

RAPPORT DE CONFÉRENCE

Forum des PME BAD-EMRC : Renforcer le Financement du « Missing Middle » en Afrique

→ 6-7 juin 2011 // Lisbonne



GRUPE DE LA BANQUE AFRICAINE DE DÉVELOPPEMENT



Bâtit aujourd'hui, une meilleure Afrique demain

emrc
Growing Partnerships for Africa



RAPPORT DE CONFÉRENCE

Forum des PME BAD-EMRC :

Renforcer le Financement
du «Missing Middle» en Afrique





→ SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	6
À PROPOS D'EMRC	7
À PROPOS DE LA BAD	7
INTRODUCTION	8
PROGRAMME FORUM DES PME BAD-EMRC	9
LUNDI 6 JUIN 2011	12
Ouverture officielle	12
Session plénière I: Analyse de la situation du «Missing Middle» en Afrique.....	13
Session plénière II: Le rôle des banques commerciales pour répondre au déficit de financement des PME	15
Session plénière III: Solutions innovantes pour financer les PME	17
Session plénière IV: Finalistes du concours de l'Incubateur de Projet	20
Session plénière V: Le rôle et les activités de la BAD et de ses partenaires dans le soutien du «Missing Middle»	21
MARDI 7 JUIN 2011	24
Session plénière VI: Les soutiens non-financiers aux banques et PME	24
Session plénière VII: Améliorer le climat des affaires	28
Session plénière VIII: Promouvoir les investissements dans les PME	32
Session plénière IX: Partenariats continentaux et intercontinentaux de PME	36
CONCLUSIONS	38

Tous les droits sont réservés. La reproduction du matériel contenu dans ce document pour la vente ou toute autre activité commerciale est interdite sans la permission des détenteurs des droits d'auteurs.

Les demandes à ce sujet doivent être adressées à:

EMRC International
Avenue Louise, 287
1050 Bruxelles – Belgique
Tél.: +32 (0)2 626 15 15
Fax: +32 (0)2 626 15 16
E-mail: info@emrc.be

© EMRC 2011



→ REMERCIEMENTS

Cette publication est le rapport du Forum des PME BAD-EMRC 2011, qui s'est tenu à Lisbonne, Portugal, les 6-7 juin 2011, en préambule des assemblées annuelles de la Banque africaine de développement (BAD, 9-10 juin 2011). La BAD et EMRC tiennent à remercier le gouvernement du Portugal et en particulier le Ministère des Finances et de l'Administration Publique pour avoir accueilli l'événement. Nous adressons aussi nos remerciements à l'Europa Institutet (Suède) pour leur soutien aux rencontres d'affaires B2B.

La BAD et EMRC sont reconnaissants envers leurs organisations partenaires: la Banque de l'Industrie (BOI) du Nigeria, Caixa Geral de Depósitos, Millenium Bank, Banco Espírito Santo, Banco de Fomento Angola et SOFID pour leurs contributions très appréciées. Nous tenons également à remercier notre transporteur officiel, Brussels Airlines, et tous nos partenaires médias.

Ce fut un plaisir de travailler avec les intervenants, qui ont participé activement à ce débat passionnant et ont partagé leurs connaissances et leur expertise sur le sujet. Enfin, nous tenons à remercier tous les candidats qui ont postulé pour le concours de l'Incubateur de Projet et à féliciter les finalistes et la lauréate pour leur travail impressionnant.

→ À PROPOS D'EMRC

EMRC est une association internationale dont la mission est de promouvoir le développement économique durable en Afrique à travers des partenariats d'affaires, le partage des connaissances et l'investissement. EMRC estime que le succès de l'Afrique dépend du succès de son secteur privé; à cette fin, EMRC organise des réunions d'affaires annuelles et des forums spécifiques, où plusieurs centaines d'opérateurs économique, bailleurs de fonds, PME et chercheurs à travers le monde partagent les meilleures pratiques et où les entrepreneurs discutent de leurs projets avec des investisseurs. EMRC organise également des missions portant sur l'agriculture et le commerce en Afrique, en Europe et en Asie, en partenariat avec des organisations internationales, des multinationales et des gouvernements africains, attirant ainsi des investissements qui contribuent à la mise en œuvre de projets locaux, nationaux et régionaux en Afrique. Fondé à Bruxelles en 1992, les membres d'EMRC comprennent d'entrepreneurs, de financiers et de représentants de gouvernements issus du monde entier. Ces dernières 3 ans seulement, EMRC a rassemblé plus de 3000 professionnels qui partagent l'objectif de créer des partenariats durables pour la croissance économique et le développement de l'Afrique et ont contribué à réaliser des dizaines de projets pour établir des partenariats durables pour la croissance économique et le développement du continent.

→ À PROPOS DE LA BAD

La mission de la Banque africaine de développement (**BAD**) est de contribuer à réduire la pauvreté, améliorer les conditions de vie pour les Africains et mobiliser des ressources pour le développement économique et social du continent. Avec cet objectif à l'esprit, l'institution vise à aider les pays africains - individuellement et collectivement - dans leurs efforts pour parvenir à un développement économique durable et à un progrès social. Combattre la pauvreté est au cœur des efforts du continent pour atteindre une croissance économique durable. À cette fin, la Banque vise à stimuler et à mobiliser les ressources internes et externes pour promouvoir les investissements par le biais de cofinancement avec d'autres agences bilatérales et multilatérales de développement ainsi que sur les marchés financiers. Elle fournit à ses pays membres régionaux une assistance technique et financière. Elle aide le gouvernement et favorise les investissements privés en Afrique grâce à des réformes politiques et au dialogue, elle fournit également une assistance technique pour la sélection, l'étude et la préparation des projets de développement. La Banque veillera à préserver sa solidité financière et sa bonne cote de crédit. Elle tirera mieux parti de l'avantage comparatif que lui confère sa structure intégrée, réunissant à la fois les instruments souverains, non souverains et concessionnels, pour répondre aux besoins particuliers des PMR.





→ INTRODUCTION

La Banque africaine de développement (BAD) et EMRC ont travaillé ensemble pour organiser un forum de haut niveau sur le thème «Renforcer le 'Missing Middle' en Afrique». L'événement de deux jours a eu lieu du 6 au 7 juin 2011 avant les Assemblées Annuelles de la BAD qui ont eu lieu du 9 au 10 juin 2011 à Lisbonne, Portugal.

Malgré l'importance reconnue du secteur des PME comme mentionné dans le Plan du groupe de travail sur le financement des PME (repris dans le cadre du G20 au sujet de l'innovation financière), les études montrent que les PME, en particulier celles du «Missing Middle» pour le développement des pays à revenu faible et intermédiaire, n'avaient, historiquement, pas accès aux produits et services financiers essentiels à leur croissance. Un effort concerté de la communauté mondiale tente de répondre aux besoins financiers et non financiers de ce groupe cible. Le Forum des PME BAD-EMRC a eu pour but d'encourager ces efforts et a identifié les implications et les opportunités dans un contexte africain.

Le Forum des PME BAD-EMRC a attiré plus de 300 délégués de 41 pays répartis sur 4 continents, mais surtout d'Afrique : les participants étaient des entrepreneurs intéressés à obtenir des financements pour des projets et à la recherche de partenariats, décideurs, financiers, organismes d'assistance technique, institutions financières internationales et banquiers. Les interventions ont fait ressortir les obstacles financiers et non financiers auxquels font face les PME et étaient axées sur les outils financiers les plus innovants et le rôle que les banques commerciales et d'autres groupes financiers jouent dans la fourniture de prêts, de prises de participation et d'assistance technique.

Un trait distinctif de ce forum a été l'organisation des réunions d'affaires (B2B), où les participants ont discuté des projets concrets et des propositions de partenariat. Le point culminant de l'événement était la présentation des finalistes du concours de l'Incubateur de Projet et l'annonce de la lauréate lors de la soirée de gala.

→ PROGRAMME FORUM DES PME BAD-EMRC

Dimanche 5 juin 2011

15h00 **INSCRIPTION**
L'inscription se clôture à 18h00 (continuation lundi 6 juin avant l'ouverture officielle)

Jour 1 Lundi 6 juin 2011

09h00 **OUVERTURE OFFICIELLE DU FORUM DES PME BAD – EMRC**
• **Carlos Costa Pina**, Secrétaire d'Etat au Trésor et aux Finances
• **Bobby Pittman**, Vice-président, Banque Africaine de Développement, Tunisie
• **Idit Miller**, Directrice Exécutive, EMRC, Belgique

09h30 **SESSION PLÉNIÈRE 1 : ANALYSE DE LA SITUATION DU «MISSING MIDDLE» EN AFRIQUE**
> **Modérateur : Tim Turner, Dir. du Secteur Privé, Banque africaine de développement, Tunisie**
• **Le «Missing Middle» des PME en Afrique - discours d'ouverture :**
Thorsten Beck, Professeur, Centre européen pour la Recherche Economique, Université de Tilburg, Pays-Bas

10h00 Pause Café

10h30 **SESSION PLÉNIÈRE 2 : LE RÔLE DES BANQUES COMMERCIALES POUR RÉPONDRE AU DÉFICIT DE FINANCEMENT DES PME**
> **Modérateur : Peer Stein, Société Financière Internationale (SFI), Groupe Banque Mondiale, USA**
• **Evelyn Oputo**, Banque de l'Industrie du Nigeria, Nigeria
• **Fabian Kasi**, Directeur Général, Centenary Bank, Ouganda
• **Tony Okpanachi**, Directeur Général, Cluster Head EAC, Ecobank, Kenya
• **James Mwangi**, Président Directeur Général, Equity Bank, Kenya

11h45 **SESSION PLÉNIÈRE 3 : SOLUTIONS INNOVANTES POUR FINANCER LES PME**
> **Modérateur : Chris West, Directeur Général, Shell Foundation, UK**
• **Dennis DiDonna**, Co-fondateur, Lab. de Finance Entrepreneuriale, Univ. Harvard, USA
• **Paul Lamontagne**, Président Directeur Général, Réseau Entrepreneurial Enablis, Canada
• **Navin Kumar Maini**, DGA, Banque Indienne de Développement (SIDBI), Inde
• **Jurie Willemse**, Directeur Général, GroFin, Ile Maurice
• **Jan-Albert Valk**, Président Directeur Général, Alios Finance, Tunisie

