

COMPTE-RENDU

Réunion du **Groupe UE-AFRIQUE(S)**,

Paris le 18 septembre 2015

Les fonds d'investissement pour le financement des PME et les petits projets en Afrique de l'Ouest

Animée par **Claude FISCHER-HERZOG**, directrice des Entretiens Européens et Eurafricains

Avec :

- **Renée CHAO-BEROFF**, présidente de PAMIGA, fonds de micro finance
- **Aïssata DIAKITE**, présidente d'APVAE-AO (Association pour la promotion et la valorisation de l'Agrobusiness équitable)
- **Mouhamed DIAKITE**, Ceo d'Ethicphone, start-up dans la télécommunication et le transfert d'argent
- **Jeremy HASTENBERG**, directeur adjoint Investissements, I&P (Investisseurs & Partenaires)
- **Christophe POLINE**, directeur des Investissements solidaires, Schneider Electric
- **Laure VINCOTTE**, directrice générale d'ENGIE Rassembleurs d'énergies

Claude FISCHER propose un échange sur la situation militaro-politique au Burkina-Faso après le coup d'Etat militaire. Elle donne la parole à **Philippe HUGON**, professeur émérite de l'Université Paris X Nanterre, Directeur de recherche à l'IRIS.

Il rappelle qu'après une série de tensions avec les autorités de transition au Burkina Faso, les hommes du régiment de sécurité présidentiel (RSP) proche du président déchu **Blaise Compaoré** ont sauté le pas et fait irruption le mercredi 16 septembre 2015 en plein conseil des ministres, à Ouagadougou, arrêtant le premier ministre le lieutenant-colonel **Yacouba Isaac Zida**, le président des autorités de transition **Michel Kafando** et deux ministres. C'est un coup d'Etat militaire mené par le général **Gilbert Diendéré**.

Selon **Philippe HUGON**, cette situation était prévisible même si elle arrive à un moment inattendu, à peine trois semaines du premier tour des élections prévues le 11 octobre 2015. Le RSP qui est un régiment d'élite de l'armée Burkinabé et bras armé de l'ex-président Compaoré, n'avait pas rendu les armes et n'avait pas été réintégré comme il se devait dans l'armée, même si le Premier Ministre Zida, à l'époque N°2 de cette unité travaillait sur le sujet. Il aurait fallu trouver des voies de sortie à l'ensemble des membres de ce groupement d'élite qui a pris une part importante dans la lutte contre les djihadistes au nord du Mali aux côtés de l'armée française dans les opérations Barkhane et Serval. L'exclusion des membres du **CDP** (Congrès pour la démocratie et le progrès) l'ancien parti au pouvoir du scrutin électoral de 2015 a mis le feu aux poudres. Comme en Côte d'Ivoire où le président Ouattara n'avait pas réussi le pari de la réconciliation avec les membres du parti de Laurent Gbagbo, la transition burkinabé dirigée par le duo Kafando- Zida a sans doute manqué d'objectivité en

excluant le CDP, parti majoritaire au Burkina-Faso. La révolution d'octobre 2014 menée par la jeunesse burkinabé qui a chassé Blaise Compaoré, aurait dû trouver une issue favorable à tous pour permettre au Burkina Faso d'aller ensemble de l'avant. Ce ne fut pas le cas, mais il pense que le peuple Burkinabé qui a soif de démocratie saura trouver les moyens pour rebondir.

Le **Père Jean-François PALM** anthropologue, socio-démographe, intervenant à titre individuel, a tenu à faire comprendre que la « pseudo » majorité du CDP était due à sa présence à la tête du pouvoir d'Etat. La population pauvre adoptait la politique dite du « ventre » qui consiste à faire « amis amis » avec celui qui peut vous donner à manger. Depuis l'éviction de Blaise Compaoré du pouvoir, le CDP n'a pas réussi à vraiment mobiliser et à s'imposer comme le parti majoritaire. Pour lui, il y a de l'espoir pour le peuple burkinabé car c'est un peuple intègre et qui connaît la notion du « Chef », et le peuple Mossi qui est l'ethnie majoritaire du Burkina-Faso, sait inculquer ce paramètre de gouvernance à l'ensemble des classes. Quant au général Diendéré, il affirme que c'est un homme assez calme, à l'écoute des autres et attentif aux préoccupations de sa communauté. Il a foi qu'il saura revenir à la raison et remettre le Burkina-Faso sur la voie de la démocratie.

