacle majeur. Certains start-uppeurs sont ainsi plus des pitchers professionnels que de véritables entrepreneurs. Nous avons vite appris que les prix glanés lors des compétitions de

<sup>15</sup> <https://catalytic-africa.com/fr/home-fr/>

plans d'affaires récompensent les meilleurs story tellers et ne sont pas toujours gages de compétences véritables, de sérieux, et de modèles d'affaires éprouvés. De ce fait, nos membres visitent dorénavant les prospects dans leurs entreprises et s'assurent de l'effectivité des opérations de celles-ci, préalablement à toute invitation au forum d'investissement.

Il nous est également arrivé de rencontrer des entrepreneurs dans les NTIC totalement déconnectés des réalités du marché local, et valorisant leurs sociétés sur la base de multiples de la Silicon Valley. Ces situations rendent difficile toute convergence avec les valorisations faites par nos investisseurs. Pour cette raison, notre club ne se cantonne plus aux NTIC comme à son démarrage, mais fait maintenant une large ouverture aux secteurs d'activité traditionnels.

### **Votre activité est assez peu connue localement. Comment comptez-vous changer la tendance et quelle collaboration existe entre les clubs locaux ?**

Effectivement, l'activité de Business Angels est peu connue en Côte d'Ivoire. Nous bénéficions cependant du travail d'éducation abattu depuis plusieurs années par les acteurs locaux du capital-investissement, qui ont contribué à la sensibilisation des PME quant aux avantages d'ouvrir leur capital à des investisseurs apporteurs de véritable valeur ajoutée. Mais le chemin est encore long. Nous avons initié des rapprochements avec une faïtière de PME et certaines banques de la place dans l'optique d'identification de prospects intéressants. Cependant, nous évitons encore de faire de la publicité, conscients de nos capacités humaines limitées. Nous avons également pris attache avec Comoé Capital, seul acteur du capital-investissement sur notre segment de marché, en vue de partages d'opportunités et de co-investissements sur des tickets importants.

### **Quelles sont, selon vous, les initiatives qui peuvent être prises afin de favoriser le développement de clubs de Business Angels ?**

Toute activité d'investissement est risquée. Aussi, même pour des propriétaires et dirigeants d'entreprise chevronnés, il est important de se faire accompagner par des experts de l'activité de Business Angels. Heureusement,

ce coaching existe auprès du Réseau Africain de Business Angels (African Business Angel Network), qui dispose d'un curriculum adapté et de mécanismes d'accompagnement des clubs naissants.

### **Quelles sont vos propositions pour favoriser l'accès au financement bancaire par les PME ?**

En tant que dépositaires de l'épargne des ménages et des acteurs économiques, les banques ne sauraient financer des entreprises n'ayant pas encore fait la preuve de leur viabilité. Il va donc de soi que l'accès au financement bancaire soit précédé par des profits croissants faisant la démonstration de l'existence d'un marché pour les produits et services de la PME.

Outre la fiabilité des états financiers soumis, la confiance des banques se mérite par la qualité des interlocuteurs, qui se doivent d'être crédibles. Cela exige que les dirigeants de PME renforcent continuellement leurs compétences pour faire face aux multiples enjeux actuels.

Par ailleurs, la prise de risque des banques doit être partagée par les actionnaires, sous la forme de fonds propres proportionnels aux ambitions de développement de l'entreprise. C'est à ce niveau que l'ouverture de leur capital à un club d'investisseurs tel que Business Angels MDE peut constituer un véritable multiplicateur de croissance pour des PME à fort potentiel.

---

... Nous bénéficions cependant du **travail d'éducation** abattu depuis plusieurs années par les acteurs locaux du **capital-investissement**, qui ont contribué à la sensibilisation des PME...

---

#### **4.5.2. Financement d'amorçage**

Le segment de l'amorçage a jusqu'à présent été peu représenté dans l'univers du financement en Côte d'Ivoire. En effet, ce segment a été longtemps délaissé du fait de sa faible attractivité pour les investisseurs et de l'absence de marché secondaire véritable.

En Côte d'Ivoire, la quasi-totalité des initiatives d'amorçage ont été lancées par Comoé Capital et son sponsor Investisseurs & Partenaires (I&P), grâce notamment à des partenariats avec des partenaires internationaux comme le Groupe AFD, l'Union Européenne, Mastercard Foundation et la Coopération Allemande (GIZ). Toutes ces initiatives fonctionnent selon le même modèle, à savoir que le fonds Comoé Capital bénéficie d'une subvention du partenaire qui sert ensuite à investir dans des PME à travers le financement d'une phase pilote ou la préparation à l'investissement.

USAID a lancé des initiatives similaires à travers les programmes West Africa Trade & Investment Hub et USADF.

Une phase d'amorçage réussie permet à l'entreprise d'être « investissable ». À titre d'exemple, la quasi-totalité des investissements réalisés par Comoé Capital ont été précédés d'une phase d'amorçage.

Ci-dessous, la présentation de quelques programmes d'amorçage :

- **Programme d'amorçage de Comoé Capital soutenu par Choose Africa (Groupe AFD)**

Ce programme d'une valeur de 400 000 euros couvrait 3 axes principaux :

- Études et activités en vue de la création de Comoé Capital
- Réalisation de phases pilotes afin de « de-risquer » des PME
- Renforcement de capacités des PME à travers le sourcing d'experts

Ce programme a déjà financé une vingtaine de PME en Côte d'Ivoire

- **Fonds d'amorçage Digital Africa de l'AFD**

Doté de 15 millions d'euros, le programme Digital Africa<sup>16</sup> couvre 45 pays dont la Côte d'Ivoire et vise à :

- Soutenir des Start-ups numériques (investissement jusqu'à 300 000 euros) à travers 4 partenaires (Greentec Africa Foundation, African Business Angel Network, Investisseurs et Partenaires via le programme I&P Accélération Technologies et MercyCorps Ventures). En Côte d'Ivoire, des Start-ups comme Coliba, Légafrik et Keiwa ont été accompagnées via ce programme. Le programme vise à les préparer à recevoir un investissement.
- Soutenir les écosystèmes à travers les partenaires Afric'Innov et Afrilabs.

- **I&P Accélération au Sahel soutenu par l'Union Européenne**

- Déployé sur quatre ans, ce programme de 15,5 millions d'euros cible les petites entreprises de la sous-région sahélienne. Porté au niveau africain par Investisseurs & Partenaires, Comoé Capital en assure la supervision en Côte d'Ivoire. Chaque année, environ 5 PME sont accompagnées en Côte d'Ivoire via ce programme.
- Ce programme a déjà soutenu une vingtaine de PME en Côte d'Ivoire.

<sup>16</sup> <https://choose-africa.com/startups-fondsdigitalafrica/>



### Présentez-nous Comoé Capital

Comoé Capital est un fonds de capital investissement à impact qui a la particularité de s'intéresser aux micro et petites entreprises installées en Côte d'Ivoire. Le fonds a été doté par un ensemble de partenaires comme Investisseurs & Partenaires, Orange CI, NSIA Banque et Assurance, Société Générale, le groupe Eurofind, et le groupe Hotter. Le fonds a été créé en mars 2018 sous forme de société d'investissement avec un capital initial de 3,7 milliards de FCFA. Comoé Capital gère aussi un fonds éducation sponsorisé par Jacobs Foundation et met en œuvre différents programmes lancés avec des partenaires comme l'AFD, la GIZ et l'Union Européenne.

### Quelles sont les cibles d'investissement et les axes d'accompagnement

Comoé Capital recherche avant tout des entrepreneurs animés par une forte volonté de croissance qui évoluent dans des secteurs à valeur ajoutée. Nous cibons les entreprises ayant une taille de chiffre d'affaires inférieure à un milliard FCFA. Nous intervenons principalement en fonds propres et quasi fonds propres et accessoirement en prêt d'actionnaires. Les montants d'investissement varient entre 20 et 300 millions FCFA. Nous avons une gamme d'instruments allant de l'amorçage à l'investissement en capital. L'une de nos particularités est l'accompagnement opérationnel que nous apportons aux entreprises investies. Chaque entreprise investie bénéficie de 200 à 250 heures d'accompagnement annuel des équipes d'investissement, en plus de la possibilité de disposer d'une subvention d'assistance technique qui permet de couvrir financièrement les besoins qui nécessitent l'intervention de consultants externes.

### Après 4 ans quel regard portez-vous sur votre activité ?

Nous avons financé 21 entreprises dans des secteurs d'activité aussi variés comme l'industrie textile, l'édition, l'éducation, la santé et la transformation agro-alimentaire.

Après 4 ans notre portefeuille présente des indicateurs encourageants :

- Le chiffre d'affaires des entreprises en portefeuille a été multiplié par 3 (portefeuille investissement)
- 497 emplois maintenus dont 225 créés
- 382 petits producteurs impliqués dans le processus de production
- 70% des sociétés investies sont détenues par des femmes (portefeuille investissement)

### Quelle est votre plus grande ambition en tant qu'entité ?

Notre plus grande ambition est de participer à l'émergence de champions nationaux. La course au développement requiert des infrastructures, une qualité de service public, etc. mais aussi et surtout une cohorte d'entrepreneurs capables de croître et d'entraîner avec eux une partie de la population. De plus, en favorisant l'émergence de ces champions nationaux, nous jetons les bases d'une émulation positive pour plus de vocations entrepreneuriales.

### Le capital investissement en Afrique et particulièrement en Côte d'Ivoire s'est historiquement intéressé aux très grandes entreprises, pourquoi avoir décidé de vous intéresser à ce segment quasi inexploré des micros et petites entreprises ?

Notre expérience dans le financement d'impact en Afrique depuis 20 ans, nous a permis de nous rendre compte qu'il existait de bons entrepreneurs africains installés dans des activités en croissance mais qui se heurtaient à la barrière de l'accompagnement opérationnel et financier. Il est vrai que ces acteurs sont caractérisés au départ par des faibles pratiques en termes de standard de gestion, mais il est aussi vrai que lorsqu'on réussit à y installer des bonnes méthodes d'accompagnement on génère le plus de croissance tant sur la richesse créée que sur les indicateurs ESG.

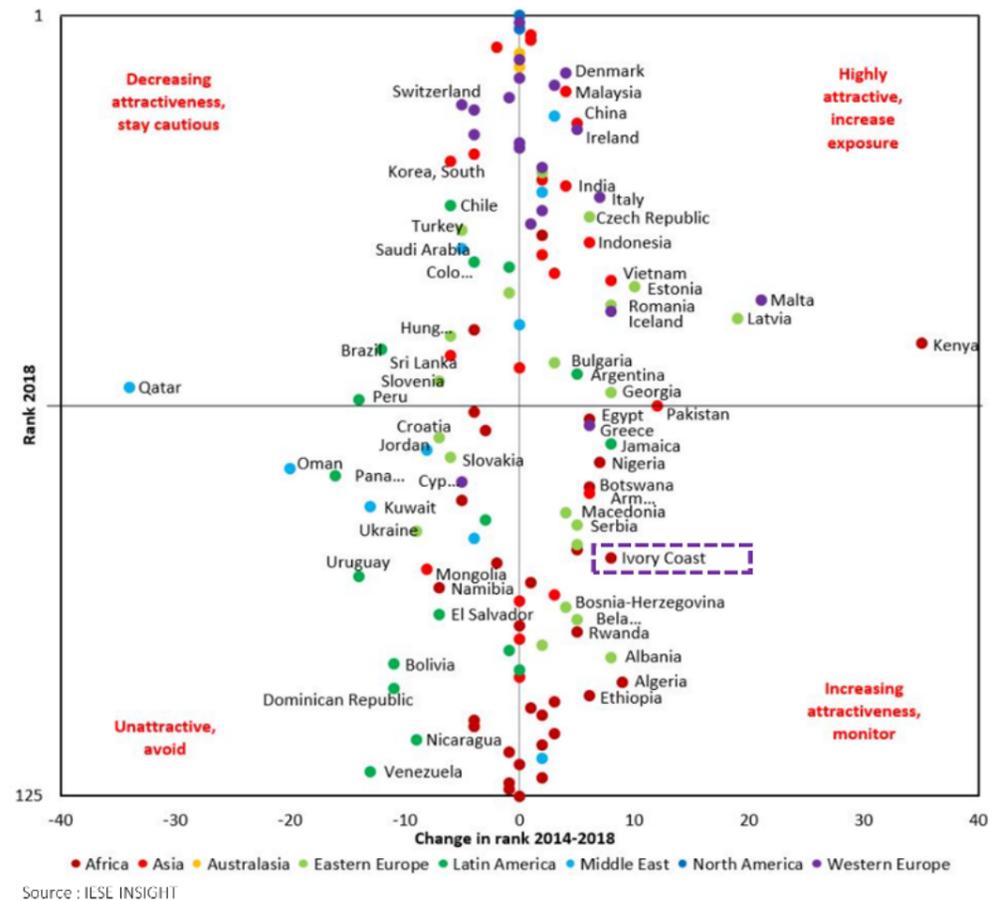
### Quels sont les plus grands défis auxquels vous êtes confrontés ?

La faible connaissance de notre métier conduit trop souvent les entrepreneurs à une forte réticence pour l'ouverture du capital social. Il se trouve que, compte tenu du niveau de risque et du niveau d'implication qui est requis pour faire croître nos cibles, l'investissement en fonds propres est l'outil de financement le plus adapté. Une grande partie de notre mission est de faire davantage de pédagogie afin de mieux faire connaître notre action pour la croissance des PME ivoiriennes.

### 4.5.3. Fonds de capital-risque et capital-développement

La plupart des fonds intervenant en Afrique peuvent investir en Côte d'Ivoire, même si l'industrie du capital-investissement est relativement récente en Afrique et assez peu connue des entrepreneurs. Selon l'Indice d'attractivité des pays pour le capital-risque, la Côte d'Ivoire ne se classe que 102e sur 125 pays<sup>17</sup>.

Figure 13 : Attractivité du capital-investissement dans différents pays



En ce qui concerne les start-ups, des fonds spécifiques (VC), mieux outillés, peuvent intervenir. Les VC sont focalisées sur des entreprises orientées sur l'innovation mais qui présentent un niveau de risque élevé (et donc une rentabilité attendue plus importante). Les acteurs les plus connus sont Partech et Orange Digital Ventures.

Plusieurs autres fonds interviennent en Côte d'Ivoire sans forcément avoir d'équipes basées en Côte d'Ivoire. Parmi eux, nous pouvons citer Helios (l'un des plus gros fonds actifs en Afrique), Saviu, Enko Capital, Pamiga, Africa50, etc.

La liste des fonds d'investissement ayant un bureau en Côte d'Ivoire est présentée en Annexe 3.

### 4.5.4. Fonds spécialisés

Certains fonds d'investissement sont spécialisés dans la dette ou le financement du fonds de roulement. Il s'agit entre autres de INOKS Capital, GROFIN, SIDI, Root Capital, MCE, etc.

### 4.5.5. Start-ups Studios

Le modèle de start-up studio ou company builder permet de créer (ou financer des entreprises) tout en épaulant fortement l'entrepreneur à partir de ressources partagées avec plusieurs start-ups du studio. Jumia, leader du e-commerce a été soutenu par Rocket Internet, l'une des premières start-up studio européenne. En Côte d'Ivoire, les start-ups studio actives sont sur l'innovation (Janngo) ou l'agriculture (NEPER Ventures). Saviu est un VC qui s'apparente à une start-up studio sur certaines de ses opérations.

### 4.6. Les fonds de garantie

Les fonds de garantie sont des dispositifs qui consistent à fournir aux banques commerciales une couverture contre le risque de crédit pour leur prêt à destination des PME. Ainsi, en cas de défaut du remboursement par la PME, les banques peuvent faire appel à la garantie pour se faire indemniser. Ces dispositifs remplacent l'absence de sûretés réelles chez les PME.

Au niveau public, le Fonds de Garantie des PME a été créé. Il a servi de levier pour le Fonds de Soutien des PME durant la crise de la Covid.

Les fonds de garantie africains comme African Guarantee Fund (AFG) ou GuarantCo interviennent en Côte d'Ivoire. Il faut noter que certains acteurs comme IFC ou le Groupe AFD (Ariz) et l'Union Européenne (Euriz) ont mis en place des mécanismes de garanties silencieuses auprès des banques. En 2020 par exemple, le Groupe AFD a octroyé 23 milliards FCFA de garantie aux banques ivoiriennes qui ont permis de financer une centaine d'entreprises.