13h00 Déjeuner d'Affaires



14h00	SESSION PLÉNIÈRE 4: FINALISTES DU CONCOURS INCUBATEUR DE PROJET > Modérateur: Arthur Levi , Consultant EMRC, Belgique <ul style="list-style-type: none"> • SOPHAVET, Burkina Faso, Suzanne Marie Belemtougri, Directeur Général • SET Sarl, Cameroun, M. Tchendjou, Directeur Général • TRANSCOR, Cap-Vert, Louis Gonzaga Fortes, Directeur Général • PROSEMA, Mali, Soumaïla Coulibali, Administrateur Général • LA DECOUVERTE LTD, Rwanda, Elevanie Mukantabana, Directrice Générale • DOONYA TECHNOLOGIES, France, Amadou Sonde, Président Fondateur
15h15	Pause Café
15h45	SESSION PLÉNIÈRE 5: LE RÔLE ET LES ACTIVITÉS DE LA BAD ET DE SES PARTENAIRES DANS LE SOUTIEN DU «MISSING MIDDLE» > Modérateur: Leila Mokaddem , Directeur, Afrique de l'ouest, BAD, Tunisie <ul style="list-style-type: none"> • Robert Zegers, Principal de financement des PME, Département du Secteur Prive, BAD, Tunisie • Pietro Calice, Task Manager, Africa Guarantee Fund (AGF), BAD, Tunisie • Torben Lindqvist, AGF Focal Point, Gouvernement du Danemark
17h00	Rencontres d'Affaires B2B pré-organisées
19h30	Dîner de Gala : organisé par le Gouvernement du Portugal et la Banque africaine de développement: Remise de l'Award Incubateur de Projet 2011, en présence de représentants du gouvernement, Ambassadeurs, médias et hommes d'affaires.

Jour 2 Mardi 7 juin 2011

9h00	SESSION PLÉNIÈRE 6: LES SOUTIENS NON-FINANCIERS AUX BANQUES ET PME > Modérateur: Robert Zegers , Principal de financement des PME, Département du Secteur Prive, BAD, Tunisie <ul style="list-style-type: none"> • Support aux Banques et PME: Angela Strachan, Responsable, Environnement d'affaires, Division d'affaires et support International, Centre du Commerce International, Suisse • Cas de succès d'Incubateur de Projet: Oltac Unsal, Manager, InfoDev, USA • Incubateurs, mentorat et support financier: Allon Raiz, Directeur Raizcorp, Afrique du Sud • Du bailleur à l'agence de soutien du secteur privé: Paul Malherbe, PDG, AMSCO, Afrique du Sud • Appui technique au «Missing Middle» des PME et les liens vers les banques: Jealous Chirove, Conseiller technique Principal, Organisation Internationale du Travail, Zambie
10h30	Pause Café

11h00	SESSION PLÉNIÈRE 7: AMÉLIORER LE CLIMAT DES AFFAIRES > Modérateur: Yaw Kuffour , Financial Intermediation Div., Private Sector dep., BAD, Tunisie <ul style="list-style-type: none"> • Succès des bureaux de crédit: Steven Kamu, Directeur, CRB Africa, Kenya • Registre de Garanties: Alejandro Alvarez de la Campa, Global Product Leader, Transactions sécurisées et registres de garanties, SFI, USA • Reporting crédit pour les PME: Oscar Madeddu, Spécialiste Financier Principal, SFI, USA • Le processus de facilitation des affaires au Rwanda: Kampeta Sayinzoga, Secrétaire permanente et Secrétaire au Trésor, Ministre des Finances et de l'Economie, Rwanda
12h15	Déjeuner d'Affaires
13h30	SESSION PLÉNIÈRE 8: PROMOUVOIR LES INVESTISSEMENTS DANS LES PME > Modérateur: Line Picard , Principal Inv. Officer, Private Sector dep., BAD, Tunisie <ul style="list-style-type: none"> • Diogo Araujo, PDG, SOFID, (Société pour le Financement et le Dév.), Portugal • Promouvoir les investissements locaux des PME: Aguinaldo Jaime, Président, ANIP (Agence d'Investissement du Secteur Privé), Angola • Paul van Aalst, Directeur Europe & Afrique, E+CO, Pays-Bas • Jérémy Hajdenberg, Investisseur & Partenaire pour le Développement, France • Programme de garantie Ariz pour les PME: Nicholas Herfkorn, Charge d'investissements, Unité de programme de garantie, Agence Française de Développement, France
15h00	SESSION PLÉNIÈRE 9: PARTENARIATS DE PME CONTINENTAUX ET INTERCONTINENTAUX > Modérateur: Arthur Levi , Consultant, EMRC <ul style="list-style-type: none"> • European Enterprise Network: Massimo Baldinato, Cabinet pour l'industrie et l'entrepreneuriat, EC • Cheikh Diarra, Président Afrique et Moyen-Orient, Microsoft Corp., Afrique du Sud • Moussa Sidibé, Directeur de programme, Campus France, France • La promotion de l'entrepreneuriat féminin: Nomsa Daniels, Directrice Exécutive, New Faces New Voices, Afrique du Sud
16h15	Résumé et conclusions par la BAD et EMRC Remarques de clôture par Mr. Mthuli Ncube , Economiste et Vice-président, BAD
17h00 > 19h00	Rencontres d'Affaires B2B pré-organisées
19h00	Remarques finales , Idit Miller , Directrice Générale et Vice-présidente, EMRC





→ LUNDI 6 JUIN 2011

Ouverture officielle du Forum des PME BAD-EMRC

Carlos Costa Pina, Secrétaire d'Etat au Trésor et aux Finances a officiellement ouvert le forum des PME BAD-EMRC. Il a souligné que la coopération au développement vers l'Afrique avait quasiment doublé ces cinq dernières années. Les investissements portugais ont bénéficié, entre autres, à deux pays lusophones africains, l'Angola et le Mozambique. Ce dernier a particulièrement attiré les investisseurs portugais avec un montant de 124 millions de dollars. La majorité de cette somme a été allouée pour le développement à travers des garanties. Il a également insisté sur le fait que les exportations portugaises vers l'Afrique ont doublé ces dix dernières années. Ainsi, l'Afrique devient un partenaire de plus en plus important pour le pays hôte de la conférence. C'est d'ailleurs dans cette optique qu'en 2007 le Portugal a posé sa candidature comme pays hôte des Assemblées Annuelles de la Banque africaine de développement, afin de renforcer ses relations et la coopération bilatérale avec le continent africain.

M. Costa Pina a indiqué que les PME sont responsables de 80% de l'emploi au Portugal et de plus de deux tiers de la valeur ajoutée brute. Les deux tiers des emplois sont fournis par des entreprises comprenant moins de 50 personnes. Les PME sont essentielles pour l'économie, pour l'emploi, pour la stabilité mais également pour la cohésion sociale. Mais au-delà de tous ces avantages, le «Missing Middle» est essentiel pour éradiquer la pauvreté.

Bobby Pittman, Vice-président de la Banque africaine de développement, a déclaré que le soutien aux PME avait été un déclic, car les PME jouent également un rôle-clé dans les pays de l'OCDE, vu qu'elles sont à l'origine d'au moins 50 % de la création d'emploi chaque année. Les PME ont à faire face à deux défis importants, à savoir le manque d'infrastructures et le déficit de financement. Ainsi, la BAD s'est axée sur un pivot qui est la microfinance (donnant de petits prêts pour acheter, par exemple, des équipements). Le but de la BAD est de réunir des groupes de personnes pour créer un environnement stable, échanger les connaissances, identifier les défis et surtout, découvrir comment les relever. Trois points sont essentiels : un environnement favorable, les infrastructures et l'énergie. Selon M. Pittman, l'accès à l'énergie est prioritaire sur l'accès au financement. La BAD a énormément investi dans ce secteur. D'autre part, la Banque travaille actuellement à un fonds de garantie africain pour permettre aux petites entreprises de se lancer. Enfin, il a insisté sur le fait qu'aujourd'hui à Lisbonne un groupe unique s'est formé pour formuler des idées concrètes dans le but de soutenir la croissance des PME.

Idit Miller, Directrice Générale d'EMRC a chaleureusement remercié le Gouvernement portugais ainsi que la Banque africaine de développement pour leur invitation. Elle a affirmé partager le même espoir que la BAD d'un développement durable et rapide de l'Afrique à travers le développement des petites et moyennes entreprises. Elle a également formulé le souhait que le partenariat entre la BAD et EMRC cimenter le développement futur du continent africain. Mme Miller a insisté sur le fait que les PME sont indispensables pour la stabilité de l'Afrique et que celles-ci ouvrent de nouvelles opportunités et aspirent à de nouveaux projets. Sa vision est clairement celle d'un partenariat durable entre les économies émergentes à la recherche de financements et les économies puissantes de la planète.

Session plénière I : Analyse de la situation du «Missing Middle» en Afrique

Thorsten Beck, Professeur au Centre Européen pour la Recherche Economique à l'Université de Tilburg au Pays-Bas, a débuté son exposé en insistant sur l'importance des PME pour le développement économique. Selon lui, les économies qui réussissent ont un nombre important de PME, ce qui ne veut pas dire qu'un très grand nombre de PME implique obligatoirement une économie florissante.