Claude Fischer quant à elle regrette l'absence du dialogue entre les autorités de la transition et la société civile burkinabé et notamment avec les jeunes et les femmes qui ont été très actifs pour le départ de Compaoré du pouvoir. Elle en a rencontrés lors de son passage à Ouaga en décembre, et a pu constater que les attentes restent énormes. Ceci dit, le Burkina Faso pourra-t-il faire table rase de vingt-sept (27) années de pouvoir totalitaire sans établir un dialogue inclusif avec tous les parties concernées ? Pour ce qui est de la tenue des Entretiens Eurafricains de décembre prochain, elle propose de maintenir, et d'envoyer un message de solidarité, réaffirmant notre volonté d'organiser l'évènement à Ouagadougou¹

Revenant au sujet du jour sur le financement des projets en Afrique, **Claude Fischer** s'interroge sur les immenses besoins, les ressources et le potentiel de l'Afrique qui pourtant a du mal à trouver les financements à la plupart des projets portés aussi bien par les Etats que par les entreprises ou la population. Par ailleurs, elle souligne que les projets ne sont pas si nombreux. Pourquoi quels sont les obstacles à leur valorisation ? Ce sera l'objet des Entretiens Eurafricains, et aujourd'hui, on entendra nos invités qui nous éclaireront et notamment sur les enjeux du financement à partir de leurs expériences.

Jeremy HASTENBERG, est directeur Investissements à I&P, un fonds dirigé par Jean-Michel Severino. Créé en 2002 par Patrice Hoppenot spécialiste de l'investissement en entreprise pour apporter son expertise au service des PME Africaines. Selon lui les enjeux politiques et sécuritaires en Afrique ont un impact sur le développement des PME africaines, alors que celles-ci influent très peu sur le politique, voir nullement. Elles sont impactées tant du point de vue de la logistique, de l'approvisionnement, de la clientèle etc... et tributaires de la croissance. Quand l'Afrique fait du 4 à 5 %, comme c'est le cas depuis 15 ans, il y a du potentiel pour les PME. Si un pays est à l'arrêt comme l'a été la Côte d'Ivoire pendant dix ans du fait de troubles politiques, les PME souffrent. Néanmoins, on observe une grande résilience des microentreprises et des PME qui résistent aux crises en faisant campagne pour obtenir des ressources, en baissant leur coût, les charges fixes restant très faibles ; et les clients ou les besoins ne sont pas si réductibles que ça. Les entreprises africaines ont besoin d'un cadre stable pour évoluer car elles représentent un enjeu économique évident, un enjeu

¹ Voir le texte de soutien envoyé à nos partenaires sur le site www.entretiens-europeens.org

social important. L'émergence d'un tissu de PME efficace, durable et structuré en Afrique de l'Ouest est un enjeu essentiel au développement économique et social, intimement lié à l'émergence de la classe moyenne. Celle-ci, en croissance, représente pour les PME un marché potentiel et un vivier d'entrepreneurs qui par effet boomerang favorise l'emploi salarié et une évolution de la classe moyenne elle-même qui concoure à la stabilisation démocratique. Voilà le parallèle qu'il souhaitait faire face à la situation politico-militaire actuel au Burkina-Faso. Il serait opportun que dans les politiques publiques africaines et notamment en Afrique de l'Ouest une part plus grande soit réservée à l'entrepreneuriat et à l'appui aux PME. Il y a certes des dispositifs qui existent mais qui souvent sont soit obsolètes, soit parcellaires ou disséminés ; par ailleurs, ceux-ci n'ont pas toujours les ressources nécessaires ou les talents adéquats pour appuyer les chefs d'entreprises. Il y a donc là un enjeu important qui devrait remonter dans l'ordre des priorités.