17 <https://blog.iese.edu/vcpeindex/files/2021/06/report2021.pdf>

18 [www.janngo.com](http://www.janngo.com) - 19 [www.neper.africa](http://www.neper.africa) - 20 [www.saviu.vc](http://www.saviu.vc) - 21 La garantie silencieuse signifie que la PME n'est pas informée que le crédit octroyé par la banque est adossé à une garantie



**Présentez-nous l'African Guarantee Fund (AGF)**

AGF a été créé en 2011 par la Banque Africaine de Développement, le gouvernement danois (représenté par DANIDA) et le gouvernement espagnol (représenté par AECID), avec pour mandat de faciliter l'accès des PME au financement afin de leur permettre de jouer pleinement leur rôle de moteur de la croissance des économies africaines. En 2015, quatre ans après son lancement, AGF conclut sa première opération de croissance externe avec l'acquisition du Fonds de garantie pour les investissements privés en Afrique (Fonds GARI) pour un montant de 35 millions USD. À l'issue de cette opération, l'Agence française de développement (AFD) devient le quatrième actionnaire d'AGF. En 2016, le Fonds nordique de développement (NDF) devient le cinquième actionnaire d'AGF. Sous l'impulsion de NDF, AGF lance un mécanisme de garanties vertes qui visent à débloquer des financements pour les PME qui opèrent dans des secteurs d'activités à faible empreinte carbone. L'African Guarantee Fund est aujourd'hui la 3e institution financière la mieux notée sur le continent africain, après la Banque Africaine de Développement et la Banque arabe pour le développement économique en Afrique.

**Comment fonctionne le mécanisme de garantie de AGF ?**

AGF est une garantie silencieuse (l'entreprise bénéficiaire n'est pas informée que son prêt est adossé à une garantie). AGF propose différents types de garantie :

- Garantie de portefeuille de crédit : AGF contracte avec une institution financière et lui alloue une poche de garantie avec des critères définis préalablement. L'évaluation du risque est effectuée par l'institution financière qui fait appel à la garantie selon les conditions définies. AGF n'influence pas le processus de décision et ne fait pas d'analyse spécifique des dossiers. AGF travaille avec plusieurs banques dans ce cadre ;
- Garantie individuelle couvrant à la fois le crédit et le capital : ce type de garantie s'adresse à des transactions importantes (supérieures à 2 millions de dollars américains) que ce soit pour le crédit ou le capital.

Nous générons des impacts à différents niveaux :

- Accès au financement des PME : notre garantie permet de combler la faiblesse des sûretés présentées par la PME. Les statistiques montrent que la quasi-totalité des bénéficiaires de nos garanties auraient eu du mal à accéder au financement demandé du fait de l'écart entre les garanties apportées et les standards appliqués par nos banques partenaires en matière de collatéral.
- Renforcement de la structure financière des institutions financières, permettant d'accroître leur capacité de financement tout en respectant la réglementation.

**Quelles sont vos réalisations en Côte d'Ivoire ?**

AGF a permis à 500 PME ivoiriennes d'accéder au financement pour environ 260 millions de dollars US de prêt (avec une maturité moyenne de 3 ans). Ci-dessous la répartition des garanties octroyées par AGF en Côte d'Ivoire en fonction des secteurs de ces PME :

Secteur	Nombre de PME	Prêt décaissé	Durée moyenne (ans)
Industrie & Fabrication	4%	20%	6.45
Agro-industrie	6%	16%	1.90
Commerce & Distribution	54%	14%	1.16
Infrastructures	20%	12%	2.09
Energie	2%	8%	1.05
Autres	15%	31%	3.23
TOTAL	100%	100%	3.06

**Quelles sont selon vous les difficultés rencontrées dans le financement des PME et l'usage des mécanismes de garantie ?**

Le mécanisme d'évaluation des risques au niveau des banques n'est pas tout à fait adapté au profil des PME. Le même constat peut être fait au niveau de l'adaptation des produits proposés par les banques aux PME. Il y a toutefois des évolutions intéressantes en cours avec notamment la création d'équipes dédiées à la clientèle PME dans un certain nombre de banques.

Enfin, en ce qui concerne l'utilisation de la garantie en soit, les banques et les organismes de garantie doivent trouver un équilibre dans la collaboration. La garantie de portefeuille nécessite un reporting à effectuer par la banque et les conditions d'appel de la garantie sont encadrées. Des difficultés dans la mise en œuvre de ces dispositifs entraînent des retards dans la mise en œuvre de la garantie pouvant même aboutir à la disqualification de la PME.

**Quelles sont vos pistes de solutions ?**

Au niveau de AGF, nous avons mis en place un mécanisme d'assistance technique à la fois pour les PME mais aussi pour les institutions de financement. Ainsi, notre assistance technique permet de former les équipes des banques sur l'évaluation des risques PME et le développement de produits. Même si la garantie est silencieuse au niveau des PME, nous les accompagnons dans la préparation au financement afin de les rendre éligibles (et cela via nos banques partenaires).

Au niveau de la réglementation, la BCEAO a apporté une évolution positive en redéfinissant les critères d'évaluation du portefeuille non performant (Non-Performing Loan – NPL) qui est désormais de 180 jours pour les PME (au lieu des 90 jours standards). La définition du NPL dépend donc désormais de la taille de l'entreprise. Cette modification tend à adresser le problème de liquidité dont sont sujets les PME et qui est une des principales raisons du défaut de ces PME.

#### 4.7. Les assurances

Une société d'assurance fournit une prestation lorsqu'un événement indépendant de la volonté d'un assuré survient. Il existe une trentaine de compagnies d'assurance en Côte d'Ivoire. Le marché de l'assurance en Côte d'Ivoire se porte bien et même très bien puisque le chiffre d'affaires des compagnies d'assurance ne cesse d'augmenter sans que les différentes crises subies par le pays n'y aient changé quoi que ce soit. Il est d'ailleurs le principal marché de la CIMA, la conférence interafricaine des marchés d'Assurance qui regroupe une quinzaine d'Etats lusophones et francophones. Les assurances en Côte d'Ivoire couvrent deux branches : la branche IARD (non-vie ou incendie, accidents et risques divers) et la branche vie. Les principales compagnies d'assurance ivoiriennes sont les suivantes : La Loyale-vie, AXA Assurances Côte d'Ivoire, NSIA Côte d'Ivoire, Colina Assurances, Beneficial Life Company, LMAI et AGF Côte d'Ivoire.

#### 4.8. La finance directe

##### 4.8.1. La BRVM

Le marché des actions est celui où s'échangent les titres de propriété des sociétés cotées en bourse (BRVM). On distingue comme le marché obligataire, le marché primaire (échanges portant sur des actions nouvellement émises où c'est la société émettrice des titres qui les vend aux investisseurs) du marché secondaire (échange de titres de propriété entre investisseurs). La Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) est commune à l'ensemble des 8 pays de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) à savoir le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée-Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo. 46 sociétés sont cotées à la BRVM.

Être coté sur une Bourse des Valeurs Mobilières, en l'occurrence la BRVM, c'est faire le choix de la notoriété, de la transparence dans le cadre de la levée des fonds pour financer ses investissements et d'une certaine maturité de la gouvernance au sein de l'entreprise. Les PME sous forme d'entreprise Individuelle ou de société à responsabilité limitée ne sont pas éligibles pour le financement en bourse en Côte d'Ivoire. En effet, les conditions d'admission dans un compartiment des actions à la bourse sont les suivantes :

Tableau 4 : Critères d'éligibilité des PME à la BRVM

Critères	1 <sup>er</sup> compartiment	2 <sup>e</sup> compartiment	3 <sup>e</sup> compartiment
Forme juridique	Société Anonyme	Société Anonyme	Société Anonyme
Capital social minimum	100 millions FCFA	100 millions FCFA	10 millions FCFA
Capitalisation boursière	> 500 millions FCFA	> 200 millions FCFA	Non requis
Période minimale d'activité	5 années	2 années	2 années
Historique de comptes certifiés	5 années	2 années	2 années
Marge nette sur chiffre d'affaires	3 % sur chacune des trois dernières années	Non requis	Non requis
Diffusion minimale du capital dans le public (Flottant)	20 % devant correspondre à un volume minimum qui varie entre 2 et 10 millions de titres, en fonction de la capitalisation boursière de la société		10 % devant correspondre à un minimum de 500 000 titres
Diffusion de l'information financière	Évènementielle, trimestrielle, semestrielle, annuelle		Évènementielle, semestrielle, annuelle
Convention d'animation du marché	Obligatoire	Obligatoire	Non requis
Business Plan	Non requis	Non requis	Requis (sur 3 années au minimum)
Listing Sponsor	Non requis	Non requis	Requis

## INTERVIEWS |



► **DR EDOH KOSSI AMENOUNVE**

Directeur Général  
Bourse Régionale des Valeurs  
Mobilières (BRVM)

#### Présentez-nous la BRVM (objectifs, actions, perspectives, lien avec les autres acteurs financiers)

La Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) a été créée le 18 décembre 1996 et elle a démarré ses activités le 16 septembre 1998. Les principes qui ont été retenus pour sa mise en place obéissent à la fois au souci de conformité aux standards internationaux et à celui de son adaptabilité à l'environnement socio-économique de l'UEMOA. Ainsi, la BRVM est à la fois un succès politique, institutionnel et technique. Il s'agit de la première expérience mondiale de bourse régionale, démutualisée, totalement intégrée et entièrement électronique.

Les objectifs qui ont été assignés à la BRVM, à sa création, sont les suivants : (i) la diversification des moyens de financement des entreprises, (ii) la réduction des coûts d'intermédiation financière, (iii) le relèvement du taux d'épargne financière et l'accroissement de l'offre de capitaux à long terme. Dans ce cadre, à l'instar de toutes les autres bourses du monde, les actions de la BRVM consistent essentiellement à la mobilisation de l'épargne longue disponible pour l'orienter vers des investissements productifs du secteur public et du secteur privé. En contrepartie, les investisseurs (ou les épargnants) obtiennent des intérêts ou des dividendes comme rémunération de leur épargne, nonobstant la possibilité d'engranger des plus-values lors de la cession des titres sur le marché.

En termes d'évolution récente, la BRVM a enregistré une évolution significative sur les 10 dernières années grâce à divers facteurs, notamment : un contexte macro-économique favorable dans l'UEMOA, la bonne tenue des sociétés cotées, ainsi que diverses initiatives que nous avons suscitées. Il s'agit, entre autres : du passage à la cotation en continu, du fractionnement des titres de 42 sociétés cotées, de

l'organisation de journées de promotion de la BRVM au niveau régional et international, de la sensibilisation des investisseurs institutionnels pour qu'ils interviennent davantage sur le marché, et de l'amélioration de la culture boursière des populations à travers l'organisation de séances de formations en présentiel ou sous forme de webinaires. Sur la période :

- l'indice BRVM Composite a progressé de 21,43 %.
- le nombre de sociétés cotées est passé de 37 à 46, pour une capitalisation boursière qui s'est fixée à 6 085,42 milliards de FCFA en 2021, soit une progression de 50,95 % comparé à 2012.
- le marché obligataire a suivi la même dynamique. Le nombre de lignes obligataires cotées est passé de 29 en 2012 à 94 en 2021 avec une capitalisation de 7 247,04 milliards de FCFA au 31 décembre 2021, en hausse de 771,24 %.
- le volume total des transactions de la BRVM est passé de 40,9 millions de titres échangés en 2012 à 247,7 millions de titres échangés en 2021 (+505 %), pour une valeur moyenne journalière de 2,8 milliards de FCFA en 2021, soit une hausse de 387,58 % sur les 10 ans.

Cette bonne performance de la BRVM se poursuit en 2022 : au terme du 1er semestre 2022, la BRVM est la 6ème bourse africaine avec une capitalisation boursière de 6 250,73 milliards de FCFA, en progression de 29,75 % comparé au 1er semestre 2021. Le marché obligataire affiche 103 lignes cotées avec une capitalisation de 7 756,51 milliards de FCFA, soit une hausse de 17,2 % sur la période sous revue.

En outre, 165 253 618 titres ont été échangés au 1er semestre 2022, soit une hausse de 161% comparée à la même période en 2021, pour une valeur des transactions qui a atteint 203,07 milliards de FCFA au 30 juin 2022.

Sur la base de ces acquis, les perspectives de la BRVM pour cette année 2022 sont de :

- Poursuivre les actions visant à favoriser l'accroissement du nombre de sociétés cotées
- Susciter la création de nouveaux produits
- Lancer notre institut de formation : BRVM Academy
- Renforcer la promotion du marché. Il faudrait noter à cet effet que nous avons lancé la chaîne de télévision en ligne BRVM TV en mai 2022

- Assurer une bonne implémentation des outils technologiques dans nos cœurs de métiers
- Poursuivre les diligences pour l'aboutissement des projets d'intégration des marchés de capitaux au niveau régional et continental.

Dans ce cadre, la BRVM poursuivra ses interactions avec les autres acteurs de l'écosystème du Marché Financier Régional de l'UEMOA afin de faciliter la mise en œuvre des réformes et optimiser le financement de nos économies.

### **Pouvez-vous en dire plus sur le 3ème compartiment de la BRVM dédié aux PME ? (conditions, difficultés rencontrées, entreprises introduites en bourse, etc.)**

Le Troisième Compartiment de la BRVM est dédié aux PME et aux entreprises à fort potentiel de croissance. La création de ce guichet constitue la contribution de la BRVM au dispositif de soutien au financement des PME dans les Etats membres de l'UEMOA.

Les conditions d'accès au Troisième Compartiment se présentent comme suit :

- Avoir le statut juridique de Société Anonyme (SA)
- Disposer d'un capital social minimum de 10 millions de FCFA
- Disposer d'états financiers certifiés des deux exercices précédant l'année de la demande d'admission à la cote
- Produire un plan d'affaires sur un horizon de 3 ans
- Diffuser, au titre du flottant, une quantité minimale de 500 000 titres correspondant au minimum à 10 % du capital social
- Avoir signé un contrat avec un Listing Sponsor

Au stade actuel, nous n'avons pas encore de sociétés cotées sur le Troisième Compartiment. La BRVM poursuit ses efforts de sensibilisation et de démarchage des émetteurs potentiels.

### **On avait compris que plusieurs entreprises étaient préparées pour être introduites en bourse sur ce compartiment. Qu'en est-il ?**

Effectivement, plusieurs PME ont été préparées dans le cadre d'un programme dénommé Programme ELITE BRVM Lounge. Ce programme est une déclinaison régionale

du Programme ELITE développé par le London Stock Exchange. Sur le plan local, le programme ELITE BRVM Lounge a pour principal objectif de préparer les PME (renforcement de capacités) à l'accès au financement à long terme sur le marché de capitaux, à travers leur introduction au Troisième Compartiment de la BRVM.

À ce jour, 3 cohortes de 10 entreprises chacune ont été lancées, dont les 2 premières en 2018 et la 3e cohorte en 2019, soit un total de 30 entreprises intégrées au dit programme. Ces entreprises sont arrivées au terme de la formation. Elles devraient d'ici la fin de cette année obtenir la certification du programme et s'engager dans le processus d'admission en bourse.

### **Quelles sont les principales difficultés rencontrées par la BRVM pour l'introduction en bourse des PME ?**

La BRVM n'a pas de difficulté pour l'introduction en bourse des PME. J'en veux pour preuve la création du 3e Compartiment qui est parfaitement opérationnel.

Cela sous-entend que la difficulté est sans doute à rechercher du côté des PME. Sans toutefois présager de leurs points de vue, à mon avis, les dirigeants des PME ne sont pas suffisamment sensibilisés sur les opportunités qui sont offertes par la Bourse ; et lorsqu'ils le sont, leurs entreprises ne sont généralement pas aux normes requises. Ce constat justifie l'existence du Programme ELITE BRVM Lounge ainsi que toutes les initiatives de la BRVM en matière de formation et de sensibilisation des PME.

### **Que pensez-vous de la qualité du tissu de PME ivoiriennes par rapport aux conditions d'accès à la BRVM ?**

L'ensemble que constituent les PME en Côte d'Ivoire est assez vaste et éclectique. En effet, cet ensemble regroupe des entreprises de différentes tailles, des petites, des moyennes et celles à fort potentiel de croissance.

Le 3e Compartiment s'adresse aux deux dernières catégories d'entreprises ; notamment celles qui ont atteint un certain niveau de maturité étant donné qu'il est bien connu qu'à chaque phase de développement d'une entreprise correspondent des modes de financement adaptés.

La Côte d'Ivoire regorge d'une centaine

d'entreprises de cette catégorie et nous nous attelons à les inciter à saisir les opportunités qu'offre une cotation en bourse.

### **Quelles sont vos propositions pour favoriser l'accès aux financements par les PME de façon générale et quel rôle peut jouer la BRVM ?**

À mon avis, il devrait avoir un changement de mentalité des dirigeants de PME. En effet, ils devraient :

- Concevoir le plan de développement stratégique de l'entreprise à court, moyen et long terme
- Définir une politique managériale professionnelle
- User de toutes les sources de financement en fonction de l'étape de croissance de l'entreprise
- Oser ouvrir le capital de leur entreprise par la Bourse en vue d'en assurer la pérennité ainsi que le développement à long terme.

La BRVM réaffirme sa disponibilité et sa détermination à les accompagner afin de relever l'ensemble de ces défis majeurs.

#### 4.8.2. Le marché monétaire

Le marché monétaire désigne le marché informel où les institutions financières et les grandes entreprises (marché des billets de trésorerie) placent leurs avoirs ou empruntent à court terme (moins d'un ou deux ans). Les institutions financières recouvrent un grand nombre d'acteurs parmi lesquels les trésors nationaux, la banque centrale (BCEAO), les banques commerciales, les fonds d'investissement, les assureurs, etc. En pratique, le marché monétaire est scindé en deux compartiments : un marché interbancaire où les banques se prêtent et s'empruntent des liquidités à très court terme, fréquemment « au jour le jour » et un marché des titres de créances négociables où les établissements de crédit empruntent à travers différents titres de court terme (certificats de dépôt, billets de trésorerie) d'une durée de 1 jour à 1 an. On trouve aussi des Bons à Moyen Terme Négociables (BMTN) de 1 an et un jour.