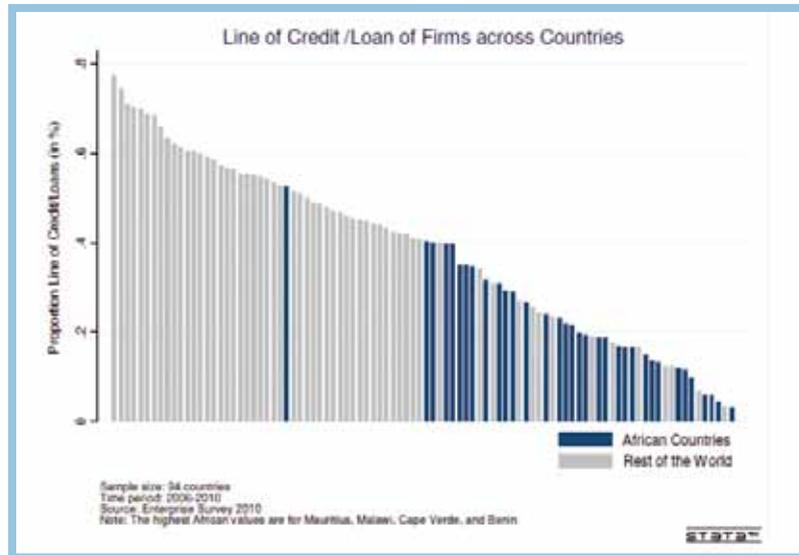
Ce qui fait la réussite des PME ce sont surtout leurs caractéristiques et un environnement favorable aux affaires.

M. Thorsten a ensuite expliqué pourquoi les PME sont défavorisées par rapport aux grandes entreprises. Cela est dû principalement aux coûts de transaction : l'offre de crédit empêche la sensibilisation des «petits» clients et la capacité des institutions financières à exploiter les économies d'échelle.

Les principaux problèmes sont les suivants : Tout d'abord, les PME sont souvent liées à une information asymétrique (pas assez d'informations). De plus, les emprunteurs à haut risque sont les plus susceptibles de rechercher des financements extérieurs, ce qui a comme conséquence d'augmenter la prime de risque. Enfin, l'aléa moral : l'agent (emprunteur) a des motivations qui sont incompatibles avec les intérêts principaux du prêteur car les agents peuvent détourner les ressources vers des activités plus risquées.

Les statistiques montrent que la majeure partie des Africains ne bénéficient pas d'un prêt (77,56%), dont on compte un pourcentage similaire qui n'a même pas introduit de demande de prêt. Les raisons pour lesquelles un prêt n'a pas été demandé sont les suivantes : 40% n'en ont pas besoin et seulement 18% trouvent les procédures trop complexes.





Un faible accès et une faible utilisation du crédit en Afrique reflètent à la fois un faible accès des entreprises au crédit et une diminution des demandes. En outre, un rôle important est joué par les contraintes de l'offre (l'environnement macroéconomique, le cadre juridique et les procédures d'application).

Comment combler l'écart financier du «Missing Middle»? D'abord, grâce à la concurrence, qui est la clef de l'innovation financière. Ensuite, il faut se pencher sur les services utiles et sur les institutions existantes. Finalement, il faut analyser la demande et regarder au-delà des contraintes d'approvisionnement.

Le rôle du gouvernement est aussi primordial. On a besoin de tout un ensemble de politiques actives pour favoriser la compétitivité, pour pouvoir passer de la vente au détail à la vente en gros, pour regarder au-delà du renforcement des institutions et enfin pour encourager l'innovation.

En conclusion, bien que les PME ne causent pas le développement économique, elles sont un élément crucial du secteur privé et souffrent davantage des défaillances du marché et des institutions. Afin de comprendre le problème de l'accès au financement, il faut tenir compte des contraintes et des politiques qui en découlent.

Session plénière II: Le rôle des banques commerciales pour répondre au déficit de financement des PME

Evelyn Oputo, Présidente de la Banque de l'Industrie du Nigeria, a dénoncé l'absence de classe moyenne en Afrique comme étant la cause majeure des problèmes des PME.

Les PME sont la principale source de création d'emplois, malheureusement elles n'ont pas assez accès aux prêts bancaires. Parmi les principales contraintes, on trouve des questions liées à la garantie et à la gestion.

Les gouverneurs au Nigeria sont impliqués afin de renforcer les capacités des entrepreneurs, à cet effet, il y a eu la formation de 10 000 entrepreneurs pour mettre en œuvre un plan spécifique. Les gouverneurs ont apporté des fonds pour les PME issus des banques commerciales et les banques ont été approchées pour faciliter l'établissement d'un système de prêts à long terme. Depuis fin 2010, le gouvernement est lui aussi intéressé par des prêts destinés au PME.

Fabian Kasi, Directeur Général de la Centenary Bank en Ouganda, a défini en termes de chiffre d'affaires les différents types d'entreprises. Les micro-entreprises, avec maximum 4 personnes, ont un chiffre d'affaires qui ne dépassent pas 5 000 \$/an ; ensuite viennent les petites entreprises avec maximum 50 personnes et qui totalisent un chiffre d'affaires entre 100 000 et 150 000 \$/an ; et enfin les moyennes entreprises qui se situent au-delà.

La Centenary Bank a été lancée en 1983, aujourd'hui cette banque compte 40 agences et un million de clients dont 80% sont des PME. Des prêts ont été octroyés à 120 000 PME pour un montant de 200 millions de dollars dont 60% alloués à des PME ne pouvant bénéficier de prêts classiques. 24 agences commerciales ont été mises sur pied pour permettre aux PME d'avoir accès aux services financiers. La banque a simplifié ses exigences de garanties pour pouvoir octroyer des prêts plus facilement. Par exemple, le bétail peut servir de garantie et pas uniquement un titre foncier. Si quelqu'un veut un prêt, on explique les conditions, s'il est analphabète on le forme pour qu'il sache à quoi s'attendre. Les populations rurales, pour rendre une PME rentable, ont besoin de toute une gamme de services différents.

Pourquoi se concentrer sur les PME? Car elles sont majoritairement installées en zones rurales et peuvent donc contribuer à aider ceux qui en ont le plus besoin et elles sont le plus souvent basées sur l'agriculture. Les institutions de financement, si elles veulent





travailler avec les PME, doivent donc s'occuper des populations rurales qui travaillent dans l'agriculture. La difficulté principale est l'analphabétisme il faut donc éduquer les gens pour qu'ils sachent comment gérer leurs affaires.

James Mwangi, Président Directeur Général d'Equity Bank au Kenya, s'est penché sur l'offre et la demande de services offerts par la banque.

En ce qui concerne les prêts aux micro-entreprises, le défi est d'augmenter le cash flow (flux de trésorerie disponible) et de trouver des garanties. En ce qui concerne les plus grandes structures, ce n'est pas le cash flow qui fait défaut, mais la structure du prêt qui pose question (court/long terme, fonds propres). En premier lieu il convient donc d'évaluer l'entreprise et le marché.

Quand on se penche sur un produit, beaucoup de PME ont des prêts sur un an, tandis que chez Equity Bank, la durée des prêts varie de trois à sept ans. Les micro-entreprises croissent grâce à l'épargne, c'est pourquoi il faut prêter sur le long terme. Equity Bank investit dans l'alphabétisation auprès d'un million de petits entrepreneurs, il s'agit d'éducation financière des entrepreneurs pour les familiariser avec les données de base sur le monde de la finance. Les 10 000 meilleurs parmi eux seront suivis avec un coach qui leur dispensera des cours et les suivra durant trois années.

Les difficultés rencontrées par ces entrepreneurs ne sont pas toujours financières. Souvent la micro-entreprise ne s'adresse pas aux banques mais à de simples commerçants, donc la banque aide ces commerçants pour qu'ils puissent mieux connaître les Micro entrepreneurs afin de mieux les aider.

Tony Okpanachi, Directeur Général de Cluster Head chez Ecobank au Kenya, présent dans 30 pays africains, décrit le secteur des PME comme regorgeant d'opportunités. Des filiales spécialisées dans la microfinance ont été installées au Cameroun et au Nigeria afin de renforcer les capacités dans ces pays, notamment la formation de personnel et la fourniture de solutions adaptées. Il faut agir en complémentarité avec les banques pour étendre ces activités aux 30 pays dans lesquels Ecobank est présente afin de délivrer des financements sur le long terme.

Il a insisté sur l'importance des «produits glissants» comme étant des facteurs de succès pour les PME. La formation, indispensable pour la croissance des PME, permet à la succursale de grandir et d'avoir une meilleure vue sur le long terme. Quatre défis-clés ont été identifiés :

- Le renforcement des capacités : pour cela il faut envisager les entrepreneurs africains dans le contexte qui leur est propre. Les PME doivent saisir les opportunités d'exportation.
- Il faut octroyer aux PME des moyens financiers nécessaires, à ce titre, la sphère politique a un rôle crucial à jouer, notamment au niveau des infrastructures.
- Les gouvernements doivent prendre conscience que ce secteur est vecteur de création d'emplois et donc lui conférer une certaine priorité.
- La mise en place d'un environnement propice ainsi que la création de bureaux de référence (notamment pour la traçabilité des PME).

Session plénière III : Solutions innovantes pour financer les PME

Dennis DiDonna, Co-fondateur du Laboratoire de Finance Entrepreneuriale (STFL) à l'Université de Harvard aux USA, a présenté un outil qui vise à découvrir quels sont les meilleurs entrepreneurs en évaluant les risques pour l'octroi de crédits.

Cet outil a été créé il y a quatre ans au terme de longues recherches menées à l'Université de Harvard, et a été considéré par le G-20 comme une des solutions les plus innovantes pour le financement des PME dans le monde. Les buts de STFL sont simples : étendre le marché, tout en réduisant les risques et les coûts.

Il s'agit d'un test automatisé de 30 à 40 minutes conçu pour établir les caractéristiques psychométriques de l'entrepreneur. Pour Mr DiDonna quatre points sont essentiels : le profil psychologique, l'honnêteté, l'intelligence, et les aptitudes entrepreneuriales. Ensuite sont analysés les compétences managériales et le profil psychologique de l'intéressé. Parmi les résultats, on trouve un 25-40% de réduction de non-remboursement. En conclusion chez STFL, on mesure le jockey plutôt que le cheval !