C'est à partir de ce diagnostic que Patrice Hoppenot a créé I&P. Aujourd'hui I&P investit dans plus d'une cinquantaine d'entreprises réparties dans une dizaine de pays plus précisément en Afrique francophone, Ouest et Centre. L'investissement est réalisé tous secteurs confondus ; il ne s'agit pas de se limiter au socio-business mais d'accompagner l'émergence de cette nouvelle classe d'entrepreneurs africains qui a du potentiel par sa motivation, sa force de travail, sa qualité managériale, son savoir-faire technique et commercial, et le potentiel de créer des entreprises pérennes, durables qui ont des impacts économiques et sociaux très variés. A ce sujet, il présente une vidéo sur le prototype d'entrepreneurs qu'I&P accompagne. Il cite l'exemple de Fatima qui a développé une entreprise sanitaire au Sénégal. C'est près de 3 millions de PME qui existent en Afrique. Le projet de Fatima est intéressant non parce qu'il a une portée sociale qui a séduit, mais plutôt à cause de son profil d'entrepreneur. Issus de la diaspora, diplômés, ces Africains apportent un nouveau souffle à l'environnement des affaires. Il leur manque deux choses : le financement à long terme et l'accompagnement stratégique dans un contexte où le recrutement est difficile et la gouvernance a du mal à exister.

Puis Jeremy cite les grands principes d'interventions d'I&P et tout d'abord, l'impact Investment. I&P est un des premiers à avoir investi ce champ, ce qui lui a permis d'avoir contribué à la création et au maintien de 2600 emplois formels dans environ 50 entreprises africaines en 10 ans, qui ont généré 2 millions d'euros de taxe. Leur fonds gère environ 65 millions d'euros qui leur ont été confiés par des actionnaires. L'ambition d'I&P dans les dix années à venir c'est de financer environ 600 projets et créer 20 000 emplois directs à travers différents outils. I&P a une équipe franco-africaine au nombre de 20 dont 6 sont en Afrique dans des pays différents (Sénégal- Cameroun- Côte d'Ivoire- Burkina-Faso- Ghana - Niger...). L'équipe est en contact hebdomadaire avec les chefs d'entreprises africains avec qui elle travaille. Les investisseurs d'I&P sont de trois catégories : des institutions publiques de financement et de développement, des investisseurs privés particuliers, et des entreprises privées. Le modèle d'I&P n'est pas d'être majoritaire dans les entreprises qu'elle intègre, car ce qui marche c'est la motivation de l'entrepreneur. Etre à ses côtés comme un co-pilote et l'aider à avancer et à gérer l'activité, la valeur ajoutée de I&P est d'aider les entrepreneurs à mieux anticiper les enjeux de structuration de leur entreprise et la croissance générée.

L'Afrique est aujourd'hui dans un cycle de croissance rapide mais elle est encore dans un contexte de fragilité démographique, politique et économique très forte qui nécessite un accompagnement pour les PME. I&P agit sur les secteurs qui ne sont pas financés par les grandes banques et ou par des fonds de microfinance. Le financement, l'accompagnement et

l'assistance technique d'I&P sont les outils de son succès en Afrique. I&P a pu mettre en place depuis trois ans des méthodologies pour gérer et contrôler les impacts de leur accompagnement. Aujourd'hui l'objectif d'I&P est de permettre à chaque pays d'avoir des fonds propres pour soutenir l'ensemble des entreprises qui ont des besoins de financement en dessous de 300.000€. Il termine sa présentation en expliquant que I&P souhaite créer de la valeur à l'échelle sociale et économique pour les PME qu'elle accompagne.

Après cet exposé riche d'enseignement, **Claude Fischer** donne l'exemple d'une d'entreprise Sénégalaise « la Laiterie du Berger » dont le manager a débuté l'activité avec des fonds récoltés auprès de la famille et d'amis (« friendly and family ») avant de lever des fonds sur le marché. Aujourd'hui Danone détient 40% du capital. Bagoré Bathily, le jeune chef d'entreprise dynamique (vétérinaire de formation) sera aux Entretiens Eurafricains pour nous expliquer sa réussite. Elle informe qu'on entendra aussi **Aïssata Diakité**, malienne d'origine, qui porte un projet dans l'agrobusiness, et **Mouhamed Diakité**, d'origine ivoirienne qui lui évolue dans les moyens de paiement et la télécommunication.