#### 4.8.3. Le marché obligataire

Le marché obligataire est le compartiment du marché boursier où s'échangent les obligations, c'est-à-dire des titres de créance à moyen ou long terme émis par des entreprises privées, des collectivités ou des États, comportant une date d'échéance (généralement la date à laquelle l'emprunt est remboursé). Ce marché se divise en deux : on distingue le marché primaire (échanges portant sur des obligations nouvellement émises où c'est la société émettrice des titres qui les vend aux investisseurs) du marché secondaire (échange de titres obligataires entre investisseurs au cours de leur durée de vie).

#### 4.8.4. Les financements participatifs (Crowdfunding)

Le crowdfunding (ou financement participatif) est un mécanisme qui a pour objectif de collecter des fonds auprès d'un grand nombre de particuliers au moyen d'une plateforme Internet. L'objectif de cette collecte est le financement d'un projet créatif ou entrepreneurial dans différents secteurs. Ces projets peuvent concerner aussi bien l'immobilier, que l'art, ou encore l'agriculture, etc. L'investisseur commence par se connecter à l'une des plateformes de crowdfunding. Le rôle des plateformes consiste à sélectionner des projets selon un certain nombre de critères, mais, si elles certifient la véracité des informations fournies par l'instigateur du projet, elles ne garantissent pas son succès pour autant.

Ces plateformes prélèvent des commissions auprès des porteurs de projet et elles peuvent facturer des frais à l'investisseur.

Il existe trois types de financement participatif :

- Le don : l'investisseur décide de soutenir un projet et donne de l'argent sans attendre de contrepartie financière.
- Le prêt : l'argent avancé par l'investisseur lui est remboursé avec ou sans intérêts selon un échéancier fixé lors du prêt.
- L'investissement : l'épargnant cautionne un projet et, en retour, reçoit des titres financiers comme des actions, des obligations à taux fixes ou convertibles, etc.

La plupart des plateformes internationales peuvent intervenir en Côte d'Ivoire. Les initiatives basées en Côte d'Ivoire restent quant à elles marginales. Les acteurs connus à ce jour (Happy Benky ou Investir Ensemble) semblent à l'arrêt. Orange collecte est un exemple de plateforme crowdfunding existant en Côte d'Ivoire. La plateforme OUKALEY<sup>22</sup> semble être la mieux structurée. Dans le cadre de cette étude, nous avons échangé avec les dirigeants de la plateforme OUKALEY. Elle existe depuis 2017 et a financé 15 dossiers dont 5 ont réussi leur levée de fonds (2 au Congo et 3 en Côte d'Ivoire). Les activités ont connu un ralentissement du fait de la crise sanitaire.

Le fonds FADEV<sup>23</sup> intervient en Côte d'Ivoire, en s'appuyant sur son partenaire CCDE. FADEV est une plateforme de crowdfunding basée à Paris et qui investit en Afrique. L'entreprise a réalisé plusieurs investissements en Côte d'Ivoire dont un co-investissement avec Comoé Capital dans l'entreprise Rama Céréale qui transforme des céréales et produit de la farine infantile.

<sup>22</sup> <https://www.oukaley.com/> - <sup>23</sup> [www.fadev.fr](http://www.fadev.fr)

#### 4.8.5. Les institutions de développement

Les institutions nationales et internationales de financement du développement (IFD) sont des banques ou des filiales spécialisées dans le développement qui ont été mises en place pour soutenir le développement du secteur privé dans les pays en développement. Les institutions de développement comme la BAD, IFC, PROPARGO, DEG, CDC, etc. investissent dans la plupart des fonds régionaux et donc indirectement dans les PME. Certaines de ces IFD peuvent financer directement des entreprises à travers des outils long-terme.

#### 5. L'offre actuelle de financement n'arrive pas à couvrir la demande des PME

Malgré la diversité de l'offre, elle reste insuffisante pour couvrir la demande. Le décalage de financement des PME est estimé par IFC à 2,4 milliards dollars US en 2017, soit à peu près 62 % des demandes de financement des PME qui ne sont pas couvertes<sup>24</sup>. L'INIE a évalué le taux de rejet à 84,5 %. Au niveau de Comoé Capital, 1,2 % des demandes de financement ont abouti depuis la création du fonds (2,9 % si l'on intègre le financement d'amorçage). Il existe donc un décalage important entre l'offre et la demande de financement. Selon un questionnaire transmis à des institutions financières et à des PME, nous avons identifié des sujets qui ont été soulevés par les différentes parties pour expliquer ce décalage.

##### 5.1. Perception du système financier par les PME

Nous avons interrogé une cinquantaine de PME et start-ups (58 réponses sur 200 questionnaires transmis) et échangé avec des faïtières et des dirigeants de PME. Il ressort que leur perception des structures de financement est la suivante :

**Des garanties sont exigées pour les demandes de prêts indépendamment de la qualité du projet,** alors que la majorité des PME n'est pas capable de présenter ces sûretés. Cette perception est confirmée par différentes études dont celle de la Banque Mondiale :

- 85 % des prêts octroyés en Côte d'Ivoire ont été effectués avec garantie en 2016
- En 2016, les garanties représentaient en moyenne 157 % du montant du prêt accordé

**Les délais d'instruction des sociétés de financement sont assez longs et la documentation demandée est importante :**

- Notre enquête a permis de révéler que 35 % des PME déplorent le délai de traitement des organismes financiers. Le délai de traitement long d'un dossier de financement instruit par une PME auprès d'un organisme financier est un facteur opérationnel qui affecte les performances du système financier. En effet, une PME qui a instruit un dossier auprès d'une institution financière ne saurait faire une demande en parallèle auprès d'une autre structure financière pendant le temps de traitement de son dossier en cours.
- Le délai d'instruction des fonds est compris entre 7 et 12 mois selon notre sondage (10,4 mois pour Comoé Capital en général et 3,3 mois quand l'entreprise passe par une phase d'amorçage).
- Les délais d'instruction moyens constatés selon les PME interrogées sont de 4 à 7 mois pour l'instruction d'un dossier bancaire.

**Le coût du financement est élevé :**

- Les banques ivoiriennes ont du mal à capter l'épargne (en 2016, 8,9 % des adultes Ivoiriens épargnaient dans des institutions financières contre 18,6 % au Ghana)<sup>25</sup>. Cette situation est de nature à augmenter les taux.
- Le taux moyen de crédits accordés aux entreprises du secteur productif en Côte d'Ivoire (6,76 % en décembre 2020)<sup>26</sup> est supérieur à celui de l'UMOA (6,43 %) et du Sénégal par exemple (5,36 %).

<sup>24</sup> MSME Finance Gap | SME Finance Forum - <sup>25</sup> Source : Banque mondiale. Global Findex (Global Financial Inclusion Database) - <sup>26</sup> <https://edenpub.bceao.int/rapportPredefini.php>

### Le financement est essentiellement court-terme :

- Selon une étude de la Banque Mondiale (2016), 61 % des crédits octroyés par les banques ivoiriennes sont sur une durée de moins d'un an.
- Seuls 3 % des prêts accordés aux PME en Côte d'Ivoire sont des prêts long terme.

### L'offre de financement alternatif (autre que bancaire) est faible et/ou assez peu connue :

- Moins de 15 % des PME interrogées connaissent les financements alternatifs.
- Avec une pénétration de 12 % auprès des PME, les organismes financiers, en particulier les fonds d'investissement de type capital risque ou capital d'amorçage adaptés à la situation de risque élevé des PME, sont méconnus des PME et par conséquent l'une des causes les plus importantes de ce taux élevé (entre 81,5 % et 85 %) de refus de financement des PME. Justement, les PME par méconnaissance des fonds d'investissement voire de leur présence en Côte d'Ivoire, se tournent par défaut vers les institutions bancaires ou de microfinances. N'oublions pas que la majorité des PME sont des jeunes entreprises de moins de 3 années. Ainsi, ces PME ne sauraient répondre convenablement aux conditions des banques et même des microfinances dans une certaine mesure.

### Les institutions de financement prennent très peu de risques :

- Le système financier ivoirien octroie proportionnellement 3 à 4 fois moins de crédits que les pays à revenu intermédiaire sur le continent africain, si bien que 2/3 des entreprises considèrent l'accès au crédit comme une contrainte sévère nuisant à leur essor<sup>27</sup>.
- Les banques ivoiriennes prêtent environ 75 % des dépôts clients (contre 100 % au Sénégal).
- La régulation bancaire (passage à Bâle 3) qui requiert souvent un niveau de fonds propres important et des sûretés peut représenter un frein au financement des PME.
- Le capital-investissement ou les solutions de financement en fonds propres sont en attente de rentabilité importante corrélée au niveau de risque pris (financement sans garantie, absence de liquidité pour les sorties, volume de transactions faibles, stratégie d'investissement rigide et imposée par les actionnaires des fonds).



# 61%

des crédits octroyés par les banques ivoiriennes  
sont sur une durée de moins d'un an.

Étude de la Banque Mondiale (2016)

27 Rapport Banque Mondiale 2016

## INTERVIEWS |



### ► PATRICIA ZOUNDI YAO

Présidente  
Mouvement des Petites et  
Moyennes Entreprises (MPME)

### Présentez-nous MPME ?

Le Mouvement des Petites et Moyennes Entreprises (MPME-CI) est l'une des plus anciennes organisations patronales de Côte d'Ivoire fondé par 7 patrons de PME dont Daniel Brechat, figure emblématique du monde associatif des PME de Côte d'Ivoire. Créé en 1980, le MPME est passé de mutuelle de quelques dizaines d'entreprises à un mouvement fort et incontournable de plus de 2.500 membres en début des années 2000. Toutefois, la faitière est passée par une profonde léthargie depuis les deux dernières décennies.

Depuis le 1er octobre 2021, la nouvelle équipe que je préside s'est donnée pour objectif de redynamiser et repositionner le MPME au rang des organisations patronales les plus représentatives et actives en Côte d'Ivoire. Notre programme de la présidence s'articule autour de douze (12) chantiers dont la mise en œuvre efficace nécessite une organisation adéquate afin d'oeuvrer à la création d'un environnement propice au développement des PME et PMI exerçant en Côte d'Ivoire. Depuis ma prise de fonction il y a 8 mois, nous sommes passés de 41 membres actifs à plus de 300 membres.

### Quels sont les axes d'intervention de MPME ?

Nous avons 4 axes stratégiques :

- Gouvernement & Management associatif
- Environnement des affaires en faveur des PME. Nous sommes soutenus sur cet axe par ICR FACILITY avec un financement de l'Union Européenne, GIZ et la British Council afin de renforcer nos capacités au plaidoyer avec le secteur Public
- Compétitivité des PME, notamment sur l'accès aux financements et l'accès aux marchés
- Développement personnel du chef d'entreprise

Ces 4 axes sont déclinés en 12 chantiers, qui sont :

1. Le renforcement de l'équipe opérationnelle par le recrutement d'un secrétaire exécutif et de nouveaux talents capables de dérouler le plan stratégique du MPME

2. L'amélioration du Business Model actuel en vue d'assurer une autonomie financière et stable à la faïtière
3. Assurer l'épanouissement personnel des chefs d'entreprise membres
4. L'implémentation des outils d'analyse et de collecte de données pour un plaidoyer efficace et optimal en faveur des PME
5. La formation d'un vivier de PME fortes, crédibles et compétitives et de futurs champions nationaux
6. Le renforcement des capacités des PME adhérentes et des chefs d'entreprises pour leur éligibilité aux nouveaux modèles de financement
7. Opérationnaliser les politiques de promotion des PME en programmes pour une meilleure appropriation
8. Contribuer à la mise en place de l'observatoire des marchés publics pour un meilleur accès des PME membres à la commande publique
9. Accompagner les PME membres dans la conquête des marchés nationaux et communautaires : UEMOA - CEDEAO - ZLECAF
10. Opérationnaliser le dispositif de soutien au financement des PME/PMI de la BCEAO
11. Contribuer à influencer l'environnement des affaires en faveur des PME
12. Se positionner comme l'interlocuteur par excellence de toutes les questions concernant les PME en Côte d'Ivoire

### Quelles sont les principales difficultés auxquelles vous faites face ?

Je pense que les PME ont besoin d'organisations et de faïtières fortes. La capacité des organisations de PME à accompagner leurs membres est essentielle. Pour ce faire, ces associations ont besoin d'être accompagnées elles-mêmes afin de fournir un premier niveau d'informations et de services.

Sinon au niveau des PME, nos membres soulignent certains points comme difficultés :

- Difficultés d'accès au financement
- Besoin de structuration
- Difficultés d'accès aux marchés
- Difficultés à attirer des talents et à les retenir

### Comment MPME accompagne ses membres pour l'accès au financement ?

Nous avons ouvert un guichet de financement avec un pool d'anciens banquiers dont l'expertise

nous aide à améliorer l'accès aux solutions de financement des PME. Ce programme vise à vulgariser la culture financière chez les PME, à leur apporter l'assistance technique nécessaire jusqu'à l'obtention de financements, et surtout, à rétablir la confiance entre ces PME et leurs banques. Nous espérons avoir plus de soutien pour accompagner plus de PME.

Récemment, 100 PME ont vu leurs capacités renforcées dans l'accès au crédit-bail avec le soutien de la SFI.

Nous avons aussi lancé un guichet qui vise à renforcer le capital humain au sein des PME membres avec un programme d'insertion de jeunes diplômés dans les PME membres.

Durant la crise Covid, nous avons épaulé nos membres à obtenir les financements publics « Fonds COVID ». Grâce à l'appui au montage des dossiers, 65 % de nos membres qui ont postulé en ligne ont pu accéder à ce financement. Chez MPME, nous pensons que l'entrepreneur doit être accompagné.

### Quelles sont les limites constatées dans l'offre de financement en Côte d'Ivoire ?

Nous trouvons que l'offre de financement manque d'innovation et d'adaptation au marché. De nouvelles banques s'installent dans le pays mais l'offre reste la même. Le réseau de Business Angel est encore embryonnaire. La seule innovation notable que j'ai notée est le modèle de GROFIN. Il s'agit d'un acteur qui finance en dette tout en rajoutant une poche d'assistance technique. Les fonds d'impact font la même activité (financement et assistance technique) mais avec une prise de participation qui peut générer la réticence des entrepreneurs.

### Avez-vous des pistes de solutions pour améliorer l'offre de financement ?

Je pense que l'offre de financement doit s'adapter au marché. Nos entrepreneurs ont besoin certes de financement, mais aussi d'accompagnement. Les dirigeants doivent être formés à l'utilisation de crédit et à piloter leur trésorerie. Les financements d'amorçage doivent être vulgarisés sans forcément faire de la concurrence aux banques. Les programmes USADF et de PDUCCASS sont des exemples de dispositifs d'amorçage qui répondent à ces besoins avec des financements à coûts partagés.

## INTERVIEWS |



► STEVEN BEDI

Président  
#CI20

### Présentez-nous #CI20

Le #CI20 (Côte d'Ivoire Innovation 20) est un collège de 15 entreprises technologiques et innovantes réunies sous forme associative, ayant pour but de fédérer le meilleur des Start-ups de Côte d'Ivoire et d'en être le porte-voix. Aujourd'hui, le #CI20 est fort de 11 prix nationaux d'excellence et 95 prix internationaux, avec un chiffre d'affaires cumulé de 11 milliards FCFA en 2021 pour 315 emplois créés. Depuis mars 2021, nous nous sommes engagés dans un programme de création de 2000 emplois en 2 ans grâce à la Tech.

### Quelles sont les missions du #CI20 ?

Le #CI20 a défini 3 axes prioritaires de travail :

- Le renforcement de capacités à travers la préparation à l'investissement, la structuration fiscale et comptable, les subventions de passage à l'échelle
- Le plébiscite institutionnel à travers l'accès aux marchés publics, la promotion de partenariats public-privé et la participation aux consultations et aux délégations officielles
- L'accès au financement à travers une collaboration étroite avec les structures locales et internationales de financement (Business Angels, VCs, etc.)

### Quelles sont les réalisations à date du #CI20 ?

Pour ne citer que quelques faits,

- Le #CI20 a travaillé avec le ministère de l'économie numérique dans la mise en place de l'initiative #Startup4Gouv qui vise à favoriser une collaboration étroite entre les start-ups et le gouvernement. Pour ce faire, le ministère a identifié 20 Start-ups nommées Ambassadeurs de l'innovation de Côte d'Ivoire ainsi que 10 pépites
- Au Sommet Afrique France, à l'occasion du BIG, Le #CI20 a signé un partenariat avec BPI France pour créer un pont entre les budgets R&D et RSE des grandes entreprises françaises et les Start-ups ivoiriennes

- Nous avons été le point focal du Ministère de l'Économie numérique, de la Primature et de la Présidence pour la rédaction de la Loi Start-up jusqu'à la production du projet de loi ;
- Entre 2018 et 2021, le #CI20 a multiplié par trois le nombre moyen d'employés et près de la moitié du chiffre d'affaires (45 %) est générée par des innovations introduites durant les trois dernières années.