Paul Lamontagne, Président Directeur Général du Réseau Entrepreneurial Enablis, au Canada, établi depuis 2004 en Afrique du Sud, a évoqué l'expansion de son réseau à d'autres pays africains. (Kenya et Mozambique en 2007, Tanzanie en 2008, Ghana en 2009 et Rwanda en 2010).

Ce réseau d'entrepreneurs vise à développer le tissu africain des PME par l'apport d'assistance technique. Aujourd'hui, Enablis est un réseau de plus de 2 000 entrepreneurs. Enablis est avant tout une plateforme d'apprentissage et de financement. Cette société offre des garanties de prêts (9,5 millions de dollars de prêts déjà approuvés).





Les montants moyens des prêts sont de 100 000 \$ à une PME de moins de 200 000 \$ de chiffre d'affaires. Cette structure est à l'origine de la création de 1 000 emplois directs et de 29 000 emplois indirects. L'une des réalisations d'Enablis est le financement d'une usine industrielle de jus à Johannesburg.

Il y a un grand potentiel pour adapter l'échelle des microfinances au niveau de l'entreprise, pourvu que les prêts aux PME soient rentables; Enablis utilise les mêmes principes de microfinance dans ses modèles de prêts aux PME. Un investissement est nécessaire pour créer un flux d'affaires et des PME durables (pour 1 \$ l'on dispose de 1,5 \$). On a besoin seulement du financement pour 10-20% de nos entrepreneurs et les PME ont de fantastiques capacités de créations d'emplois

Jury Willemse, Directeur Général de Grofin dont le siège est à l'île Maurice, a précisé que son entreprise s'adresse à ceux qui n'ont pas accès au système bancaire classique, c'est-à-dire les PME du secteur formel dans tous les secteurs de l'économie, et aussi à ceux qui cherchent des prêts d'une durée de 4 à 7 ans, variant entre 100 000 \$ et 1,5 million de dollars et sont octroyés aux PME. 70% des PME ne parviennent pas au bout du cycle et échouent avant l'octroi de leur prêt.

Grofin offre un soutien financier mais aussi du capital-risque car les deux sont complémentaires. Cette société est axée sur la viabilité et la gestion des risques. Elle offre aussi un soutien technique et financier pour chaque opération.

La décision de financer ou non un projet est basée sur la viabilité de l'entrepreneur et de son projet. Un travail est mené conjointement avec l'entrepreneur afin d'améliorer son business plan et d'établir un financement sur base annuelle.

Trois points sont essentiels : La viabilité du projet et de l'entrepreneur, la gestion des risques (prévision) et une trésorerie positive. Le soutien de l'entrepreneur est indispensable et la réussite repose sur le plan d'affaires. En moyenne 27% des entrepreneurs sont couronnés de succès. L'impact des investissements est considéré comme un moteur de développement important et un élément central dans l'action de Grofin. En un mot, la finance et l'expertise sont la clef du succès, selon M. Willemse.

Navin Kumar Maini, Directeur Général Adjoint à la Banque Indienne de Développement (SIDBI), a axé sa présentation sur les différents objectifs de cette institution financière : la contribution à la croissance économique, la réduction de la pauvreté et la création d'emplois.

SIDBI a été créée en Inde par le Parlement en avril 1990. Son but est la promotion, le financement et le développement des PME et la coordination des institutions de ce secteur. La banque offre un soutien de 43 milliards de dollars pour 32 millions de micro-entreprises et PME. Une assistance technique est offerte pour les nouveaux projets ainsi que d'autres services qui visent à renforcer le secteur des PME afin qu'il reste compétitif. Les prêts pour le « Missing Middle » vont de 1 100 \$ à 22 000 \$. En général, on manque d'informations pour ce type d'entreprises et elles sont considérées comme à risques, de petite taille et présentant un coût élevé de transaction.

SIDBI a été le pionnier en matière de micro financement en Inde. Un code de conduite a été mis en place et est actuellement suivi par toutes les institutions.

Les principaux objectifs de SIDBI sont d'encourager le développement d'institutions de microfinance responsables et de promouvoir la transparence et la réduction des taux d'intérêt. Dans cette optique, un « Forum des Prêteurs » a été institué pour promouvoir la coopération entre les prêteurs et les institutions de microfinance. Un code de conduite est utilisé par toutes les institutions et un bureau de crédit a été établi pour éviter des prêts multiples, le but étant d'encourager l'échange d'informations entre les IMF (Institutions de microfinance).

De l'emprunt bancaire total, seulement 25% sont destinés à des prêts allant jusqu'à 22 000 \$. Il y a donc un grand déficit en termes de disponibilité du crédit ; Ainsi, SIDBI se concentre maintenant sur le « Missing Middle » (compris entre 1 100 \$ et 22 000 \$).

Jan-Albert Valk, Président Directeur Général d'Alios Finance, basé en Tunisie, a présenté son groupe financier, actif depuis 50 ans et présent dans de nombreux pays africains (Mali, Sénégal, Côte d'Ivoire, Burkina Faso, Cameroun, Gabon, Kenya, Tanzanie, Zambie, etc.). Les particularités d'Alios sont les suivantes :

Alios s'adresse aux entreprises qui n'ont pas accès aux services financiers des banques classiques, elle offre des produits particuliers tels que le leasing et elle privilégie la vitesse, la proximité, la flexibilité et la prestation de services de qualité.

Le leasing est une de ses spécialités. Il s'agit, pour un locataire, d'utiliser des équipements sans en être le propriétaire. Le leasing financier se présente ainsi : au cours du bail, le bailleur reste propriétaire du matériel, à la fin du bail, le locataire a l'option d'acquérir l'actif à un prix prédéterminé (valeur résiduelle). A ne pas confondre avec l'operating leasing (exploitation des concessions) : ici le propriétaire ne transfère rien au locataire lors de la cessation du bail. Après l'expiration du bail, le bailleur peut faire un deuxième bail, ou vendre l'actif. Ce type d'opération est souvent combiné avec des services supplémentaires comme l'entretien et l'assurance.





M. Valk a insisté sur le fait que le leasing est difficile à développer en Afrique car le cadre juridique est inadéquat et qu'il n'existe pas de protection des droits des propriétaires. Les nombreux retards, la bureaucratie et la corruption sont autant de freins qui ralentissent l'épanouissement et la croissance de telles opérations.

Face à ces carences, certains défis sont à relever, il faut créer des équipes spécialisées dans les recouvrements des maisons, favoriser une approche directe et pragmatique et enfin respecter des règles rigoureuses. Mais il faut aussi mieux utiliser le bilan des entreprises et coordonner le financement de façon centralisée, cela afin d'éviter une raréfaction du financement à long terme, en particulier en monnaie locale.

Face à un mauvais contrôle des banques centrales, Alios a choisi de renoncer à travailler dans certains pays africains (Ghana, Tchad, Guinée équatoriale, Congo Brazzaville). La réglementation fiscale n'y est pas propice aux opérations de leasing. Pour palier ce problème, il convient d'adapter les produits aux marchés locaux.

En conclusion, M. Albert a invité à une plus grande proximité des fournisseurs et a encouragé une culture proactive, dynamisée par les ventes afin de les rendre plus flexibles et plus rapides. Pour finir, il faut mieux intégrer les risques des PME et recourir à une base de données centralisée sur les financements.

Session plénière IV : Finalistes du concours de l'Incubateur de Projet

Un total de 38 projets a été présenté à EMRC. Six finalistes ont été sélectionnés : Sophavet, Burkina Faso – élevage de pintades ; Set Sarl, Cameroun – recyclage des huiles usées ; Transcorps, Cap-Vert – transports urbains ; Prosema, Mali – transformation des grains de sésame ; La Découverte Ltd., Rwanda – cosmétiques ; Doonya Technologies, France et Burkina Faso – solutions de téléphonie et de communications modernes et unifiées.

Tous les finalistes ont des entreprises qui ont déjà fait leurs preuves et qui ont réussi à obtenir des prêts des banques locales. Les projets présentés étaient des expansions des activités en cours.

Malheureusement, Set Sarl du Cameroun n'a pas pu présenter son projet, le directeur ayant un problème de visa à la dernière minute.

Le lauréat, qui a remporté le prix de 15 000 \$, est SOPHAVET avec son projet d'élevage de pintades.

Transcorps et Doonya Technologies ont été deuxièmes ex-æquo. Ils pourront participer sans frais au prochain AgriBusiness Forum 2011 d'EMRC, qui aura lieu à Johannesburg du 16 au 19 octobre 2011.

Les candidats ont tous présenté leurs projets avec enthousiasme et ont conquis l'assemblée, qui les a applaudis chaleureusement.



Pintades chez Sophavet Sarl, Burkina Faso

Session plénière V : Le rôle et les activités de la BAD et de ses partenaires dans le soutien du «Missing Middle»

Robert Zegers, Principal de financement des PME pour le Département Secteur Privé à la Banque africaine de développement en Tunisie, a débuté son exposé en rappelant le rôle que joue la BAD pour le financement et l'assistance technique en Afrique. Il a insisté sur le paradoxe de l'absence de financement des PME alors que celles-ci jouent un rôle non négligeable dans la croissance des différents pays africains. Il a reconnu qu'il n'était pas simple d'être un entrepreneur africain car de nombreux problèmes se posent, surtout au niveau de l'environnement politique. Il a rappelé que la BAD s'appuie sur des partenariats avec des intermédiaires et assure une bonne collaboration entre eux.

La BAD déploie ses activités de renforcement du secteur privé autour de trois axes :

- Identifier les obstacles à l'investissement et à la compétitivité
- Améliorer le climat des affaires
- Démontrer le potentiel d'investissement en Afrique



A cet effet, il a insisté sur deux approches essentielles pour la BAD. Tout d'abord, la fourniture de services de consultance à travers plusieurs bureaux dans différents pays africains et en second lieu le rôle des banques et des intermédiaires financiers qui ne prêtent pas seulement de l'argent mais offrent une assistance technique couplée aux financements. La BAD travaille dans cette optique avec toutes sortes d'institutions dont des banques et des fonds de private equity, elle peut fournir des lignes de crédit, ou des garanties à travers des prêts à long terme aux institutions financières. L'année dernière, plusieurs projets ont été mis en œuvre pour un total de 470 millions de dollars.