### Quelles sont les principales difficultés rencontrées par les Start-ups ivoiriennes ?

Les sondages récents réalisés auprès des Start-ups ivoiriennes montrent que les principaux obstacles à notre développement restent :

- Le manque de solutions de financement adaptées
- Le manque de talents et de compétences
- Le cadre institutionnel et légal inadapté pour les Start-ups
- Les difficultés d'accès au marché et des informations générales de veille dans différents secteurs

### Quelles sont pour vous les solutions pour régler la problématique d'accès au financement pour les Start-ups ?

Nous avons identifié quelques pistes qui sont :

- Créer un fonds d'amorçage dédié aux Start-ups et à l'innovation
- Endiguer le manque de financement par l'accès aux marchés. L'État peut et doit être le premier consommateur des solutions innovantes issues de la Côte d'Ivoire
- Développer des garanties bancaires à destination des microfinances qui sont plus agiles pour prêter aux jeunes Start-ups
- Toujours corrélérer la formation au financement
- Redynamiser la Fondation Jeunesse Numérique (créée par le ministère de l'Économie Numérique) qui est un levier d'accompagnement des jeunes entreprises Tech, d'ailleurs la moitié des membres du #CI20 en est issue.

### Quels sont les besoins prioritaires des Start-ups en termes de financement ?

L'équipe est en son sens le premier poste d'investissement, car elle permet de stabiliser l'entreprise et la rendre plus viable aux yeux des investisseurs. De plus, il y a une pénurie d'ingénieurs dans les différents métiers clés de l'innovation.

L'innovation est indissociable de l'investissement pour révolutionner les habitudes des consommateurs et solutionner des problèmes sociétaux grâce à la technologie. L'innovation demande parfois un long moment d'acceptation des populations. Il faut donc soutenir le changement par l'investissement massif.

### Quelles sont les solutions pour répondre à la problématique du manque de talents et de compétences ?

- Créer une adéquation parfaite entre les besoins de transformation structurelle de notre économie et les postes à promouvoir et à développer à court et moyen termes
- La formation aux métiers des TIC et de l'économie numérique doit être généralisée dans l'ensemble du système de l'enseignement supérieur car les compétences sur le marché aujourd'hui sont en grande majorité issues de seulement deux établissements : ESATIC & INPHB.

### Quelles sont pour vous les solutions pour faire de la Côte d'Ivoire une Start-up Nation ?

- Une Loi Start-up
- Une politique de promotion de l'économie numérique ivoirienne pour attirer les partenaires techniques et financiers
- Accompagner les jeunes chefs d'entreprises du #CI20 dans leur programme d'excellence qui a pour but de faire émerger 100 Jeunes champions Nationaux de la Tech en 5 ans.

## 5.2. Perception des PME par les organismes de financement

Nous avons aussi interrogé une vingtaine d'institutions de financement (banques, fonds, business angels, etc.). Leur perception des PME est la suivante :

**Très peu de PME sont prêtes à recevoir du financement (« investment ready »).** En effet, au-delà des performances financières, les banques et fonds d'investissement sont à la recherche d'entreprises ayant un certain niveau de standard de gouvernance (qualité de l'information financière, existence et animation des organes de gouvernance, reporting, pilotage de l'activité, etc.). Les PME ont souvent besoin de renforcement de capacités préalablement à l'octroi de prêt.

### La qualité de l'information financière laisse à désirer :

- La problématique de la qualité de l'information financière est l'un des principaux obstacles au financement des PME, expliquant en partie les délais d'instruction. Il existe des raisons volontaires, mais aussi des raisons involontaires expliquant cette situation.
- La pression fiscale sur les PME à tous les stades de leur développement incite certains entrepreneurs à volontairement sous-estimer leurs revenus. Les entrepreneurs rencontrés ont coutume de dire qu'ils ont trois types d'états financiers à savoir (i) ceux à destination des établissements de crédit (volontairement surestimés), (ii) ceux à destination de l'administration fiscale (volontairement sous-estimés) et (iii) ceux à destination du management (les états financiers censés refléter la réalité). Face à cette situation, les banques optent pour des sûretés physiques couvrant souvent plus de 100 % du crédit et les fonds passent beaucoup plus de temps dans l'instruction, l'audit ou la reconstitution des comptes.
- Les Centres de Gestion Agréés (CGA) dont le rôle était de fiabiliser les comptes des PME & Start-ups ne réussissent pas à jouer ce rôle d'arbitre qui aurait permis de réduire l'asymétrie de l'information. Il en est de même pour le visa des états financiers par un expert-comptable qui est tout aussi peu fiable. Le gouvernement ivoirien a même proposé des incitations fiscales pour les PME affiliées à des CGA. Le dispositif n'a toutefois pas atteint ses objectifs de fiabilisation de la comptabilité des PME.
- Les raisons involontaires sont essentiellement liées au faible capital humain des PME & Start-ups. En effet, l'absence ou la faiblesse de la fonction finance génère mécaniquement un allongement des délais d'instruction.

### La qualité du management intermédiaire des PME est perfectible quand il existe.

**Le coût du financement et le risque associés sont importants quand l'entreprise est de petite taille (et le montant demandé faible).**

**Les institutions de microfinance ont souligné le manque de fiabilité des informations du Bureau d'Information sur le Crédit (BIC)<sup>28</sup> qui centralise les défauts éventuels.** Le principe est basé sur la déclaration des institutions financières et des grands facturiers (CIE, SODECLI, etc.) qui informent le BIC en cas de défaut sur le remboursement d'un prêt ou d'une facture. Certaines microfinances ne sont toujours pas affiliées et les fonds de dette ne sont pas soumis à la déclaration au BIC. Lorsque tous les acteurs seront soumis à cette déclaration, les défauts multiples sur le crédit pourraient être évités.

### Les institutions financières ont aussi souligné les difficultés sur le recouvrement :

- Lors de la mise en place du prêt, la procédure administrative, les délais et les coûts de mise en place des garanties ne sont pas adaptés aux prêts de montants faibles (microfinances) ;
- Pendant la durée du prêt, le coût du recouvrement peut être important pour l'institution financière (multiples relances et déplacements) notamment pour les montants faibles.
- En cas de défaut, l'obtention de la décision de saisie des garanties et leur exécution sont tout aussi chronophages et dissuasives.

<sup>28</sup> <https://www.bceao.int/fr/taxonomy/term/152>

### La mauvaise qualité du Business Plan

- Un business plan ayant des points d'ombre ou points d'incertitude sur la maîtrise des risques financiers ne saurait convaincre un organisme financier. En effet, bien qu'une PME puisse avoir un niveau de risque financier élevé, elle pourrait par contre convaincre des organismes financiers spécialisés comme les fonds d'investissement pour financer son projet si elle démontre dans son business plan un plan de contingence des risques. Le business plan est un document officiel contenant les objectifs d'affaires, les méthodes, la façon et les délais dont ces objectifs peuvent et doivent être atteints. En d'autres termes, le business plan doit décrire le projet d'investissement, l'opérationnel du projet, les prévisions d'impact sur les revenus futurs de l'entreprise avec des hypothèses raisonnables soutenues par des données historiques ou d'enquête de marché, l'évaluation des risques du projet (les faiblesses ou menaces du projet), les stratégies de contingence de ces risques et la projection du retour sur investissement.

## INTERVIEWS |



### ► MALICK OUATTARA

Vice-Président  
Association Ivoirienne des  
Investisseurs en Capital (A2IC)

### Présentez-nous A2IC ?

L'A2IC se définit comme l'Association Ivoirienne des Investisseurs en Capital. Elle a été lancée en 2017 et a pour objet de promouvoir le capital investissement en tant qu'outil de financement du secteur privé en Côte d'Ivoire.

Nous comptons à ce jour 13 membres qui couvrent tout le spectre des fonds d'investissement : nous avons des fonds d'impact dédiés aux jeunes pousses, des fonds qui ciblent les Petites et Moyennes Entreprises (PME) et les Entreprises de Taille Intermédiaire (ETI) et enfin des fonds spécialisés sur les grandes entreprises.

### Quels sont les axes d'intervention de l'A2IC ?

Les actions de l'Association visent à promouvoir nos activités auprès des pouvoirs publics ivoiriens, du secteur privé (à ce titre nous avons initié des partenariats avec le patronat, l'Agence Côte d'Ivoire PME et les chambres de commerce et d'industrie), et du grand public. Ensuite en interne pour le développement de la profession, nous travaillons à rassembler tous les acteurs du métier en Côte d'Ivoire, et à renforcer leurs capacités par des sessions de formation ou d'information.

### La présente étude menée montre que l'activité de capital-investissement est assez peu connue en Côte d'Ivoire. Qu'en pensez-vous ?

Nous partageons ce constat qui est l'une des raisons pour lesquelles nous avons créé cette association. Notre métier souffre aussi de préjugés alors que le capital-investissement est un formidable outil d'accélération du développement des entreprises. De plus, notre intervention est complémentaire de celle des banques et nous travaillons en fortes synergies.

Notre action est concrète dans le quotidien des Ivoiriens puisque nous sommes partenaires d'entreprises qui ont pour objectif d'apporter des solutions pour faire face aux besoins essentiels des Ivoiriens, notamment en matière de produits alimentaires, de fourniture d'eau et d'électricité, de santé, d'éducation, de services financiers, etc. Nos membres jouent également un rôle majeur dans le soutien à l'économie ivoirienne par une forte contribution à la croissance du PIB, par la création d'emplois (lutte contre le chômage) et par des marges supplémentaires pour les entreprises donc des ressources additionnelles pour l'Etat en termes d'impôts et de taxes.

### Que pensez-vous du tissu entrepreneurial ivoirien ?

La Côte d'Ivoire regorge d'excellents entrepreneurs et nous prenons plaisir à travailler avec eux. Ils font face à des difficultés sur différents sujets à tous les stades de leur évolution. Il s'agit entre autres de l'accès au financement, l'accès aux marchés et la difficulté à identifier et attirer des talents. L'A2IC essaie de vulgariser le capital-investissement qui répond en partie à ces difficultés. En effet, l'investisseur en capital est actif dans la gouvernance et apporte du financement, généralement sans garantie. En ce sens, il permet de lever les principaux obstacles de l'accès au financement. Enfin, l'intervention d'un investisseur en capital rassure les banques, ce qui permet de faire levier et lever des fonds additionnels.

### Quelles actions peuvent être menées pour améliorer l'offre de financement en Côte d'Ivoire ?

Le développement de l'activité de capital investissement constitue une opportunité pour augmenter et diversifier l'offre de financement dans le pays. Le projet d'annexe fiscale, du budget de l'État 2022, institue un régime fiscal des entreprises d'investissement à capital fixe. L'A2IC estime que ceci constitue une grande avancée pour l'exercice des activités car cela va dans le sens du livre blanc que l'Association a transmis à la Direction des Impôts il y a quelques mois.

Dans la continuité de cette décision, adresser les sujets suivants permettrait le développement du capital investissement de façon durable :

- i. Soutenir le nouveau cadre réglementaire en cours de rédaction par le CREPMF concernant l'exercice du capital investissement, et qui sera bientôt présenté au Conseil des Ministres de l'UEMOA
- ii. Obtenir pour les sociétés d'investissement à capital variable, un dispositif réglementaire et fiscal identique à celui des sociétés d'investissement à capital fixe
- iii. Obtenir une exonération de TVA sur les frais de gestion facturés par les sociétés de gestion immatriculées en Côte d'Ivoire à leurs fonds d'investissement, domiciliés ou non dans le pays afin d'être alignés sur les meilleures pratiques internationales du métier
- iv. Etablir une allocation minimale des investisseurs institutionnels nationaux tels que les caisses de retraite (CNPS, CGRAE, etc.) et la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC), à investir dans des véhicules d'investissement qui seront immatriculés en Côte d'Ivoire, pour stimuler l'économie et attirer les investisseurs internationaux. Depuis 2011, le continent africain reçoit en moyenne USD 3 milliards de levée de fonds chaque année, dont environ 10 % seulement provient d'investisseurs locaux
- v. Créer un fonds de fonds alimenté par des ressources budgétaires de l'Etat avec la ferme volonté de soutenir les PME via le capital investissement
- vi. Soutenir de manière affirmée les sociétés de gestion locales qui ont démontré leur maîtrise de l'écosystème du secteur privé ivoirien et qui ont un track record.

## 6. Le rôle crucial des structures d'accompagnement

Afin de faciliter l'accès au financement, l'Etat de Côte d'Ivoire et plusieurs partenaires internationaux ont mis en place des dispositifs. Les initiatives lancées sont sous forme de :

- Mécanismes de renforcement de capacités des PME, des fonds ou incubateurs. Ils sont généralement financés par des partenaires internationaux
- Mécanismes de préparation à l'investissement de PME. Ils sont généralement financés par des partenaires internationaux
- Mécanismes d'aide à la création de fonds ou incubateurs. Comoé Capital a par exemple reçu une subvention du Groupe AFD qui a permis de réaliser toutes les études lors de la création et l'instruction des premiers dossiers
- Soutien d'initiatives de l'écosystème.

Parallèlement à ces initiatives, certaines structures jouent le rôle de facilitateurs. Elles ont souvent des modèles d'affaires difficiles en termes de rentabilité. Les incubateurs et accélérateurs par exemple, sont indispensables dans l'écosystème mais ont besoin de subvention pour mener à bien leur mission. Plusieurs incubateurs sont en quasi-faillite ou en cessation d'activité en Côte d'Ivoire, ce qui rend urgent le besoin de soutien quand on connaît leur importance dans l'écosystème.

Au niveau public, l'Etat de Côte d'Ivoire s'appuie sur l'Agence CI PME et l'ADCI pour ses différents projets de renforcement de capacité des PME. La chambre de commerce et d'industrie et le CEPICI jouent un rôle tout aussi clé dans le développement du tissu entrepreneurial.

La faiblesse principale relevée est le manque de coordination des actions publiques menées.

Il faut noter le rôle clé joué par les structures d'appui et d'encadrement financiers (agrées ou pas par la BCEAO), les cabinets de conseil, les banques d'affaires, les faïtières dans le développement des PME et leur accès au financement.

### 6.1. Le rôle de quelques institutions publiques

La multiplication des initiatives publiques montre l'intérêt accordé aux PME. Toutefois, ces initiatives sont lancées à travers différents canaux et le manque de coordination réduit leur efficacité. Les missions de certains organismes sont similaires sur certaines problématiques. En dehors de la primature et du ministère de la promotion des PME, quelques agences publiques ou parapubliques interviennent dans l'accompagnement des PME. Il s'agit entre autres de :

Le Centre de promotion des investissements en Côte d'Ivoire (CEPICI) est le guichet unique de l'investissement, chargé de :

- Centraliser et faciliter l'accomplissement des formalités administratives relatives à la création d'entreprises, leur modification, leur dissolution, etc.
- Centraliser et faciliter l'accomplissement des formalités relatives à l'octroi des avantages offerts par le Code des Investissements
- Rechercher constamment et mettre en œuvre les voies et moyens susceptibles d'alléger et de simplifier les contacts des investisseurs avec les différents administrations et services intéressés.

Plus d'informations sur [www.cepici.gouv.ci](http://www.cepici.gouv.ci)





Entrepreneuriat  
Innovation  
Création de valeurs

Par décret N°2016-1102 du 7 décembre 2016, le gouvernement a déterminé les attributions de l'Agence Côte d'Ivoire PME. Ainsi, notre agence a pour mission la promotion des PME et la contribution à la mise en œuvre opérationnelle de la stratégie de développement des PME en :

- Favorisant la création des PME
- Améliorant l'accès des PME aux financements et aux marchés
- Développant la culture entrepreneuriale
- Renforçant les capacités managériales et opérationnelles des entrepreneurs
- Contribuant à améliorer l'environnement des affaires.

Dans le cadre de la création du GUDE-CI, l'Agence Côte d'Ivoire PME deviendra Côte d'Ivoire PME, une société publique.

Plus d'informations sur [www.agencecipme.com](http://www.agencecipme.com)



L'Institut Ivoirien de l'Entreprise (INIE) a été créé par décret n° 97 – 440 du 31 juillet 1997 sous la forme de Société à Participation Financière Publique Majoritaire. Il a pour ambition, de créer la prochaine génération d'entreprises ivoiriennes exceptionnelles. À cet effet, l'INIE a mis en place une solution efficace qui consiste en la création d'un réseau de PME par clonage multiple à partir de modèles réussis.

Plus d'informations sur [www.inieci.com](http://www.inieci.com)



Créée en octobre 2014, l'Agence pour le Développement et la Compétitivité des Industries de Côte d'Ivoire (ADCI), est une société anonyme, au capital de 50 000 000 FCFA émanation d'un accord de partenariat public-privé. L'ADCI est détenue à 60 % par les organisations professionnelles du secteur privé (CGECI, CCI-CI, FNISCI, FIPME) et à 40 % par l'Etat de Côte d'Ivoire. L'ADCI a pour mission la restructuration et la mise à niveau des entreprises industrielles en vue du développement de la production et de la compétitivité industrielle par le service, l'assistance et le conseil. L'ADCI participe également à la mise en œuvre du Programme National de Restructuration et de Mise à Niveau (PNRMN) en tant qu'organe d'exécution de la composante 1 : appui direct aux entreprises. À ce titre, elle accompagne les entreprises industrielles dans le renforcement de leurs capacités opérationnelles et de leur compétitivité.

Plus d'informations sur [www.adci.ci](http://www.adci.ci)

À ces structures, il convient d'ajouter les banques telles que Versus Bank, BP-CI et BNI, les fonds comme le fonds de garantie des PME (FGPME), le fonds de soutien aux PME (FSPME) et la Caisse de Dépôts et de Consignation de Côte d'Ivoire.

## 6.2. L'accompagnement du secteur privé et des bailleurs internationaux

Selon une étude réalisée par la coopération allemande (GIZ)<sup>29</sup>, l'écosystème d'accompagnement à l'entrepreneuriat en Côte d'Ivoire est relativement jeune (plus de la moitié des incubateurs ayant moins de 5 ans). Les incubateurs et accélérateurs de Côte d'Ivoire souffrent donc d'un manque d'expérience, mais sont aussi à la recherche d'un modèle économique. La difficulté dans la pratique de leur activité n'est pas de nature à favoriser l'émergence de PME et Start-ups.

Certaines structures sont axées sur le genre (Fondation Sephis, Comman Ya, Empow'Her) quand d'autres sont parapubliques (Fondation Jeunesse Numérique, Dream Factory). Certains acteurs comme Impact Hub ou Incub'Ivoire capitalisent sur une expérience acquise ces dernières années et un réseau international leur ayant permis de réaliser des programmes avec des partenaires au développement comme la GIZ.

Le Groupe AFD a contribué au développement de plusieurs initiatives visant à renforcer l'écosystème des incubateurs (à travers Digital Africa via une contribution à Afric'Innov et Afrilabs), financer les PME (à travers l'appui à la création de Comoé Capital et le développement de phases pilotes) et le renforcement de capacité de PME locales.

La GIZ a contribué au lancement de plusieurs initiatives visant à renforcer l'écosystème (Cluster TIC avec l'Agence Côte d'Ivoire PME), accélérer des PME dans différents secteurs (textile, agriculture, économie circulaire) à travers le programme Next Stage (avec l'incubateur Impact Hub) et le programme SAIS-Investment Readiness visant les Start-ups dans l'AgriTech (en partenariat avec Comoé Capital et I&P).

<sup>29</sup> [https://invest-for-jobs.com/assets/media/dateien/Guide-les-incubateurs-et-acc%C3%A9rateursFINAL\\_VERSION-WEB.pdf](https://invest-for-jobs.com/assets/media/dateien/Guide-les-incubateurs-et-acc%C3%A9rateursFINAL_VERSION-WEB.pdf)



### Présentez-nous Incub'Ivoir

Créé en 2016, Incub'Ivoir est l'un des principaux acteurs dans l'écosystème entrepreneurial en Côte d'Ivoire. Nous proposons des solutions d'incubation et d'accélération à destination de porteurs de projets et entrepreneurs basés en Côte d'Ivoire.

Sur le volet incubation, nous avons accompagné une quarantaine de projets dont un quart a été formalisé à date. Certaines de ces entreprises ont pu accéder à du financement d'amorçage à l'instar de Dothan Group avec son produit KEIWA, soutenu par Comoé Capital.

En ce qui concerne l'accélération, nous avons lancé un programme avec la coopération allemande (GIZ) visant à accélérer 60 entreprises dans le secteur agricole sur les chaînes de valeur du cacao, du manioc et de la banane plantain d'ici 2024. Depuis 2020, Incub'Ivoir se spécialise à hauteur de 80 % de son activité sur la chaîne de valeur agricole et les 20 % restants sont sur des activités classiques d'accompagnement divers projets.

### Quelles sont les difficultés rencontrées par les incubateurs & accélérateurs de Côte d'Ivoire ?

Il existe très peu de programmes de pré-incubation en Côte d'Ivoire (validation de l'idée), ce qui génère un taux d'échec assez élevé pour les incubateurs basés en Côte d'Ivoire. Les universités et grandes écoles pourraient développer ce type de programmes afin de réaliser un premier filtre pour les incubateurs. Si les incubateurs disposent de fonds d'amorçage permettant de financer des phases de prototypages, ils seraient à même de présenter des entreprises mieux préparées pour les fonds et établissements financiers.

### Nous avons constaté la cessation d'activité de plusieurs incubateurs & accélérateurs en Côte d'Ivoire durant les dernières années. Quelles sont selon vous les raisons ?

Les incubateurs de Côte d'Ivoire ont des difficultés liées à leur financement et modèle économique. Dans la plupart des pays, les entrepreneurs incubés contribuent au financement de l'incubateur en couvrant les frais d'incubation. En Côte d'Ivoire, le profil des entrepreneurs incubés (jeunes diplômés aux ressources limitées) ne permet pas d'avoir un modèle économique basé sur les revenus provenant d'incubés. Une ligne de revenus additionnelle peut provenir de la location d'espaces de co-working mais le segment est assez concurrentiel et ne permet pas forcément d'arriver à l'équilibre. Le modèle économique reste donc difficile à tenir.

### Le gouvernement ivoirien a mis en place un dispositif de labélisation des structures d'accompagnement des entrepreneurs. Que pensez-vous d'une telle initiative ?

L'approche de labélisation des structures d'appui à l'entrepreneuriat (SAE) est une initiative intéressante. Nous voyons aujourd'hui plusieurs acteurs qui se définissent comme incubateurs sans avoir de programme d'incubation. Par contre, cette initiative a été mise en place sans consulter les acteurs présents dans l'incubation depuis plusieurs années. La procédure et les critères de labélisation ne sont pas connus, en dehors de l'achat d'un formulaire. L'initiative gagnerait à être co-construite avec les acteurs locaux avec des critères clairs et un processus transparent.

### Quelles sont vos propositions pour faciliter aux PME l'accès au financement ?

Même si l'accès au financement reste un élément essentiel, je pense dans un premier temps que notre économie a des problèmes structurels qui doivent être réglés pour faciliter le financement des PME.

Dans un premier temps, la difficulté à accéder à l'information sur les sociétés et leurs dirigeants est un obstacle au financement des PME. Il n'existe aucune base de données fiable, centralisée permettant d'avoir l'état des entreprises créées, en cessation d'activité et l'exhaustivité des activités (actuelles et antérieures) d'un entrepreneur. Ces informations qui ne sont pas forcément confidentielles, peuvent créer une confiance pour les investisseurs. En ce qui concerne l'information financière, les centres

de gestion agréés ou le visa du commissaire aux comptes ne permettent pas d'avoir le niveau de transparence et fiabilité recherchées.

On peut envisager la création d'un organisme tiers, privé, dont les activités sont auditées et qui aurait pour rôle de centraliser et fiabiliser l'information des entreprises ivoiriennes. Ces informations peuvent être restituées sur une plateforme accessible à des acteurs agréés (structures d'accompagnement, établissements financiers, etc.) pour les informations confidentielles avec un accès public pour les autres types d'informations sur le modèle de la plateforme [www.societe.com](http://www.societe.com) en France.

En second lieu, nos entrepreneurs ont besoin d'un renforcement de capacités et d'outils pour les aider à compétir sur les marchés internationaux. Les programmes de formation devraient les accompagner à développer une vision, une ambition internationale en plus des formations standards liées à leur métier. Une sensibilisation sur l'ouverture du capital peut être envisagée car nous constatons une peur des entrepreneurs sur le financement alternatif.

Les PME ou start-ups qui accepteraient de jouer le jeu de la transparence sur l'information financière, mais aussi les programmes de renforcement de capacité, pourraient être labélisées et bénéficier éventuellement d'un financement.

## 7. Etudes de cas

### 7.1. Comment les Etats-Unis ont permis à de petites entreprises de devenir des success stories à travers le Small Business Act ?

Le Small Business Act est une loi votée le 30 juillet 1953, modifiée à de nombreuses reprises, qui vise à favoriser les petites et moyennes entreprises dans le tissu économique du pays. Il s'agit du texte fondateur de la politique américaine d'aide en faveur des PME. Entre autres dispositions, le Small Business Act réserve certains marchés publics aux PME :

- les marchés publics d'un montant compris entre 2 500 et 100 000 dollars
- les marchés publics au-dessus du seuil de 100 000 dollars, quand il existe de très grandes chances qu'au moins deux PME formulent une offre intéressante
- si seules les grandes entreprises peuvent répondre à l'appel d'offres, les PME se voient attribuer une réservation partielle du marché
- les appels d'offres d'une valeur de plus de 500 000 dollars remportés par une grande entreprise doivent comporter « un plan de sous-traitance » montrant la part à laquelle les PME ont droit
- le programme Small Business Innovative Research (SBIR) prévoit que 2,5 % des budgets externes de recherche et développement des principales agences soient attribués à des PME dans le cadre d'une procédure spéciale
- le programme STTR, lié au précédent, finance des coopérations entre PME et laboratoires.

La petite entreprise est définie selon deux critères cumulatifs par la section 203 du Small Business Act :

- l'indépendance tant pour la détention du capital que pour la gestion
- l'absence de position dominante dans son secteur d'activité

Aux Etats-Unis, chaque année, ce sont environ 25 % des marchés publics qui sont attribués aux PME. Alors qu'en général, les PME de l'Union européenne ont une productivité plus faible et une croissance plus lente que celles affichées par les PME des États-Unis. Dans ce dernier pays, les entreprises survivantes accroissent en moyenne leurs effectifs de 60 % au cours de leurs sept premières années d'existence, alors qu'en Europe, la progression n'est que de 10 à 20 %.

### 7.2. Comment le Ghana a favorisé la création des fonds nationaux grâce à sa législation VCTF ?

- Les principales sources locales de financement du capital-investissement au Ghana sont : Les caisses de retraites (dont le Social Security and National Insurance Trust - SSNIT) depuis le « Securities Industry Act » 929 voté en 2016. Le National Pension Regulation Authority (NPRA) a établi les modalités d'allocation des ressources des caisses de retraites vers les différentes classes d'actifs, notamment le capital investissement.
- Le Venture Capital Trust Fund (VCTF) : agit comme un « fonds de fonds », un véritable outil catalytique pour soutenir le développement des PME et l'agenda de création des champions nationaux du gouvernement.

La création du VCTF découle du constat par le gouvernement du Ghana que les initiatives isolées lancées précédemment, ne permettaient pas au capital investissement d'atteindre ses objectifs notamment en raison de la méconnaissance de cette classe d'actifs, de la perception du risque, de la gouvernance des PME, des problèmes réglementaires, etc.

Le gouvernement a donc voulu corriger ces biais en créant le VCTF. Le VCTF a été créé en 2004 suite au vote de la loi Venture Capital Trust Fund Act, 2004, Act 680. Le mandat du VCTF est de fournir du capital à long terme aux PME les plus prometteuses et à fort potentiel, et de développer les capacités locales des gestionnaires de fonds et conseils financiers pour déployer ce capital de la manière la plus efficace possible dans ces PME, à travers des instruments de capital et de quasi capital. Le VCTF a aussi pour objectif de mettre en place des actions et mécanismes pertinents pour le développement et la promotion de l'industrie du capital investissement.

Le succès du VCTF est essentiellement dû à :

- La forte volonté politique de créer des gestionnaires locaux de fonds de capital-investissement
- La contribution financière publique initiale
- L'augmentation à 25 % des actifs sous gestion du seuil d'investissement des caisses de retraite dans différentes classes d'actifs, notamment le capital investissement

### 7.3. Comment la Tunisie a boosté son environnement Start-up à travers la Start-up Act ?

Comme la majorité des Start-up Act, celui de la Tunisie repose sur 3 piliers :

1er pilier : dispositifs incitatifs pour les start-ups (Start-up Act)

Un label Start-up a été créé pour les entreprises innovantes respectant certains critères. Un cadre juridique a été créé pour les Start-ups qui sont présentes, qui se lancent ou s'installent en Tunisie. Ce type de label existe dans la plupart des pays ayant une politique volontariste pour développer les Start-ups (en France, il s'appelle Jeune Entreprise Innovante – JEI). Ce label permet à la Start-up de bénéficier de :

- Un portail des Start-ups proposant différents outils
- Un compte spécial en devises étrangères afin d'attirer des entreprises internationales
- Une exonération des Start-ups en ce qui concerne l'impôt sur les sociétés, les charges sociales et fiscales, etc.
- L'obtention par la Start-up du statut d'Opérateur économique agréé permettant de faciliter les opérations administratives et douanières
- L'obtention d'une carte technologique permettant de faciliter les transactions jusqu'à un certain seuil<sup>30</sup>.
- L'entrepreneur qui se lance est incité à la prise de risques via notamment un dispositif de bourse pour l'aider à lancer son projet, un système (Bon échec) permettant la liquidation facile et peu coûteuse des Start-ups, la prise en charge des frais d'enregistrement de brevets, des congés pour création de Start-ups (un an renouvelable).

2e pilier : dispositifs incitatifs pour les investisseurs (Start-up Invest)

- Un fonds d'investissement de 200 millions d'euros a été mis en place et il vise à financer la création de plus de 13 fonds d'investissement dédiés aux Start-ups à chaque stade de développement (Seed Stage, Early Stage et Late Stage) ;
- Ce fonds est soutenu par un incubateur
- Un fonds de garantie a été créé avec pour objectif d' « aligner les intérêts des entrepreneurs et des investisseurs pour dédramatiser l'échec. »

3e pilier : contribuer à créer une dynamique dans l'écosystème (Start-up Ecosystem)

Il s'agit d'un cadre de soutien pour les organisations de soutien aux écosystèmes (OSE) et les Start-ups, axé sur les thèmes du financement, de l'animation et des connexions internationales.

La gestion du dispositif a été confiée à une entreprise privée appelée Smart Capital ([www.smartcapital.tn](http://www.smartcapital.tn)).

En 2021, plus de 600 Start-ups ont été labellisées.

#### **Analyse de quelques Start-ups Act**

[https://www.icr-facility.eu/fileadmin/files/downloads/icreports/icreport\\_startup\\_acts\\_fr.pdf](https://www.icr-facility.eu/fileadmin/files/downloads/icreports/icreport_startup_acts_fr.pdf)

30 <https://www.bt.com.tn/carte-technologique-international-entreprises>

#### 7.4. Comment le Groupe AFD facilite la création d'un réseau de Business Angels pour financer les Start-ups ?

Le Groupe AFD a lancé à travers ses partenaires Afrilabs et l'African Business Angels Network (ABAN), un dispositif appelé Catalytic Africa<sup>31</sup>.

Catalytic Africa est un fonds de dotation, visant à accompagner les Start-ups, les centres d'innovation et les angel investors.

En effet, si un Business Angel investit un montant inférieur 10 000 euros, Catalytic Africa apporte à la Start-up le double du montant en subvention (le triple si le Business Angel apporte plus de 10 000 euros).

#### 7.5. Comment la Délégation Générale à l'entrepreneuriat Rapide des Femmes et des Jeunes – DER/FJ impacte l'écosystème sénégalais ?

L'intervention de la DER/FJ concerne toute l'étendue du territoire sénégalais. C'est un outil de politiques publiques visant à rendre davantage plus palpable le projet d'équité territoriale et de valorisation du potentiel des terroirs tel qu'il est stipulé par le Plan Sénégal Emergent (PSE).

La DER/FJ est présente dans toutes les régions du Sénégal et a pu faire levier en levant 75 milliards FCFA auprès de bailleurs. Elle gère différents programmes depuis la formalisation d'entreprises jusqu'à l'investissement dans des filières porteuses.

La DER/FJ gère aussi des programmes de formations mais aussi des fonds spécifiques pour la diaspora sénégalaise. Elle propose aussi des formations en ligne, face-à-face pédagogiques pour les entrepreneurs et leurs collaborateurs.

#### 7.6. Comment Station F favorise l'émergence des licornes en France ?

Plus grand incubateur d'Europe, Station F a été bâti sur 34 000 m<sup>2</sup> et accueille plus de 1 000 Start-ups. Le succès de Station F réside dans sa capacité à rassembler en un même lieu, des Start-ups, des institutions académiques (HEC, Polytechnique, l'école 42, etc.), des investisseurs, des entreprises (qui lancent des programmes régulièrement) mais aussi tout un écosystème permettant aux entrepreneurs d'avoir sur le site tout ce dont ils ont besoin (du bureau de poste aux représentants de l'administration française en passant par des solutions d'hébergement, des programmes de formation et de mentorat, les représentants des géants de la technologie qui proposent leurs services mais aussi financent des programmes d'accélération).

Station F a aussi bénéficié de la « diplomatie de la Start-up » engagée par le Président Macron mais aussi du développement des activités de BPI France et l'internationalisation de la French Tech.

Aujourd'hui, Station F est la vitrine de l'innovation française et la plupart des licornes françaises sont passées par l'incubateur. Chaque année, la liste Future 40 (40 meilleures Start-ups de Station F) est attendue par les investisseurs français et internationaux.