En ce qui concerne les institutions de financement, la Banque Ouest Africaine de Développement (BOAD, Togo) a été établie afin de mieux répondre aux besoins des PME. La banque souhaite fournir des fonds pour les PME avec des taux d'intérêt abordables pour que les PME puissent avoir la capacité de rembourser. Ce financement doit être couplé avec une assistance technique sinon le taux d'échec sera important et les créances douteuses. Les banques traditionnelles et les institutions financières ne sont pas souvent préparées pour travailler avec ce segment de marché et donc leurs prêts et leurs critères d'évaluation des risques doivent être revus.

M. Zegers a apporté de nombreux exemples de partenariats entre des institutions financières et la BAD en ce qui concerne le support d'agences spécialisées en faveur de secteurs spécifiques, notamment le cas du programme de crédit-bail en Mauritanie (Mauritanie Leasing (ML)).

Selon M. Zegers, quatre conditions sont nécessaires pour que les entrepreneurs bénéficient d'un environnement favorable :

- Améliorer l'accès aux financements
- Renforcer le soutien aux entreprises
- Supporter le développement de l'entrepreneuriat
- Favoriser un environnement positif

En résumé, la BAD offre un soutien important au développement du secteur des PME à travers un réseau d'intermédiaires financiers. Des approches globales peuvent améliorer l'environnement des affaires, et des grands projets peuvent représenter non seulement des opportunités d'affaires, mais aussi un pas en avant pour le développement durable des PME en Afrique.

Pietro Calice, Task Manager du Fonds africain de garantie pour les petites et moyennes entreprises (AGF) à la Banque africaine de développement, a décrit ce fonds qui est une co-entreprise de trois actionnaires fondateurs : la Banque africaine de développement, le Gouvernement danois et le Gouvernement espagnol. Selon lui, les principaux obstacles pour les PME sont l'accès aux financements et une meilleure utilisation de ceux-ci.

Le but du Fonds est de promouvoir la croissance économique et la création d'emplois en Afrique en améliorant l'accès des petites et moyennes entreprises aux financements, mais aussi de fournir des garanties financières pour les institutions financières africaines qui souhaitent accroître et améliorer leurs prêts aux PME. Finalement, le but d'AGF est de cofinancer les coûts opérationnels des Institutions Financières Internationales liés au développement des capacités des PME à qui des prêts sont octroyés.

La manière dont procède AGF est la suivante : les opérations financières doivent répondre aux conditions du marché, notamment en ce qui concerne la conception et la tarification des produits. Il faut également un comité d'investissement composé d'experts indépendants. Un fonds de garantie a été créé pour soutenir le développement des capacités, qui est géré par AGF et les activités de renforcement des capacités sont déployées par des organisations externes existantes.

Le Fonds d'AGF est basé à Nairobi, et opère dans neuf pays : Sénégal, Mali, Ghana, Cameroun, Kenya, Tanzanie, Ouganda, Mozambique, Zambie. A terme, la couverture progressive de l'ensemble de l'Afrique est envisagée.

Le capital de garantie initiale est de 50 millions de dollars, la croissance à moyen terme est de 300 millions de dollars et la perspective à plus long terme (l'implication progressive des investisseurs du secteur privé) : 500 millions de dollars.

M. Calice a insisté sur le fait que les programmes de garantie des bailleurs de fonds ont besoin d'être harmonisés, professionnalisés et rationalisés. Les clients sont les banques commerciales, les microfinances, les compagnies de leasing, et d'autres établissements financiers. Les destinataires des prêts sont des PME de tous les secteurs, et l'accent est mis sur la création d'emplois pour les femmes et les jeunes.





→ MARDI 7 JUIN

Session plénière VI: Les soutiens non-financiers aux banques et PME

Angela Strachan, Responsable Environnement des Affaires dans la Division Soutien Institutionnel et Economique au Centre du Commerce Internationale (CCI) en Suisse, nous a éclairés quant aux services de soutien non-financier pour les banques et les PME.

Mais avant cela elle a décrit le CCI: créé en 1964, le CCI est une agence de coopération technique de l'ONU et l'OMC financée par ces deux organisations ainsi que par d'autres bailleurs de fonds. Les pays prioritaires sont les pays émergents et les pays en transition. Les marchés visés sont ceux destinés à l'exportation, et les PME qui en ont la capacité. Les secteurs prioritaires sont l'agriculture, les femmes et le renforcement du commerce régional. De nombreux projets sont en cours dans différents pays africains tels que: Bénin, Zambie, RDC, Ouganda, Sénégal.

Le CCI déploie ses activités de renforcement des financements des PME autour de 4 axes :

- Renforcer les capacités de gestion des dirigeants de PME, en particulier dans la gestion financière
- Améliorer la compréhension des institutions financières en ce qui concerne les besoins et les risques des PME
- Créer des liens entre les meilleures institutions financières régionales et internationales (par exemple, la BAD) et les banques commerciales
- Élargir la gamme des services financiers à destination des PME

En ce qui concerne le renforcement des capacités managériales des PME, le CCI analyse et cartographie les filières les plus porteuses, et les besoins financiers respectifs des acteurs concernés. Elle assure aussi la formation et le soutien aux PME, coopératives et associations avant, pendant, et après le prêt. Le CCI aide aussi à élaborer des business plans bancables.

Au niveau de l'aide apportée aux institutions financières pour faciliter l'accès des PME aux financements, le CCI identifie les institutions financières les plus intéressées à développer des activités de financement de PME. Elle fournit aussi des méthodes de réduction de risques en fonction des spécificités des institutions financières. Il négocie des lignes de crédit ou fonds de garantie avec des bailleurs de fonds (par exemple, l'AFD) et finalement facilite une meilleure coordination entre organisation de soutien au commerce et les institutions financières pour améliorer la compréhension des besoins financiers des PME.

Les buts poursuivis par le CCI dans ce domaine sont: promouvoir un meilleur accès au financement pour les PME, une meilleure qualité des business plans soumis aux banques, renforcer les capacités de tous les acteurs de filières spécifiques, créer des institutions d'appui au commerce plus fortes avec une prestation de services de coaching mieux adaptés à leurs membres et enfin, réduire le déficit de connaissance et de communication entre les PME et les banques.

Oltac Unsal, Manager chez InfoDev basé aux USA au sein de la Banque Mondiale, a défini son groupe comme étant principalement axé sur la technologie, l'entrepreneuriat et l'innovation. Cette entreprise se concentre sur les entreprises qui utilisent la technologie pour offrir des solutions innovantes ou accroître leur compétitivité sur le marché.

Leur action principale est de créer des incubateurs d'affaires (Business Incubator). Un exemple de réussite de cet incubateur est le «Centre d'Innovation Climatique» au Kenya, qui a 5 objectifs permettant d'aider les PME: améliorer l'accès au financement; fournir des services de conseil; améliorer les synergies internationales, l'environnement réglementaire et la visibilité du centre; améliorer l'accès aux informations sur le marché et les technologies adéquates; et finalement fournir un accès à des laboratoires et salles d'ordinateurs.

"EGG-énergie" en Tanzanie est un autre projet qui livre de l'énergie électrique aux ménages africains à faibles revenus, grâce à l'utilisation de batteries portables rechargées avec le réseau existant. Chaque batterie permet de se servir de lampes, de recharger son téléphone portable ou d'écouter la radio. A la fin de leur vie, les batteries sont recyclées. Le marché-cible est la population rurale tanzanienne, qui se compte à quelques 5 millions.

Un autre projet présenté est celui de «Chahbani Technologies» en Tunisie, qui vise à la mobilisation, l'usage et la conservation des eaux de pluies et sous-terraines. En 2009, cette compagnie a commencé à fabriquer et commercialiser des capteurs sous-terrains, initiative qui a d'ailleurs reçu le Prix International de l'Eau de l'UNESCO.

Allon Raiz, Directeur de Raizcorp, basé en Afrique du Sud, nous a livré un témoignage de son parcours personnel. À 26 ans il tente de réaliser sa première entreprise avec l'aide de son mentor mais il échoue. De cet échec découlera la création de Raiz Corp (en 2000), une société dont le but est d'aider les entrepreneurs. Il la définit lui même comme un incubateur d'entreprise qui permet aux PME de voir le jour et se développer. D'emblée, il précise que Raizcorp veut faire des bénéfiques et que pour ce faire les PME qui donnent 20% de leur capital à Raizcorp doivent être rentables et profitables.





Le but est de fournir un environnement propice et des services de développement à un groupe d'entrepreneurs triés sur le volet, ensuite, de leur fournir le plus haut niveau de formation à l'entrepreneuriat et enfin, de les entourer d'une équipe de guides de haut niveau à plein temps. 86% des compagnies qui ont été accueillies chez Raiz Corp ont connu une croissance de 20% à l'issue de la première année.

Un groupe d'entrepreneurs est choisi selon le critère de volonté de chacun, ce n'est pas tant l'éducation qui importe mais bien la capacité à rebondir. La confiance et l'encouragement sont deux points essentiels chez Raizcorp, Allon Raiz en a bénéficié jadis et est bien conscient qu'il s'agit là de deux points indispensables pour le succès des PME.

Voici les différents critères qui permettent de distinguer les meilleurs entrepreneurs : tout d'abord leur degré d'intérêt est jugé, ensuite une interview leur est proposée suivie d'un test, de trois audits, d'une seconde interview, et enfin s'ils ont réussi ces épreuves, ils signent le contrat. M. Raiz précise que seuls 20% des entrepreneurs qui débutent ces démarches y arrivent jusqu'au bout.

En terme d'assistance Raizcorp fournit tout d'abord des locaux modernes, du personnel qualifié, un enseignement et enfin et surtout une orientation stratégique. Cinq guides principaux ont été formés, et se concentrent sur l'aspect stratégique, le coaching, la vente, le marketing et enfin la finance. La confiance en soi reste toujours l'élément principal et indispensable pour une réussite entrepreneuriale. Raizcorp ne finance pas directement les PME, mais fournit les bases pour obtenir des financements. La spécialité de Raizcorp est l'entrepreneuriat et la formation.