### 8. Les propositions pour faciliter l'accès au financement des PME en Côte d'Ivoire

Au vu de ce qui précède et tenant compte des analyses comparatives d'écosystèmes ayant amélioré l'accès au financement de leurs PME, les propositions ci-après ont été faites :

#### 8.1. Accroître l'offre de financement

L'offre de financement au niveau des PME est clairement en dessous de la demande. Accroître cette offre nécessite de créer un environnement incitatif pour les investisseurs à la fois nationaux

<sup>31</sup> <https://catalytic-africa.com/fr/home-fr/>

mais aussi internationaux. Dans un premier temps, il convient de capitaliser un fonds à travers la contribution publique directe ou à travers l'épargne (via la Caisse des Dépôts et de Consignations ou la CNPS par exemple).

- À partir des fonds collectés plus haut, favoriser la création d'un fonds de fonds : Ce fonds pourra susciter la création de fonds dédiés aux investissements en Côte d'Ivoire (capital-investissement classique pour les PME et Venture Capitalist pour les Start-ups). Les fonds devront être privés et couvrir le « missing middle » dans le financement des PME (pre-amorçage, amorçage et développement) et des Start-ups (de l'amorçage à la série A). Les fonds ainsi créés vont répondre à la faiblesse de l'offre de financement long-terme (3 % du financement bancaire) et la prise de risque (renforcement des fonds propres) constituant à terme un levier pour du financement additionnel. Le facteur de réussite ici est le fait que le processus de sélection soit confié à une entité privée nationale ou internationale ayant une expérience dans le capital-investissement et avec un comité de sélection indépendant.

- Les financements privés seront sollicités pour coinvestir dans ces fonds à travers : Les assureurs et fonds de pension qui auraient une obligation d'avoir dans leur portefeuille un niveau minimum obligatoire de financement alternatif sur l'exemple du Ghana et Les entreprises à travers des incitations fiscales pour les investissements dans les fonds agréés sur le modèle français du crédit-impôt recherche.

Ces deux premières propositions à fort impact peuvent être mises en œuvre rapidement. Le développement du pays passe par la création et le développement de fonds locaux. L'investissement initial de l'Etat (à travers la CDC-CI par exemple) et une législation locale incitant les caisses de retraite et les assureurs à augmenter leur quota d'investissements dans les fonds alternatifs (25 % maximum au Ghana) favoriseront l'émergence de nouveaux gestionnaires de fonds locaux et le renforcement de fonds existants, augmentant de fait l'offre de financement à destination des PME.

- L'émergence de ces fonds va entraîner le développement d'un réseau de Business Angels qui auraient un marché secondaire pour les sorties. Ces Business Angels pourraient être aussi incités à travers un fonds qui investirait un multiple de l'investissement réalisé par le Business Angel sur le modèle de Catalytic Africa de l'AFD<sup>32</sup>. Certains optent pour une défiscalisation de tout ou partie de ces investissements dans les PME.

- Le développement de mécanismes de garantie est un moyen efficace s'il est copiloté. En effet, les établissements financiers qui bénéficient de mécanismes de garantie peuvent utiliser les garanties sans modifier leur fonctionnement (finançant les mêmes entreprises, réduisant de fait leur risque). L'Etat peut renforcer les fonds de garantie existants (dont la garantie publique aux PME) ou définir des critères assez fins (en se donnant les moyens de contrôle). Début 2022, le gouvernement ivoirien a lancé le Guichet Unique du Développement des Entreprises de Côte d'Ivoire (GUDE-CI), chargé de « soutenir la croissance durable, la compétitivité de l'économie, l'emploi, de favoriser l'innovation, l'amorçage, le développement, la conquête des marchés extérieurs en contribuant à l'accompagnement des entreprises, à la facilitation de leur accès au financement, et à l'obtention de garanties ». Le GUDE-CI est censé donc couvrir les aspects liés à l'optimisation des mécanismes de garanties.

- L'adoption de dispositifs favorisant le capital-investissement en ligne avec les meilleures pratiques internationales. L'intégration de la variabilité du capital est importante (nécessaire pour les fonds afin de faciliter les flux de capitaux) tout comme les exonérations fiscales sur les remontées de ceux vers les investisseurs ainsi que ceux entre le fonds et la société de gestion.

<sup>32</sup> <https://catalytic-africa.com/fr/home-fr/>

## 8.2. Accroître le nombre de PME

75 % à 85 % de l'économie ivoirienne est informelle, ce qui représente un manque à gagner pour l'économie nationale (contribution financière et création d'emplois) et aussi, une réduction de la demande pour le secteur financier.

Accélérer la formalisation des PME à travers des dispositifs incitatifs pour les PME est un puissant levier pour accroître le nombre de PME finançables. En effet, les deux principaux obstacles à la formalisation sont la pression fiscale et la complexité administrative liée à la formalisation. À cet effet, certains modèles peuvent être faciles à mettre en œuvre à savoir la fiscalité unique pour les jeunes entreprises en dessous d'un certain seuil. L'agence CI PME fait la promotion du statut de l'Entrepreneur qui pourrait être une approche intéressante (fiscalité allégée, taxe unique sur le chiffre d'affaires, possibilité de facturation sans avoir de registre de commerce, etc.). Ce dispositif peut être un outil efficace dans la politique de formalisation. Pour bénéficier de ce dispositif, le seuil maximum de chiffre d'affaires est de 50 millions FCFA. Il pourrait être revu à la hausse toujours avec une taxe unique couvrant les taxes fiscales et sociales. Il faut toutefois analyser le cas du Bénin qui a eu un succès mitigé suite au déploiement du dispositif de l'entrepreneur.

## 8.3. Améliorer la qualité des PME et Start-ups

Les PME et Start-ups peuvent souffrir de problèmes structurels ne favorisant pas leur développement et donc leur accès au financement. Ci-dessous quelques initiatives qui peuvent permettre de favoriser l'accès au financement :

- L'Etat comme un acteur central (traction, crédibilité des PME) à travers Un Small Business Act à l'ivoirienne.  
En 1953, les Etats-Unis ont lancé le Small Business Act afin de favoriser le développement des PME. Ce dispositif prévoyait entre autres la réservation de marchés publics d'une certaine taille aux petites entreprises (25 à 30 %) et l'obligation pour les grandes entreprises de collaborer avec les plus petites sur certains marchés publics.

Il est souvent reproché aux PME et Start-ups un manque de traction et d'historique financier. L'Etat, en jouant le rôle de partenaire et de client, peut favoriser l'émergence de PME et Start-ups. Il faut noter que les Start-ups sont souvent dirigées par des équipes jeunes, ce qui ne facilite pas leur collaboration avec les entreprises de plus grande taille. En accordant des marchés à des jeunes entreprises (PME ou Start-ups), l'Etat devient le tiers de confiance pour permettre à l'entreprise de renforcer sa crédibilité. Ce dispositif ne peut fonctionner que si :

- L'Etat allège les dispositifs d'appels d'offre pour ces petites entreprises ;
- L'Etat réduit ses délais de paiement pour ces entreprises qui ont des difficultés de trésorerie ;
- L'Etat réserve une partie de la commande publique (y compris mairies, entreprises parapubliques) à ces petites entreprises qui ne peuvent pas être compétitives avec des entreprises plus grandes, dans le cadre d'un appel d'offre ouvert.

Le gouvernement ivoirien a tenté une approche de Small Business Act (20 % des marchés publics réservés aux PME locales) avant de se raviser du fait de la difficulté des PME à répondre aux exigences des appels d'offres. L'approche américaine graduelle (taille des marchés) et l'obligation de collaboration PME-Grandes entreprises peuvent être envisagées.

À titre d'exemple, la collaboration entre le Conseil Café-Cacao et la Start-up Panelys Cash qui favorise l'inclusion financière des producteurs est un bon exemple qui permet à la Start-up de créer de nombreux emplois localement tout en créant cette traction pour les futures levées de fonds.

- Renforcer les capacités des entrepreneurs et de leur middle management  
L'environnement des PME ne peut se développer sans les compétences. L'Etat ne peut pas se substituer au secteur privé mais peut aider les institutions de formation à adapter leurs formations aux besoins des PME et Start-ups.

L'Etat pourrait aider à coordonner ces efforts qui sont effectués en silos et aider à acquérir des modules de formation pointus en ligne, financer la production de contenus locaux et financer la venue de formateurs internationaux afin de former des enseignants d'institutions académiques, des cabinets de formation, des entreprises et structures d'accompagnement.

- Améliorer la qualité de l'information financière à travers la création d'un Label PME  
Comme mentionné précédemment, la mauvaise qualité de l'information financière peut avoir des causes volontaires ou involontaires. Les causes involontaires (compétence des équipes) peuvent être traitées comme proposé dans le point précédent (renforcement de capacité). L'Etat peut jouer aussi le rôle de facilitateur en simplifiant la comptabilité des petites entreprises (par exemple une taxe unique sur le chiffre d'affaires pour couvrir les charges fiscales et sociales). Cette démarche a l'avantage d'être facile à implémenter et facilitera l'établissement des états financiers des petites entreprises.

En ce qui concerne les causes volontaires (volonté de manipuler les chiffres en fonction des interlocuteurs), l'approche Label peut être intéressante. En effet, il manque un tiers de confiance entre les institutions financières et les PME. L'échec des CGA et du visa du commissaire aux comptes milite pour adopter une approche singulière.

En effet, l'Etat pourrait créer un Label PME qui fonctionnerait de la façon suivante :

- Sélection de PME selon des critères à définir en ligne avec le plan stratégique du pays ;
- Assistance technique et renforcement de capacité de ces PME (les incubateurs, les agences parapubliques comme l'Agence CI PME, l'ADCI, etc. et les partenaires internationaux type GIZ, AFD ou USAID pourraient jouer un rôle clé à travers l'expérience acquise ces dernières années).
- Faciliter la traçabilité des flux de ces PME (proximité avec les banques, utilisation de logiciels simples comptables comme ceux proposés par la Start-up KEIWA, etc.).

Les PME qui participeraient à ces programmes pourront bénéficier d'un moratoire sur des redressements fiscaux éventuels et les comptes établis seront contrôlés et correctement audités.

Si ce dispositif fonctionne correctement, il contribuera à réduire considérablement le temps d'instruction des fonds et des banques. Les comptes seraient fiables et les entreprises auront des facilités à obtenir du financement. Le financement peut être direct par les institutions financières ou à travers l'un des dispositifs de fonds de fonds (ou garantie) mis en place par l'Etat. Le fonds de garantie géré par le GUDE-CI pourrait s'adresser uniquement aux PME ayant été labélisées (informations financières fiables, renforcement de capacités du management, etc.).

## 8.4. Le crédit-bail comme moyen de contourner les garanties demandées par les banques

Les PME souffrent de difficultés à obtenir du financement bancaire du fait de l'absence de sûretés à apporter lors de la demande de crédit. Le crédit-bail est un formidable outil pour contourner ces sujets de sûretés réelles. En cinq années d'existence, Comoé Capital a pu constater comment le crédit-bail a permis aux PME de bénéficier de tels dispositifs alors que les conditions de financement classiques n'étaient pas remplies.

IFC (Groupe Banque Mondiale) a testé cette approche dans de nombreux pays émergents avec son dispositif Africa Leasing Facility (ALF).

L'Etat peut favoriser le développement du crédit-bail à travers le financement des équipements à de meilleures conditions sur la base de mécanismes tripartites (Etablissement financier – PME – Fournisseur). Le fournisseur s'engagerait à céder les équipements à des tarifs préférentiels en contrepartie d'un engagement de suivi et de maintenance. L'établissement financier bénéficierait d'une poche (garantie ou poche dédiée) à laquelle il pourra faire levier en augmentant le montant à financer. La PME sera préalablement sélectionnée (via un parcours de renforcement de capacités confirmant son besoin) ou une analyse classique de l'établissement financier. Ce type de dispositif permet de cibler des secteurs, mais aussi favorise la création d'emplois chez les fournisseurs (qui ont la visibilité pour engager des recrutements pour le personnel de maintenance). IFC adopte une approche similaire dans le secteur de la santé (équipements pour les établissements de santé).

### **8.5. Mieux coordonner les efforts publics en s'inspirant du modèle sénégalais de la DER/FJ (Délégation Générale à l'Entrepreneuriat Rapide des Femmes et des Jeunes)**

La DER/FJ est un exemple de réussite publique d'investissement et de renforcement d'un écosystème entrepreneurial. Elle gère des programmes de formalisation de PME à travers un guichet unique, des investissements allant du nano-crédit à des financements long terme d'entreprises plus importantes. La bonne gestion du dispositif a permis de lever des fonds additionnels auprès de bailleurs internationaux. Son programme DERAcademy propose des formations en ligne et des échanges à destination des entrepreneurs et de leurs collaborateurs.

La DER/FJ et le FONSiS (fonds stratégique du Sénégal) coordonnent tous les efforts publics en matière d'entrepreneuriat au Sénégal. En Côte d'Ivoire, le fonctionnement en silos de différentes institutions publiques (CDC, Agence CI PME, ADCI, CEPICI, etc.) ne permet pas une grande efficacité dans l'intervention publique. Les exemples du Sénégal et du Ghana peuvent inspirer la Côte d'Ivoire sur la coordination publique.

### **8.6. Renforcer l'écosystème**

Les acteurs de l'écosystème (organisations patronales, chambres de commerce, agences gouvernementales, organismes de financement, PME, etc.) essaient tant bien que mal de s'organiser. Une coordination de ces actions permettra d'être le point d'entrée pour les entrepreneurs. BPI France a réussi à se positionner comme l'acteur principal de fédération des efforts publics en matière d'entrepreneuriat. Son intervention part de la centralisation de l'information au financement en passant par des formations en ligne et l'organisation d'événements. L'entrepreneur français se tourne systématiquement vers BPI France pour toutes les questions liées à sa vie d'entrepreneur.

Les financements alternatifs doivent être vulgarisés. Une collaboration entre les banques et les fonds d'investissement ayant des activités complémentaires serait bénéfique pour les PME.

L'exemple de Comoé Capital qui a comme actionnaires NSIA Banque et SGCI est pertinent. Les PME du portefeuille de Comoé Capital ont des conditions privilégiées (coût, délais) lorsqu'elles lèvent de la dette auprès de ces deux banques qui valorisent l'accompagnement de Comoé Capital, le renforcement des fonds propres et la qualité de l'information financière (les représentants de ces banques sont membres au comité d'investissement du fonds). En retour, lorsque les banques reçoivent des dossiers de prêts de PME ayant un faible niveau de fonds propres ou une gouvernance qui mérite d'être renforcée, elles n'hésitent pas à faire appel à Comoé Capital.

Le renforcement de l'écosystème passe enfin par la sensibilisation à l'entrepreneuriat des plus jeunes. Des communications spécifiques et des actions de sensibilisation et d'éveil à des métiers (code, robotique, entrepreneuriat, etc.) dans les écoles et autres lieux de formation et de rassemblement des jeunes pourraient permettre de créer des vocations.

### **8.7. Autres actions qui peuvent être menées pour favoriser l'accès des PME au financement**

#### ***8.7.1. L'importance des incubateurs ou cabinets de conseil***

Les PME devraient aller au-delà de leurs habitudes de solliciter les services des cabinets d'expertises comptables ou juridiques uniquement pour certifier leurs déclarations fiscales, ou en cas de litiges. En effet, du fait que généralement les PME ne disposent pas de compétences internes pour l'étude de leur marché, la définition de leur stratégie marketing, l'établissement de leur business plan et la recherche de financement, il est avantageux pour une PME de se faire accompagner par les services des cabinets de conseils. Ces cabinets permettront de les encadrer et de les orienter dans leurs stratégies de développement et de recherche de financement vers les structures financières les plus adaptées.

#### ***8.7.2. L'orientation en fonction du risque vers les financements adaptés***

L'entrepreneur devrait avoir une idée du niveau de risque de la PME puis s'orienter vers les organismes financiers appropriés au niveau de risque. Le niveau de risque étant déterminé en fonction du stade de développement, des historiques et des prévisions fiables des flux de trésorerie de la PME.

#### ***8.7.3. La communication des fonds d'investissement***

Les fonds d'investissements devraient davantage accentuer leur stratégie de communication pour marquer leur présence et aider à réduire la méfiance vis-à-vis du capital investissement. L'association ivoirienne des investisseurs en capital (A2IC) a vocation à faciliter la vulgarisation du capital-investissement.

#### ***8.7.4. Digitalisation des procédures de financement pour l'optimisation des délais de traitement***

Dans l'optique d'améliorer leur qualité du service et de faciliter le dynamisme économique des PME, les organismes financiers devraient saisir l'opportunité de la digitalisation post-Covid-19 pour digitaliser leurs procédures d'expériences clientèles, d'analyse financière, et de prises décisionnelles internes.

#### ***8.7.5. Facilitation et Incitation de l'entrée des PME en bourse BRVM par L'État de Côte d'Ivoire***

Le développement de la BRVM étant un élément-clé, il faudrait que l'État de Côte d'Ivoire crée ou renforce des mesures incitatives des PME à prendre part au marché boursier. Le programme Elite développée par la BRVM peut être amplifié et soutenu. À la fin du programme, les entreprises retenues peuvent accéder à la bourse (actions ou obligations) mais aussi attirer d'autres types de capitaux du fait de leur préparation à l'ouverture du capital comme ce fut le cas des participants au programme Elite (qui ont attiré des fonds d'investissement).

## Focus sur les Start-ups

### L'innovation en Côte d'Ivoire

La Côte d'Ivoire est passée de la 103e place en 2019 à la 114e place en 2021 dans le Global Innovation Index (GII), classement international qui évalue l'environnement Start-up des différents pays. Selon le même classement, le pays est 14e sur 27 pays en Afrique sub-saharienne.

Le rapport souligne que les forces de la Côte d'Ivoire sont :

- L'environnement des affaires ;
- Les infrastructures ;
- Productivité du travail.

Les principales faiblesses sont :

- La formation et qualité de l'éducation ;
- La faiblesse de la recherche & développement.

La suppression du Ministère de l'économie numérique est un signal qui peut fragiliser la Côte d'Ivoire dans ces classements internationaux, si des actions fortes ne sont pas menées. Il faut toutefois noter que l'environnement Start-up en Côte d'Ivoire s'est considérablement amélioré ces dernières années avec le développement des Start-ups, des incubateurs et les premiers financements en amorçage.

Quelques actions à mener pour dynamiser l'écosystème Start-ups en Côte d'Ivoire

Le marché ivoirien pris tout seul peut paraître petit pour des Start-ups qui ambitionnent de devenir des licornes. Toutefois, à travers l'UEMOA, le pays présente des atouts indéniables à travers sa position de leader régional (monnaie commune, droit et comptabilité commune, mobilité des capitaux, des biens et des personnes).

La Côte d'Ivoire est toutefois fortement concurrencée par le Sénégal en matière de développement des Start-ups. Il convient donc de prendre des mesures afin de se positionner véritablement comme le hub régional des Start-ups. Des actions ont déjà été entreprises mais elles méritent d'être amplifiées.

Créer un Start-up Act à l'ivoirienne inspiré des bonnes pratiques permettrait de créer un cadre juridique incitatif pour attirer les Start-ups du monde entier. Le dispositif tunisien permet aux entreprises de bénéficier d'avantages fiscaux, de comptes en devises, etc. ce qui favorise un dynamisme et une mixité de l'environnement Start-up. Les Start-up Acts ont généralement trois volets :

- Un volet Financement à travers des dispositifs incitatifs permettant la création de fonds ;
- Un volet Start-up grâce notamment à des labels pour des Start-ups sélectionnées permettant de bénéficier de plusieurs avantages facilitant la prise de risques, les démarches administratives, les avantages fiscaux, la digitalisation des processus ;
- Un volet Renforcement de l'écosystème.

Le renforcement de l'écosystème et sa visibilité sont importants pour les Start-ups. Un écosystème Start-up a besoin de visibilité afin d'attirer des talents, des capitaux et des Start-ups.

La French Tech en France et à l'étranger a connu un succès fulgurant grâce à la diplomatie de la Start-up développée par les dirigeants français, la communication intense autour des événements BIG de BPI France ou Vivatech et aussi la mise en place de l'incubateur Station F, le plus grand d'Europe. La Tunisie, le Rwanda et le Kenya ont su « vendre » leur pays comme étant une destination Start-up.

Avec l'appui de la GIZ, l'Agence CI PME travaille à une émulation de l'écosystème avec la mise en place du Cluster TIC. Ce dispositif mérite d'être soutenu et amplifié de même que l'initiative #CI20 lancée par les Start-ups ivoiriennes ou l'A2IC pour les investisseurs en capital. La Côte d'Ivoire pourrait, en plus de soutenir massivement le Cluster TIC, mettre les moyens pour organiser un événement d'envergure autour des Start-ups. La participation d'acteurs internationaux (business angels, incubateurs, accélérateurs, Start-ups, fonds, etc.) permettra aux entrepreneurs locaux de se faire connaître et accéder à un réseau international.

### Renforcer les capacités dans les Start-ups

La Côte d'Ivoire manque de développeurs informatiques en qualité et en quantité. Il faut toutefois noter des initiatives lancées par des entreprises comme Orange qui a lancé une formation en big data avec l'INPHB. Malheureusement, ces formations restent limitées en nombre de personnes formées (essentiellement recrutées par Orange). Plusieurs incubateurs ont lancé des programmes de formation (essentiellement en management) mais des pans entiers de domaines (notamment en développement informatique, intelligence artificielle, big data, etc.) ne sont pas suffisamment couverts. Certains pays ont lancé des écoles de code. À titre d'exemple, l'incubateur Station F a lancé une plateforme Launch qui propose une cinquantaine de modules de formation dédiés aux entrepreneurs.

Plusieurs initiatives lancées en Côte d'Ivoire sans grande coordination et pas forcément complètes en termes de contenus sur l'informatique et les nouveaux métiers du numérique :

- La Start-up Etudesk propose des modules et parcours de formation en ligne pour entrepreneurs grâce notamment à des partenariats avec des Fondations telles que Mastercard.
- L'agence CI PME a déployé une plateforme de formation en ligne (Campus PME).
- Des partenaires internationaux comme AFD ou GIZ financent des programmes de formation à destination d'incubateurs, entrepreneurs, cabinets de formation avec toujours pour objectif de renforcer les capacités des entrepreneurs, dirigeants et leurs équipes.

## 9. Conclusion

La présente étude a permis de faire un état des lieux des difficultés de financement auxquelles sont confrontées les PME en Côte d'Ivoire. Les différents acteurs interrogés ont fait des propositions intéressantes. Les modèles des pays les plus avancés en matière de promotion des PME et Start-ups ont été aussi analysés.

Nous avons noté des initiatives publiques mises en œuvre qui vont dans la bonne direction même s'il faut noter un manque de coordination et de suivi de ces initiatives.

Ces différents échanges, interviews et analyses ont permis de proposer une palette de propositions qui devraient permettre de favoriser l'accès des PME aux différents outils de financement. L'Etat peut jouer un rôle de facilitateur et de catalyseur (cadre juridique, financement) en créant le cadre pour le secteur privé.

## 10. Liste des annexes

**Annexe 1 - Liste des banques et établissements financiers agréés de Côte d'Ivoire**

**Annexe 2 - Liste des institutions de microfinances en Côte d'Ivoire**

**Annexe 3 - Liste des fonds d'investissement ayant un bureau en Côte d'Ivoire**

**Annexe 4 - Réponse des PME au questionnaire**

**Annexe 1 – Liste des banques et établissements financiers agréés de Côte d'Ivoire**

	<b>Sigle</b>	<b>Dénomination</b>
1	BHCI	Banque de l'Habitat de Côte d'Ivoire (BHCI)
2	BNI	Banque Nationale d'Investissement (BNI)
3	CNCE	Caisse Nationale des Caisses d'Epargne de la Côte d'Ivoire (CNCE)
4	VERSUSBANK	VERSUS BANK S.A.
5	NSIA BANQUE	NSIA BANQUE
6	CIBCI	COFIPA Investment Bank - Côte d'Ivoire (CIBCI)
7	BBG-CI	Bridge Bank Group Côte d'Ivoire (BBG-CI)
8	BACI	Banque Atlantique - Côte d'Ivoire (BACI)
9	BGFIBank	BGFIBANK Côte d'Ivoire
10	BOA	Bank Of Africa-Côte d'Ivoire (BOA-Côte d'Ivoire)
11	ORABANK	ORABANK
12	BSIC-CI	Banque Sahélo-Saharienne pour l'Investissement et le Commerce - Côte d'Ivoire (BSIC - Côte d'Ivoire)
13	ECOBANK-CI	Ecobank - Côte d'Ivoire
14	CBI-CI	CORIS BANK INTERNATIONALE
15	BDU-CI	Banque de l'Union Côte d'Ivoire
16	BMS	Banque Malienne de Solidarité
17	BRM-CI	Banque Regionale de Marché
18	STABIC BANK	Stanbic Côte d'Ivoire
19	SIB	Société Ivoirienne de Banque (SIB)
20	BDA	Banque D'Abidjan
21	DBCI	Diamond Bank Bénin (succursale de Côte d'Ivoire)
22	GTBANK-CI	Guaranty Trust Bank Côte d'Ivoire (GTBANK-CI)
23	UBA	United Bank for Africa (UBA)
24	AFRILAND FIRST BANK	AFRILAND FIRST BANK
25	BICICI	Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie de la Côte d'Ivoire (BICICI)
26	CITIBANK	CITIBANK CI
27	SCBCI	Standard Chartered Bank Côte d'Ivoire (SCB)
28	SGBCI	Société Générale de Banques en Côte d'Ivoire (SGBCI)
29	Alios Finance	
30	Fidelis	

**Annexe 2 – Liste des institutions de microfinances en Côte d'Ivoire**

 La liste des institutions de microfinance agréées en mai 2022 est la suivante<sup>33</sup> :

	<b>Dénomination de la microfinance</b>	<b>Typologie</b>
1	RCMEC-CI (Réseau des caisses mutuelles d'épargne et de crédit de Côte d'Ivoire)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
2	REMUCI (Mutuelle de crédit et d'épargne des femmes d'Aboisso, Bonoua et Grand Bassam)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
3	UNACOOPEC-CI (union nationale des coopératives d'épargne et de crédit de Côte d'Ivoire)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
4	CADES (Caisse Attobroulaise de Développement Economique et Social)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
5	CASUDO (Crédit agricole du sud Comoé)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
6	CECKA AGOU (Caisse d'épargne et de crédit Kélécho d'Agou)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
7	CEFA GABIADJI (Caisse d'épargne et de financement agricole)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
8	CEPE-CI (Caisse d'épargne des personnels de l'éducation de Côte d'Ivoire)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
9	CNEC-SEQUOIA (Caisse d'épargne et de crédit de Sequoia)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
10	COOEP ATTINGUE (Coopérative d'épargne et de prêts d'Attingué)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
11	CREDIT-FEF (Crédit du fonds des femmes)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
12	CREP ECO MEAGUI (Caisse rurale et d'épargne et de prêt économique de Méagui)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
13	CREP MICROCREDIT d'Abengourou (Caisse rurale d'épargne et de prêt pour le microcrédit)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
14	FCEC (Fonds communautaire d'épargne et de crédit de Yamoussoukro)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
15	FCR (Fonds coopératif rural)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
16	GES-CI (Groupe d'épargne et de soutien en Côte d'Ivoire)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
17	IFECC (Institution financière d'épargne et de crédit des coopérateurs de Soubéré)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
18	IGITRUST Côte d'Ivoire	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
19	MA2E (Mutuelle des agents de l'eau et de l'électricité)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
20	MCF-PME (Mutuelle de crédit et de financement des PME)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
21	MECT (Mutuelle d'épargne et de crédit de Tafiré)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
22	MUCREFBO (Mutuelle d'épargne et de crédit des femmes de Bouaflé)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
23	MUCREF-CI (Mutuelle d'épargne et de crédit des fonctionnaires de Côte d'Ivoire)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
24	MUKEFI (Mutuelle Koumala d'épargne et de financement)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
25	OMIS Finances (Oeuvres et missions internationales Finances)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)

<sup>33</sup> <https://microfinance.tresor.gouv.ci/micro/liste-des-systemes-financiers-decentralisees-agrees/>

26	RAOUDA FINANCE	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
27	YVEO FINANCES (Mutuelle d'épargne et de crédit Yacoli Village Ecole ouverte)	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMEC)
28	ADEC (Alliance pour le développement de l'épargne et du crédit)	Société anonyme
29	ADVANS Côte d'Ivoire	Société anonyme
30	AFRIQUE EMERGENCE & INVESTISSEMENT	Société anonyme
31	AGIR FINANCE	Société anonyme
32	ATLANTIQUE MICROFINANCE (ex-AMIFA)	Société anonyme
33	BAOBAB CÔTE D'IVOIRE (ex-Microcred)	Société anonyme
34	BRIDGE MICROFINANCE	Société anonyme
35	COFINA (Compagnie financière africaine ) ex CAC	Société anonyme
36	CEDAICI	Société anonyme
37	CELPAID	Société anonyme
38	CREDIT ACCESS	Société anonyme
39	FIDRA (Fonds international pour le développement de la retraite active)	Société anonyme
40	HEC FINANCES	Société anonyme
41	WITTI FINANCES (ex-Hortencia Finance)	Société anonyme
42	FIN'ELLE (ex-Mimoye Finance)	Société anonyme
43	PAMF (Première agence de microfinance Côte d'Ivoire)	Société anonyme
44	SIRIUS Finances	Société anonyme
45	CREDAFRICA	Société anonyme
46	FINANCIA Côte d'Ivoire	Société anonyme

### Annexe 3 – Liste des fonds d'investissement ayant un bureau en Côte d'Ivoire

Nous avons recensé une dizaine de fonds ayant leur bureau en Côte d'Ivoire. Ils sont en général minoritaires (prise de participation n'excédant pas 50 % du capital) et sont membres de l'Association Ivoirienne des Investisseurs en Capital (voir tableau ci-dessous).

	Type de fonds	Secteurs	Géographie	Ticket minimum	Ticket moyen	Ticket max	Devise
1	Adenia*	Généraliste	Toute l'Afrique	3		30	Millions Euros
2	Adiwalé	Généraliste	Afrique de l'ouest	3		9	Millions Euros
3	AFIG Fund	Généraliste	Afrique de l'ouest	5		20	Millions Euros
4	Africinvest	Généraliste	Toute l'Afrique	Ticket moyen 10			Millions Euros
5	AIIM (Africa Infrastructure Investments Management)	Infrastructures	Toute l'Afrique	20		40	Millions Euros
6	Amethis	Généraliste	Toute l'Afrique	10		50	Millions Euros
7	Cauris Management Yeelen	Généraliste Secteur financier	Afrique de l'ouest	3		5	Millions Euros
8	Comoé Capital Education Impact Fund	Généraliste Education	Côte d'Ivoire	20		300	Millions FCFA
9	ECP Investments(Emerging Capital Partners)**	Généraliste	Toute l'Afrique	15		24	Millions Euros
10	Footprint Capital	Généraliste	Afrique de l'ouest	1	4	7	Millions Euros
11	Injaro Investments ABC Fund	Agriculture	Afrique de l'ouest	0,5	2	5	Millions Euros
12	Investisseurs & Partenaires	Généraliste	Toute l'Afrique	0,3	2	5	Millions Euros
13	Mediterrania Capital Partners	Généraliste	Toute l'Afrique	10		35	Millions Euros
14	Oasis Capital	Généraliste	Ghana Côte d'Ivoire	1	2,5	4,7	Millions Euros
15	Oikocredit	Généraliste	Afrique de l'ouest	2		10	Millions Euros
16	Phoenix Capital	Généraliste	Afrique de l'ouest		5		Millions Euros
17	Tana Africa **	Généraliste	Toute l'Afrique	20		71	Millions Euros

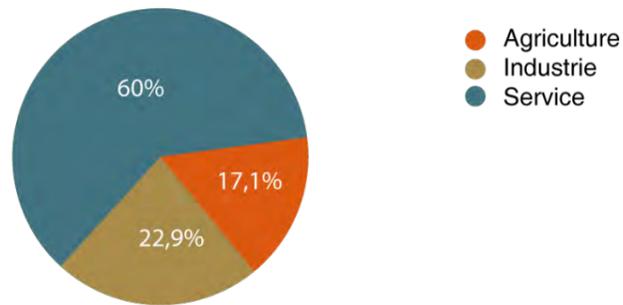
\* Fonds réalisant des investissements majoritaires

\*\* Fonds réalisant des investissements à la fois majoritaires et minoritaires

Plusieurs autres fonds interviennent en Côte d'Ivoire sans forcément avoir d'équipes basées en Côte d'Ivoire. Parmi eux, nous pouvons citer Helios (l'un des plus gros fonds actifs en Afrique), Partech, Saviu, Orange Digital Ventures, Enko Capital, Pamiga, Africa50, etc.

**Présentation des Résultats de notre enquête**

Notre approche consiste à s'adresser d'une part aux PME pour avoir les informations sur leurs demandes de financement exprimées par les PME en 2020, leur emploi, leurs retours des organismes financiers, leurs appréciations du système financier.



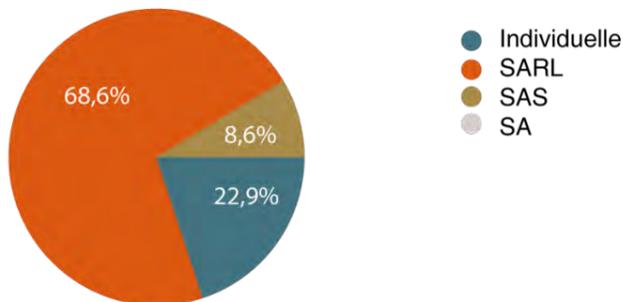
**Résultats**

**Répartition des PME par secteur d'activité**

Nous avons obtenu dans la distribution des PME par secteur d'activité, une forte proportion du secteur des services qui est en fait le secteur avec la plus grande contribution au PIB.