Paul Malherbe, Président Directeur Général d'AMSCO en Afrique du Sud, a présenté les buts de son entreprise qui sont de développer les entreprises africaines d'un point de vue de la rentabilité, la durabilité et la compétitivité mondiale et de les laisser à une expertise locale.

AMSCO a 202 compagnies clientes, dont 79% sont des PME et 21% des grandes compagnies. Cette compagnie a 304 managers. AMSCO cumule 22 années en tant que catalyseur pour le développement des compétences en Afrique. Cette entreprise encourage l'utilisation de l'expertise africaine, nationale et internationale pour pousser les entreprises locales à la croissance et les amener à réaliser des bénéfices.

Le projet ATMS (Africa Training & Management Services) du PNUD a été confié à AMSCO et a deux branches: la première est la compagnie AMSCO qui recrute des managers, et assure la gestion et la formation des ressources humaines et la seconde est la Fondation ATMS qui offre des subventions pour soutenir les activités de formation de certaines PME et pour les salaires des coachs.

Leurs clients sont issus de divers horizons, les petites entreprises (< 3 millions de dollars), les moyennes (3 - 15 millions de dollars) ou les grandes (> 15 millions de dollars d'actifs/revenus). Leurs services s'adressent à des sociétés lucratives issues du secteur privé n'ayant aucune activité nocive ou illégale et qui sont sérieux en ce qui concerne leur croissance et pérennité.

Présent dans 23 pays en Afrique sub-saharienne, avec 6 bureaux sur le continent, AMSCO se soucie du financement, des soins de santé, de l'agriculture, de l'artisanat et de la distribution. AMSCO est financée par différents bailleurs de fonds, dont la Société Financière Internationale de la Banque Mondiale et la Banque africaine de développement.

Un exemple de succès présenté par M. Malherbe est celui de l'institution de microfinance KCMB au Nigeria. Cette société faisait des pertes avant d'être coachée en 2009 par AMSCO en matière de réduction de risques, de collecte d'épargne, et de ventes/relations clients. Le résultat fut impressionnant: la base des clients fut multipliée par 4, des profits furent obtenus à la fin de l'année et les revenus ont grimpé de 350%. AMSCO offre donc un service élargi pour construire l'avenir et s'engage clairement dans la voie du développement du secteur privé africain.

Jealous Chirove, Conseiller Technique Principal à l'Organisation Internationale du Travail (OIT) en Zambie, nous a présenté un aperçu des services non-financiers aux banques et aux PME.

Le but d'OIT est de servir de médiateur afin de mobiliser de nombreux acteurs (associations, chambres de commerce, ONG, etc.) pour la coordination et la commercialisation sur le marché et aussi de mettre en lien des financiers et des hommes d'affaires.

Les évaluations d'impact des programmes des PME ont montré l'existence d'un groupe cible ayant la capacité de créer plus d'emplois décents par entreprise. Même les plus petites entreprises contribuent à la croissance économique et au développement. Le groupe cible est défini par le nombre de travailleurs dans l'entreprise (entre 5 et 100). Un projet pour ce type d'entreprises a été mené au Zimbabwe, en Zambie et en Ouganda et est sur le point d'être implémenté en Afrique du Sud, au Mozambique, au Nigeria et au Kenya. Ce projet a pour but la création d'emplois et le développement économique. Ces entreprises doivent être en pleine croissance avec des systèmes commerciaux de base en place et avec un profond désir de s'étendre. Ce type d'entreprises a un fort potentiel pour la croissance et la création d'emplois.





Voici ce que les entrepreneurs reçoivent :

Un financement à moyen terme (jusqu'à 5 ans) entre 40 000 \$ et 300 000 \$, une assistance à formuler un plan d'affaires pour l'accès au financement, une assistance à l'élaboration d'une stratégie claire de croissance pour renforcer les principaux domaines d'activité, des conseils pour l'encadrement et enfin une plate-forme unique de réseau pour faire des affaires avec d'autres GOES (Entreprises Axées sur la Croissance).

En conclusion, l'assistance technique aux institutions financières est essentielle pour s'engager avec succès dans le marché des PME. Le renforcement des capacités des PME est très important pour faciliter l'information et la qualité des relations avec les banques. Le rôle des associations professionnelles de référence et le lien avec les banques et les PME est aussi très utile. Enfin, les partenaires du programme (banques, CCI, OIT) ont besoin de connaître et de partager l'information des activités.

Session plénière VII: Améliorer le climat des affaires

Steven Kamau, Directeur chez CRB Africa au Kenya, a commencé son exposé en soulignant l'importance du partage de l'information concernant les crédits.

CRB Africa est un bureau d'évaluation du crédit en Afrique sub-saharienne, en place depuis plus de 13 ans au Kenya. Cette entreprise travaille dans de nombreux pays d'Afrique sub-saharienne pour promouvoir le partage d'informations du crédit, à cet effet, plusieurs bureaux de crédit ont été mis en place dans certains pays africains (Kenya, Rwanda, Zambie, Malawi, Botswana).

CRB fournit une expertise et une expérience locale dans le développement de logiciel et l'exécution des projets. M. Kamau a souligné l'importance des bureaux de crédit pour plusieurs raisons : pour un accès plus large et plus équitable au crédit, pour une meilleure performance des prêts, pour éviter le surendettement, pour réduire les coûts de services, pour réduire le coût de l'emprunt et enfin pour améliorer la surveillance des risques systémiques.

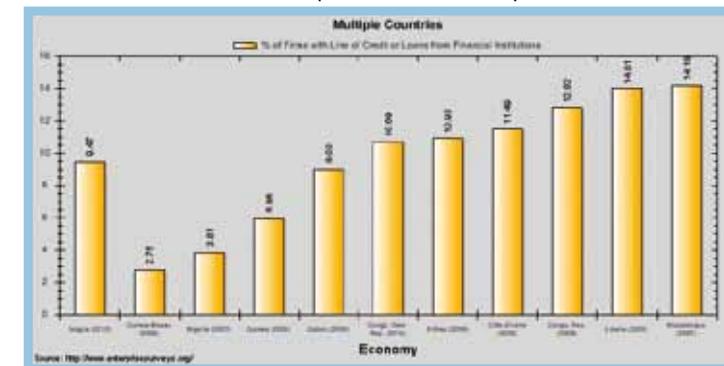
M. Kamau s'est ensuite penché sur les nombreux défis qui mettent en péril l'établissement de tels bureaux de crédit. Premièrement, l'environnement juridique est très restrictif face à de telles initiatives et la qualité des données ne sont pas uniformes et trop rarement informatisées. Deuxièmement, la taille relative des marchés du crédit et les faibles connaissances du marché à propos des bureaux de crédit sont aussi problématiques.

Ensuite M. Kamau s'est penché sur un cas d'étude du secteur financier au Kenya. Il y a 40 banques au Kenya qui ont totalisés en 2009 pas moins de 10 milliards de dollars de prêts, à cet effet, les banques centrales jouent un rôle important. Ensuite, le marché des capitaux représente plus de 15 milliards de dollars. Puis viennent les Coopératives d'Épargne et de Crédit, et finalement les microfinances.

Le partage d'informations sur le crédit est récent. On a commencé à en discuter en 1998 comme une initiative du secteur privé, en 2008 est née une réglementation sur l'enregistrement de bureaux de crédits mais ce n'est qu'en 2010 qu'une agence est réellement ouverte.

Le projet des bureaux de crédits est une initiative d'un groupe de banquiers qui a été développée pour couvrir plus de 40 institutions financières. Il a été conclu de cette étude que pour avoir un environnement juridique propice, il faut envisager des rapports complets (positifs et négatifs), autoriser le partage d'informations intersectorielles et avoir un mandat pour partager les informations. Recourir à des bureaux de crédits et effectuer des études transversales permet d'obtenir une classification des risques des prêts, et d'optimiser le taux de remboursement.

Alejandro Alvarez de la Campa, Global Product Leader pour les transactions sécurisées et les registres de garanties mobilières chez la Société Financière Internationale (SFI) aux États Unis, nous a parlé des transactions sécurisées et du programme d'enregistrement de garanties pour faciliter le climat des affaires ainsi que les prêts aux consommateurs. Les transactions sécurisées constituent un cadre juridique et institutionnel qui permet de faciliter l'utilisation des biens meubles en garantie pour les entreprises et les prêts à la consommation. Les biens meubles concernés sont, par exemple, des véhicules, des équipements industriels et agricoles, des produits agricoles (récoltes, intrants, etc.), des biens de consommation (ordinateurs, etc.).



Ces transactions sécurisées sont importantes pour l'Afrique car elles permettraient aux banques de prêter plus facilement. L'écart financier des PME en Afrique est d'environ 140-170 milliards de dollars.

L'écart financier des PME. Pourcentage d'entreprises par pays avec ligne de crédit ou prêts d'institutions financières. SFI





Pour le moment il existe de nombreux obstacles tels que l'absence de cadre juridique adéquat, le manque de données à propos des intérêts de sécurité pour les biens meubles, le manque de savoir-faire sur les biens meubles et enfin, le manque d'intérêt.

Les objectifs sont d'accroître l'accès au crédit durable pour les entreprises, en particulier pour les PME. Les clients potentiels viennent de divers horizons (banques centrales, Ministère des Finances/ Justice/ Commerce). L'aide se présente sous forme de service de consultance ou d'assistance technique. Les bénéficiaires sont les institutions financières (bancaires ou non), les entreprises (principalement des PME), les ménages et les consommateurs. Les résultats consistent en un meilleur accès au crédit pour les PME.

De nombreux projets sont à l'œuvre en Afrique, notamment au Malawi («New Personal Property Security Act»), au Rwanda (nouvelle loi uniforme sur les opérations garanties), au Sud Soudan et au Liberia (nouvelle loi sur les opérations garanties).