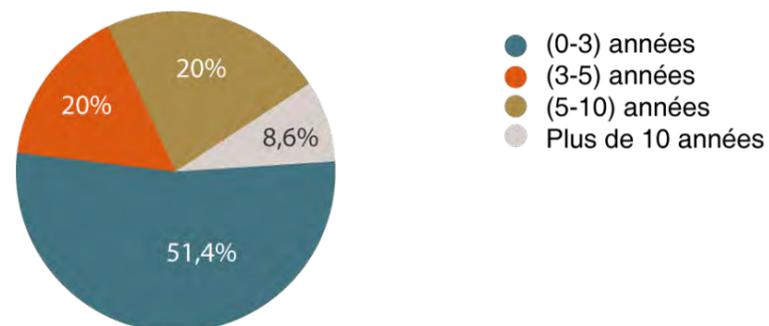
**Répartition des PME par forme juridique**

Pour ce qui concerne la répartition des PME en fonction de leur forme juridique, nous avons obtenu une forte proportion des sociétés à responsabilité limitée. Nous remarquons une proportion de 22,9 % pour les entreprises individuelles.



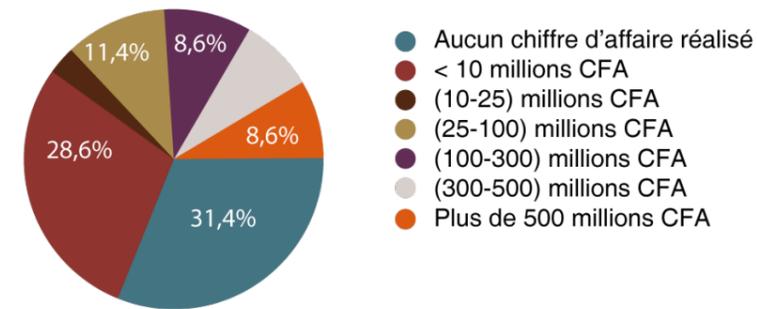
**Ancienneté des PME**

En termes d'ancienneté des PME, nous notons la forte proportion des Start-ups avec plus 51,4 %. En plus seulement moins de 30 % des PME ont une ancienneté de plus de 5 années.



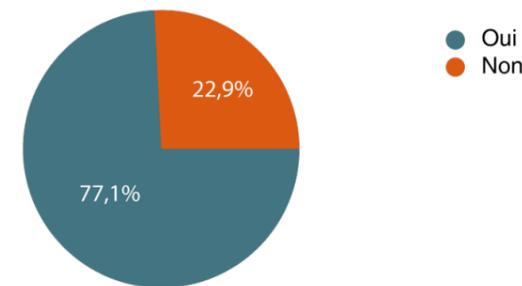
**Répartition des PME par chiffre d'affaires**

Nous avons obtenu une forte proportion de 31,4 % des PME n'ayant pas de chiffre d'affaires en 2020. De plus, on a 28,6 % de PME qui ont un chiffre d'affaires inférieur à 10 millions FCFA. Les deux proportions combinées donnent 60 % des PME dont le chiffre d'affaires de 2020 est inférieur à 10 millions FCFA.



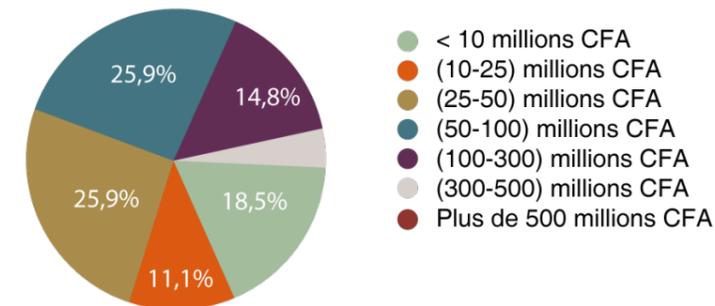
**Taux de demandes de financement exprimées en 2020**

Nous notons que plus de 77 % des PME ont exprimé en bonne et due forme des demandes de financement auprès des organismes financiers.



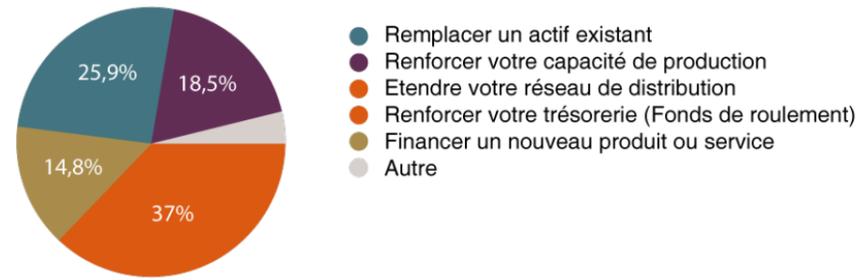
**Fourchette des capitaux demandés en 2020**

Nous notons que plus de 50 % des demandes de financement de PME en 2020 concernait des besoins en capitaux de 25 à 100 millions FCFA. On note en plus environ 30 % pour des demandes de capitaux inférieurs à 25 millions FCFA et environ 20 % pour des demandes de capitaux supérieurs à 100 millions FCFA.



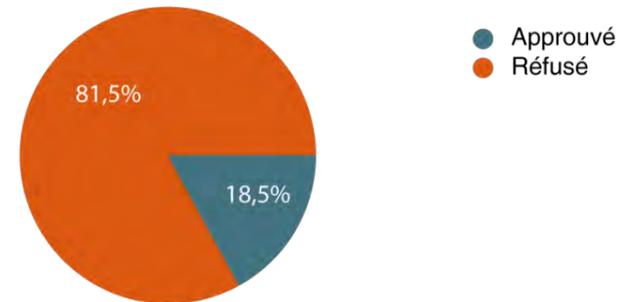
### Classement des demandes de financement par type d'emplois

Nous notons que 37 % des demandes de financement des PME en 2020 avait pour but de renforcer la capacité de production, 25,6 % pour renforcer la trésorerie et 18,5 % pour financer un nouveau produit ou service.



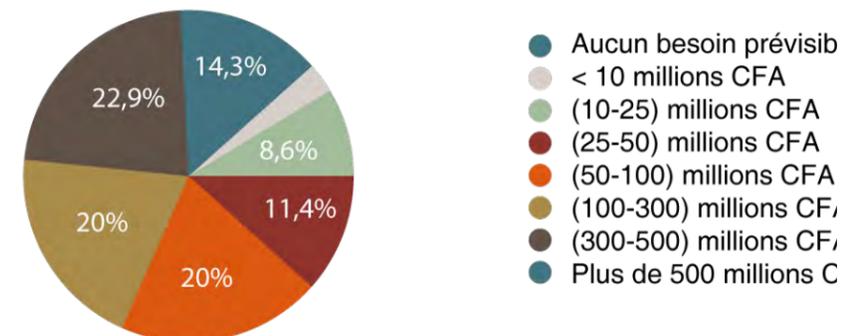
### Taux de demandes de financement des PME approuvées en 2020

Nous notons que seulement 18,5 % des demandes de financement des PME ont reçu une fin favorable pendant que plus de 81,5 % des demandes ont été refusées. Cela confirme bien la difficulté des PME à accéder aux instruments financiers.



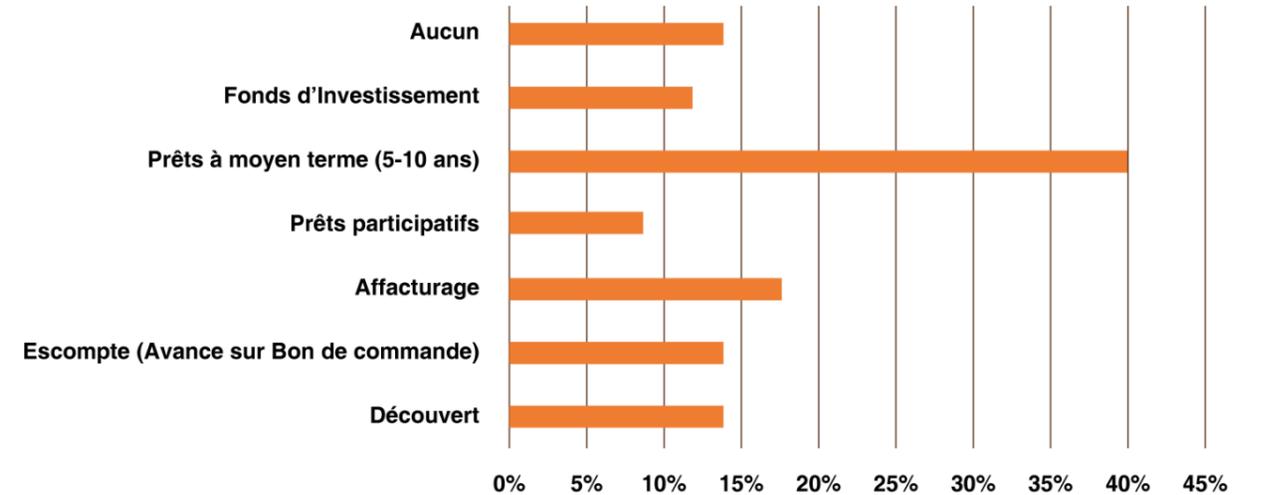
### Besoins potentiels des PME en financement pour 2021

Nous notons une baisse des besoins de financement des PME compris entre 25 millions et 100 millions FCFA de 50 % en 2020 à 42,9 %, et une croissance de 20 % en 2020 à plus de 25 % pour les besoins de financement de capitaux supérieurs à 100 millions FCFA.



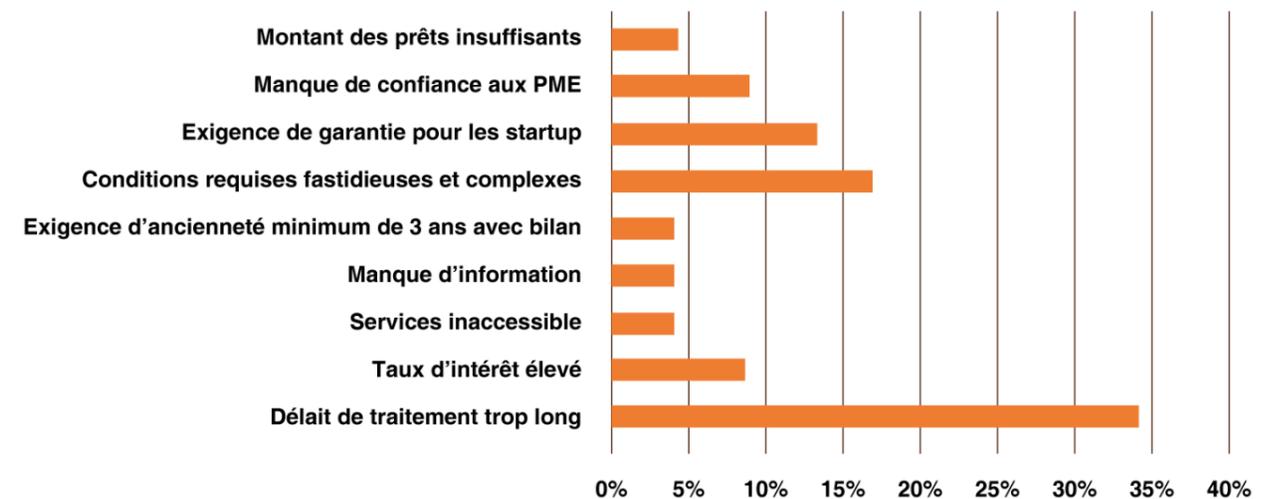
### Niveau d'expériences des PME avec les instruments financiers

Environ 15 % des PME n'ont aucune expérience avec les instruments financiers. En plus, 40 % des PME ont un niveau d'expérience avec les prêts bancaires, environ 15 % ont une expérience des escomptes, 15 % ont une expérience des découverts et environ 17 % ont une expérience de l'affacturage. Nous notons que seulement 12 % ont une expérience avec les fonds d'investissement et moins de 10 % des PME ont une expérience des prêts participatifs.



### Observations des PME sur la qualité de Service des organismes financiers

Nous avons obtenu environ 35 % des PME qui ont reporté la lourdeur des procédures de traitement des dossiers de demande de financement. En plus, 17 % des PME jugent que les conditions requises sont fastidieuses et complexes.



## 11. Webographie :

Site officiel de l'INIE  
<http://www.inieci.com/>

Site officiel de l'INS  
<http://www.ins.ci/n/>

Site officiel de la BCEAO  
<https://www.bceao.int/>

Site officiel de la BRVM  
<http://www.brvm.org/fr/historique>

Site officiel de Ministère de Finance de Côte d'Ivoire  
<https://finances.gouv.ci/banques-et-assurances>

Site officiel de l'APSF  
<http://www.apsfd.ci/nos-membres/donnees-statistiques>

Crowdfunding Orange Money  
<https://www.jeuneafrique.com/263736/economie/cote-ivoire-orange-se-lance-dans-le-financement-participatif/>

Définition du capital investissement  
<https://www.afg.asso.fr/presentation-3/>

Crowdfunding Definition  
[https://www.capital.fr/economie-politique/crowdfunding-1316742#:~:text=Le%20crowdfunding%20\(ou%20financement%20participatif,le%20financement%20d'un%20projet.](https://www.capital.fr/economie-politique/crowdfunding-1316742#:~:text=Le%20crowdfunding%20(ou%20financement%20participatif,le%20financement%20d'un%20projet.)

Statistiques Macro-Économique  
<https://fr.tradingeconomics.com/ivory-coast/consumer-price-index-cpi>

Statistiques Macro-économique de la Banque Mondiale  
<https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/NY.GDP.MKTP.CD?locations=CI>

Site officiel du Trésor de la Côte d'Ivoire  
<https://www.tresor.economie.gouv.fr/Pays/CI/situation-economique-et-financiere>

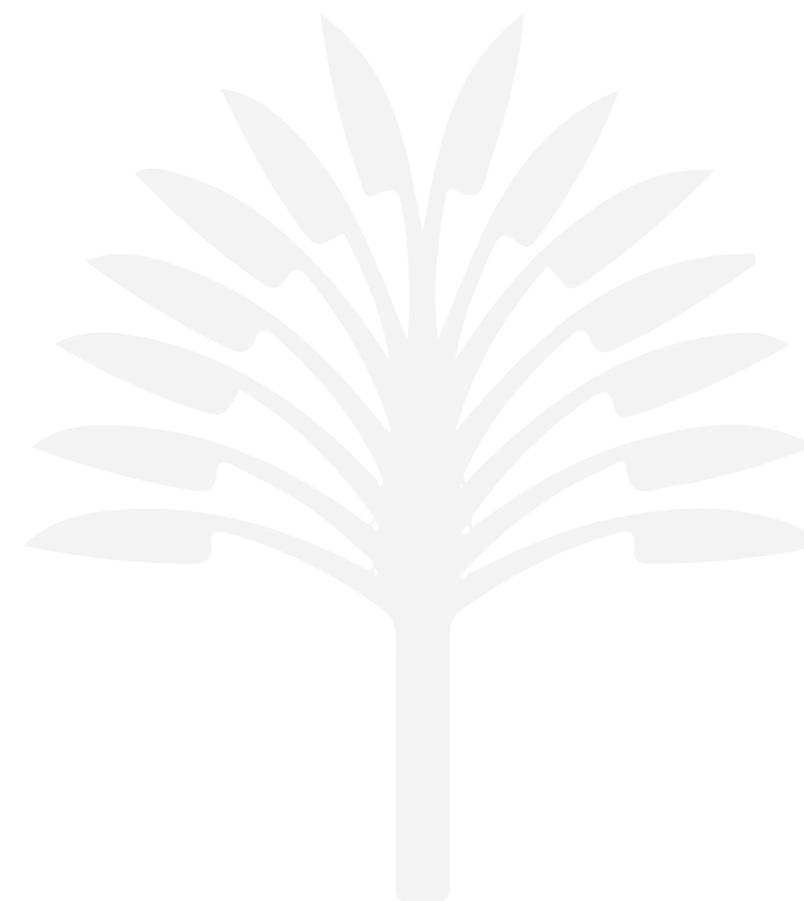
Définition ESG  
[https://fr.wikipedia.org/wiki/Crit%C3%A8res\\_environmentaux,\\_sociaux\\_et\\_de\\_gouvernance](https://fr.wikipedia.org/wiki/Crit%C3%A8res_environmentaux,_sociaux_et_de_gouvernance)

## Business Plan

Capital Investissement en Côte d'Ivoire  
<https://oxfordbusinessgroup.com/news/le-capital-investissement-s%e2%80%99acc%C3%A9l%C3%A8re-en-c%3%B4te-d%e2%80%99ivoire-avec-la-cr%C3%A9ation-dun-nouveau-fonds>

Bilan de l'APBEF  
<https://www.financialafrik.com/2020/09/02/cote-divoire-les-27-banques-commerciales-ont-19-milliards-de-dollars-en-depots-clients/>

[https://www.nicecotedazur.org/uploads/media\\_items/small-business-act.original.pdf](https://www.nicecotedazur.org/uploads/media_items/small-business-act.original.pdf)





# COMOÉ CAPITAL

PARTENAIRE D'IIP

Retrouvez nos études sectorielles sur le blog  
[www.entrepreneurcorner.org](http://www.entrepreneurcorner.org)

[www.comoecapital.com](http://www.comoecapital.com)