Pour finir, M. Alvarez de la Campa a passé en revue l'impact des réformes sur les transactions sécurisées en Amérique latine et en Asie: au Mexique, par exemple, le nombre de prêts sécurisés avec des biens meubles a été quadruplé en 6 mois et représentent aujourd'hui 50 milliards de dollars. En Chine, cette réforme a engendré des prêts à hauteur de 1,5 trillion de dollars, et principalement en faveur des PME.

Oscar Madeddu, Spécialiste Financier Principal à la SFI, nous a présenté cette organisation comme étant le bras du secteur privé de la Banque Mondiale. La SFI fournit une assistance technique aux organismes de réglementation, aux gouvernements et aux bailleurs de fonds.

Le GCBP (Global Credit Bureau Program) est un programme de la SFI lancé en 2004 qui vise à faire du reporting sur les crédits dans les pays en développement et à fournir une assistance technique à plus de 60 pays, notamment grâce à l'installation de bureaux de crédit. M. Madeddu a fait remarquer que les pays dépourvus de bureaux de crédit privé sont ceux qui souffrent le plus d'un manque d'accès au crédit.

Tout a commencé en 1994 en Equateur, alors frappé par une crise financière sévère. Aucun bureau de crédit n'était opérationnel à ce moment-là. Sept ans après l'installation de tels bureaux le volume du crédit a augmenté de plus de dix fois !

Le point essentiel selon M. Madeddu est de convaincre les institutions de microfinance de partager les données. Une étude fut menée pour mettre en évidence la multiplicité des prêts accordés aux institutions de microfinance, et celle-ci a montré que celles-ci cumulaient des prêts chez différents bailleurs et que ces lignes de crédit étaient plus élevées que les prêts que les microfinances offrent elles-mêmes. Cette constatation n'a pu être faite que parce que les bailleurs ont partagé l'information avec le même bureau de crédit.

Il faut donc que ces institutions partagent leurs données avec un bureau de crédit et non qu'elles créent leur propre bureau. En suivant un tel processus l'on voit que les résultats sont fortement encourageants (cf. exemple de l'Equateur).

M. Madeddu s'est ensuite penché sur l'importance des données non-traditionnelles pour mesurer la solvabilité des clients qui sont hors du circuit formel. Ainsi, il a présenté un projet effectué en Italie se basant sur les données de paiements des redevances en eau. 150 000 clients ont été analysés au regard de leur manière de payer régulièrement et dans les temps, et il s'avère que ces données permettent de mesurer de manière fiable le risque de crédit. Par exemple, les clients qui n'avaient jamais eu de retard sont éligibles pour un prêt à 83%.

Kampeta Sayinzoga, Secrétaire permanente et Secrétaire au Trésor au Ministère des Finances et de l'Economie au Rwanda a mis en lumière l'importance de la bonne gouvernance pour un climat propice aux affaires. Son but est d'y parvenir dès 2020 afin de permettre au secteur privé de remplir complètement son rôle de moteur pour la croissance. A cet égard, le dialogue entre secteur privé et public doit se renforcer afin de réaliser d'ambitieuses réformes avec l'aide du Parlement et du système judiciaire.

Plusieurs réformes ont déjà été menées à bien, jusqu'il y a peu, il fallait entamer neuf procédures pour pouvoir créer une entreprise. Aujourd'hui, il n'existe qu'une seule et unique procédure, ce qui permet d'accélérer le processus mais aussi de limiter la corruption. Dans le même esprit, les coûts pour la création d'une entreprise qui étaient de 400 \$ ont été ramenés à seulement 25 \$, les droits d'enregistrement qui jusqu'il y a peu étaient de 6% ont été supprimés et remplacés par une somme fixe. Le processus d'enregistrement de propriété à lui aussi été réduit de 5 à deux étapes. Un guichet unique a été mis en place pour les permis de construction, qui comprend les agences pour l'environnement, l'eau, l'électricité et les institutions locales. Une réduction de 14 procédures à 6 a également été effectuée, aujourd'hui une entreprise peut être créée en l'espace de moins de cent jours, contre 200 auparavant.

Mme Sayinzoga souligne que ce n'est pas encore assez mais que nous nous dirigeons dans la bonne direction. Toutes ces réformes ont amené plus de 6000 entrepreneurs à créer leur entreprise cette année, alors qu'avant les réformes, seuls 1 200 entrepreneurs créaient une entreprise annuellement. Elles permettent aussi une réduction considérable des coûts de conformité, au plus grand bénéfice des PME.

De plus, la plupart des processus d'enregistrement des compagnies sont maintenant réalisables à partir d'internet et cela gratuitement il en va de même pour l'enregistrement des terres.





D'autres mesures ont été prises dans le but d'améliorer le climat des affaires telle que l'adoption d'une nouvelle législation du travail pour faciliter l'emploi de main d'œuvre, l'apparition d'un droit à l'insolvabilité adopté pour faciliter la fermeture d'une entreprise, la simplification des procédures en ce qui concerne le commerce transfrontalier (avec l'Ouganda) et le recours au tribunaux de commerce pour résoudre les litiges plus rapidement.

Mme Sayinzoga a conclu ainsi son exposé : un important soutien est essentiel pour des réformes audacieuses, celles-ci ne peuvent se faire sans pragmatisme, et la patience s'impose. Il faut rationaliser et automatiser, en créant par exemple un centre unique pour l'enregistrement des sociétés. Une vision forte et ambitieuse est indispensable, ainsi qu'un partenariat entre les secteurs privé et public.

Session plénière VIII : Promouvoir les investissements dans les PME

Jérémy Hajdenberg, Chargé des Investissements chez Investisseur et Partenaire pour le Développement (I&P), basé en France, nous a présenté son groupe. Créé en 2002, I&P favorise une approche privée et entrepreneuriale, son but est l'émergence d'un tissu de PME plus puissantes en Afrique pour favoriser le développement économique et social.

Il faut libérer le potentiel des PME et du secteur financier, promouvoir un esprit d'entreprise socialement et écologiquement responsable. Pour ce faire, I&P envisage la création et le développement de PME à fort potentiel et privilégie une gouvernance solide.

I&P effectue des investissements qui se situent entre 151 000 \$ et 1,5 million \$. I&P ne travaille qu'avec des entrepreneurs de haut niveau et attache beaucoup d'importance au savoir-faire et à l'expertise. Ce fonds d'investissements apporte des capitaux mais aussi et surtout un accompagnement au développement.

I&P apporte un fort potentiel de création de valeur pour les entrepreneurs à la recherche de coaching et des conseils dans des secteurs diversifiés (santé, agro-alimentaire, agriculture, matériaux de construction, commerce de détail, services, microfinance...).

M. Hajdenberg a ensuite donné l'exemple d'une PME aidée par I&P : une clinique d'ophtalmologie à Dakar, dotée de chirurgiens compétents, suite à un business plan d'une trentaine de pages, I&P a convaincu une banque d'accorder un prêt sur base de la qualité du projet. Aujourd'hui cette clinique continue à rembourser son emprunt et est devenue bénéficiaire. I&P fourni également un soutien de pré-investissement:

remodeler les projections financières; examiner l'étude de marché; aider à obtenir le soutien de l'Agence Française de Développement à travers son système de garantie ARIZ et de la banque locale.

I&P « soutien post-investissement » met l'accent sur la gestion administrative et financière, les systèmes comptables, le statut juridique, la gestion de trésorerie / comptes débiteurs, l'audit organisationnel, la communication avec la banque locale, les techniques de diagnostic pour un problème de maintenance spécifiques et enfin un soutien moral.

Nicolas Hertkorn, Chargé d'Investissements pour l'Unité de Programme de Garantie auprès de l'Agence Française de Développement (AFD), basée en France, a développé le but de son Unité qui est de favoriser l'accès des PME à des prêts. L'accent est mis sur l'aspect technique et le besoin d'une bonne gouvernance.

L'AFD fournit un soutien aux initiatives locales visant à renforcer les PME, une assistance technique et financière et un outil de partage des risques pour les banques commerciales (Système de garantie ARIZ). L'agence offre aussi des garanties pour des besoins spécifiques (post-conflit/post-crise économique) et une garantie partielle de crédit comme outil pour les décideurs (gouvernement, bailleurs de fonds) pour soutenir une activité de prêt avec des objectifs précis axés sur différents secteurs: agriculture, énergies renouvelables.

L'approche de l'AFD est basée sur les statistiques pour gérer les coûts sans avoir besoin de subvention. Ce qui est important dans ce programme c'est le fait d'atténuer les risques. Les banques ont besoin d'un environnement approprié: une gouvernance d'ensemble (la justice, les états financiers et commissaires aux comptes), une réglementation bancaire adaptée (pondération de risque sur les actifs), des questions fiscales et un système de garantie.

Le régime de garantie doit donc avoir une conception simple mais efficace, un partage des risques partiels, une rentabilité des prêts des banques de portefeuille et une durabilité du régime.

Aginaldo Jaime, Président de l'Agence d'Investissements du Secteur Privé (ANIP) en Angola, a commencé son exposé en affirmant que l'Angola avait bénéficié ces dernières années de l'une des plus fortes croissances au monde et qu'il était l'un des cinq pays qui attirait le plus d'investissements, (majoritairement africains 75%). La stratégie de l'Angola est d'intégrer l'économie informelle. L'ANIP est le guichet pour les investisseurs privés, une étude de faisabilité est demandée et elle aide ces derniers à gérer leurs affaires.





Le gouvernement angolais, en dépit de l'instabilité politique et économique qui prévalait jadis, a amélioré l'image de l'Angola comme destination d'investissements, notamment, à travers l'éducation et les télécommunications ainsi que les infrastructures de base (système routier/ferroviaire) pour attirer des entreprises et former des partenariats. L'ANIP est donc le point d'entrée pour tout entrepreneur désireux d'investir en Angola.

L'ANIP a deux rôles majeurs : diversifier l'économie et générer des emplois en Angola. Ceci afin, entre autre, de consolider la réconciliation nationale. M. Jaime a terminé en affirmant que l'Angola aime la stabilité économique !

Diogo Araujo, Président Directeur Général de la Société pour le Financement et le Développement (SOFID) basée au Portugal, a présenté son institution financière comme une solution innovante à l'opposé des banques traditionnelles.

SOFID est à 60% une banque publique, le reste des capitaux étant détenus par des fonds privés. Elle est régulée par la Banque Centrale Portugaise. SOFID soutient les entreprises portugaises et les partenariats d'affaires avec les pays émergents et les pays en développement. Elle promeut un développement durable du secteur privé dans ces pays. Dans ce cadre, SOFID contribue au transfert de technologies, de connaissances et de richesses. Elle est flexible et indépendante dans la mesure où elle s'ajuste et s'adapte à ses clients pour fournir des produits sur mesure.

Les entreprises doivent être viables économiquement et financièrement et avoir des préoccupations sociales et environnementales. Enfin, la SOFID agit de préférence en partenariat avec des banques locales. Cette entreprise propose aussi des produits financiers sur mesure (prêts, garanties, prises de participations) et des services financiers (conseil et levée de fonds).

En ce qui concerne les prêts et les garanties il s'agit de conditions commerciales pour un délai de grâce de 3 ans et une échéance de 10 ans avec une monnaie forte et avec une banque locale qui fournit de la monnaie locale.

Un cas d'étude et de succès : l'industrie de volaille au Mozambique qui propose des poussins à vendre et des aliments aux agriculteurs locaux, fournit des poulets congelés et offre un réseau de «boutiques conteneur».

M. Araujo a terminé son exposé par un célèbre proverbe africain : «Si vous voulez aller vite, courez comme une gazelle mais si vous voulez aller loin, courez ensemble, comme le buffle.»

Paul Van Aalst, Directeur Europe et Afrique chez E+CO, basé au Pays-Bas, a débuté sa présentation en précisant que son entreprise investit dans les organisations qui offrent un accès à l'énergie. E+CO finance des services et des capitaux et peut investir à hauteur de 1 million de dollars notamment dans des projets hydrauliques ou de biogaz (Kenya/Tanzanie). M. Van Aalst nous a ensuite informés des différents apports de l'entreprise.

D'abord, un soutien actif de parrainage au stade précoce, cela comprend un renforcement des capacités de l'entrepreneur et de petits investissements initiaux de parrainage des coûts au stade précoce ainsi qu'une aide à l'obtention des licences et concessions.

Ensuite un support à l'ingénierie financière pour réaliser des investissements abordables notamment à l'aide de subventions ponctuelles à des coûts initiaux afin d'effectuer des projets profitables, mais aussi un regroupement des petits projets dans un holding pour investisseurs.

Enfin, l'utilisation de E+CO comme réseau mondial pour trouver des partenaires de projets actifs avec un échange des meilleures pratiques d'investissements d'E+CO dans d'autres régions et aussi comme organisation de cofinancement du réseau mondial.

Une autre particularité de cette organisation est le soutien de l'entrepreneur par l'élaboration d'un plan de financement.

M. Van Aalst a souligné aussi la nécessité de combiner investissements et services de développement d'affaires. Pour l'investisseur, cela permet de réduire les risques. Pour l'entrepreneur, l'avantage est de s'assurer que son projet est durable et rentable et qu'il créera des emplois. Finalement, le secteur financier en général bénéficiera au final d'un secteur privé plus fort, avec davantage de capitaux, et d'un nombre croissant d'opportunités d'investissements.

M. Van Aalst a offert un exemple d'une entreprise aidée par E+CO : Lambark Gas est une entreprise de gaz et de pétrole depuis douze ans spécialisée dans la distribution de gaz liquide (GPL). Cette société exploite 4 stations de remplissage GPL d'une capacité totale de stockage de 100 tonnes, avec 2 camions de transport de GPL et 15 motocyclettes de livraison. Ils ont acquis une licence pour acheter le GPL directement à partir de la raffinerie de pétrole de Tema et fournissent les clients au détail et directement aux ménages. Cette licence élimine les opérateurs tiers dans la chaîne d'approvisionnement GPL, élargit sa base clients, et améliore les marges de profit à 21,5%.





Session plénière IX: Partenariats continentaux et intercontinentaux de PME

Moussa Sidibé, Directeur de Programme chez Campus France a présenté son programme d'appui aux PME/PMI, une idée qui contribue à l'émergence des PME et un programme d'appui aux PME/PMI technologiques en Afrique.

Campus France contribue à l'émergence de PME/PMI technologiques en Afrique grâce à la collaboration entre des entrepreneurs africains et des écoles d'ingénieurs françaises (Réseau «N+»).

Les objectifs sont de favoriser l'émergence de PME/PMI technologiques et de contribuer à promouvoir l'esprit d'entrepreneuriat et la création d'entreprises en Afrique mais aussi favoriser l'insertion, en Afrique, des diplômés de l'enseignement supérieur afin de promouvoir des activités créatrices de richesses et d'emplois.

Différents services sont fournis par Campus France dont l'accompagnement pour des études de marché et de faisabilité, une assistance technique et scientifique des écoles d'ingénieurs françaises, une expertise financière, un soutien financier et enfin, un suivi post-crédation.

Un point particulièrement intéressant est l'appui au financement à travers un dispositif de prêt d'honneur cela comprend une expertise financière des projets, un renforcement des capitaux propres de l'entrepreneur et surtout une intermédiation bancaire.

Doonya Technologies est un bel exemple de réalisation accompagnée d'un projet au Burkina Faso. Avec un budget de 150 000 \$ le but du projet est d'installer un nouveau système de télécommunications. Campus France a apporté des réponses concrètes à un entrepreneur qui avait des questions claires et précises et a surtout convaincu les banquiers de lui octroyer le prêt.

Ce projet qui a un réel potentiel a même été sélectionné parmi cinq finalistes qui ont présenté leur projet dans la cadre du concours de l'Incubateur de Projet, concours dont EMRC est à l'origine et qui vise à récompenser (15 000 \$) les entrepreneurs africains pour des projets durables et qui bénéficient à la population locale et au développement économique de l'Afrique.

En conclusion c'est surtout l'assistance technique et scientifique qui est le cheval de bataille de Campus France.

Nomsa Daniels, Directrice Exécutive de New Faces New Voices en Afrique du Sud nous a livré un exposé à propos de l'accès des femmes africaines aux financements. New Faces New Voices est un réseau panafricain mobilisé pour promouvoir le changement dans le secteur financier au niveau des femmes et renforcer leurs capacités. Son but est une intégration accrue des femmes dans le secteur financier afin de changer fondamentalement l'entreprise et le paysage financier de l'Afrique tout en ayant un impact socio-économique positif. Son but est également de créer davantage de partenariats en identifiant les partenaires stratégiques, en améliorant les programmes existants et en amplifiant la voix des femmes africaines.

Trois traits caractéristiques de New Faces New Voices : Accroître l'accès des femmes au financement, promouvoir l'implication des femmes dans le secteur financier et surtout renforcer les capacités et les compétences des femmes africaines.

A cet effet deux partenaires stratégiques accompagnent cette entreprise, à savoir : la BAD et l'Organisation Internationale du Travail.

Quelques chiffres sont révélateurs : Les femmes possèdent 43% de toutes les PME en Tanzanie, 39% en Ouganda et 35% en Afrique du Sud et entre 16 et 24,5 millions de femmes possèdent des micros et petites entreprises. Enfin, les femmes qui empruntent sont considérées comme moins risquées que les hommes.

Malheureusement les contraintes rencontrées par les femmes sont nombreuses. Tout d'abord un manque d'accès aux financements (en Tanzanie seuls 8% des femmes contre 30% pour les hommes), un manque de services bancaires offerts aux femmes, la législation discriminante (au Swaziland les femmes ne peuvent signer de contrat) et enfin, un manque d'éducation, particulièrement dans le domaine des affaires.

Voici pour terminer quelques points qui devraient être améliorés: Il est nécessaire de procéder au renforcement des relations entre les institutions des secteurs public et privé et les organisations à travers une meilleure coordination des programmes. Il faut aussi aider les partenaires à mieux pénétrer les marchés existants tout en gagnant l'accès aux marchés inexplorés et accroître leur rentabilité, ainsi que développer la recherche et les meilleures pratiques qui répondent aux besoins des femmes entrepreneurs. Pour finir, il est nécessaire d'identifier un ensemble de femmes talentueuses qui peuvent exercer des postes de direction menant à une plus grande représentation des femmes dans le secteur financier en Afrique.





→ CONCLUSIONS

Au cours du Forum, de nombreux aspects du défi du «Missing Middle» ont été évoqués. Même si de nombreuses pièces du puzzle méritent de retenir l'attention pour les pays désireux d'encourager la croissance et la prospérité du «Missing Middle», Kampeta Sayinzoga, Secrétaire permanente et Secrétaire au Trésor au Ministère des Finances et de l'Economie du Rwanda a mis le doigt sur le plus important : le Rwanda a démontré clairement qu'en simplifiant l'environnement dans lequel les PME opèrent, en facilitant les démarches et en réduisant le coût de la création de nouvelles entreprises, ils ont permis à plus de 6000 entrepreneurs de créer leur entreprise durant l'année 2010, contre 1 200 au cours des années précédentes. Il ne faut pas négliger les activités qui augmentent la disponibilité de financement, mais l'amélioration de l'environnement où les entreprises peuvent naître et croître est primordiale.

Parmi les autres aspects importants évoqués, on peut citer :

- La capacité d'offrir aux entrepreneurs un appui technique et financier adapté
- La création et le soutien des institutions qui promeuvent la croissance du secteur des PME, à savoir des bureaux de crédit au niveau national, qui partagent leurs données, des sociétés de leasing (qui ont besoin d'une législation favorable pour prospérer) et la simplification des procédures de sélection des bénéficiaires
- Des banques commerciales qui axent une partie de leurs activités sur le développement du secteur des PME

Accueilli par le Gouvernement portugais :



Avec le soutien de :



SOFID