Elle passe d'abord la parole à **Laure Vincotte**, directrice générale d'ENGIE Rassembleurs d'Energies et à **Christophe Poline**, directeur des Investissements solidaires, Schneider Electric.

Laure VINCOTTE présente ENGIE qui agit dans l'électricité, le gaz et les services énergétiques et intervient dans 70 pays. Il y a quatre ans le choix a été fait de contribuer à l'accès à l'énergie pour tous, du moins à un grand nombre. Ce qui signifie donner accès à des personnes qui n'ont pas d'électricité ou pas accès à des solutions de cuisson saine et fiable à travers des foyers énergétiques. L'idée a été de faire appel à leur expertise et leur cœur de métier, pour se rapprocher d'entrepreneurs qu'ils encadrent et forment. A cet effet, depuis 2014, ENGIE a mis en place un fonds d'investissement dont le ticket d'entrée se situe entre 150.000 et 1.500.000 €, avec participation minoritaire et un investissement long (patient). ENGIE recherche plus l'impact social et environnemental et surtout l'utilisation des énergies renouvelables. Elle développe les meilleures synergies avec le groupe pour mieux accompagner l'entrepreneur dans son développement et une aussi s'assurer d'une rentabilité financière. Le fonds d'ENGIE est un fonds purement « Corporate » dit « à Impact », appartenant à l'enseigne. Le groupe a demandé d'équilibrer ce fonds et espère que les participations prendront de la valeur pour pouvoir être réinvesties. Laure Vincotte présente l'intérêt de la diversification du fonds ENGIE qui co-investit avec Schneider Electric dans des projets d'énergie. Ils viennent de rejoindre I&P dans un projet au Ghana en tant que Co-investisseur sur des systèmes solaires individuels.

Christophe POLINE précise le champ d'action de Schneider Electric. C'est une structure multinationale cotée à Paris pour 25 milliards d'euros de chiffre d'affaires. Son métier est tout ce qui tourne autour de la gestion de l'énergie électrique, depuis la production jusqu'à l'utilisation. Son cœur de métier est d'avoir une énergie la plus sûre et la plus efficace possible. Le fait d'être centré autour de l'efficacité énergétique a poussé le groupe à réfléchir sur les 1.3 milliards d'individus qui n'ont pas accès à l'énergie. En 2009, un projet visant à favoriser l'accès à l'électricité porté par la RSE Schneider Electric a été lancé. L'objectif était de retransférer vers le sud une partie de l'énergie transformée au nord, cela dans une dynamique de développement et d'économie d'énergie. Ce qui a donné lieu à un fonds d'investissement composé à 75% par Schneider Electric et à 25% de sicav, alimenté par le plan d'épargne salarial du groupe. Cela a permis d'impliquer les salariés du groupe et bénéficier de leur contribution pour des expertises et des interventions en assistance technique

sur place. A ce jour, Schneider Electric a investi dans cinq grands projets en Afrique et en Inde pour l'accès à l'énergie.

Laure Vinçotte précise que le groupe intervient en Inde, en Afrique, en Amérique Latine et en France sur la précarité énergétique. En ce qui concerne l'Afrique, ENGIE a investi dans quatre entreprises, une au Ghana qui fait du système solaire individuel, une en Tanzanie qui fait aussi du système solaire individuel, une autre entreprise qui elle est sur une logique plus importante avec des mini-centrales solaires au Maroc, au Sénégal et en Côte d'Ivoire, et la dernière en Ouganda où ENGIE a rejoint le projet Phénix après Schneider Electric, et dont ils sont aujourd'hui actionnaires. Pour **Christophe Poline**, d'après son expérience et son analyse sur le terrain, le premier besoin exprimé par les gens, c'est la cuisson qui représente le plus gros besoin en matière d'énergie. Ceci n'étant pas le métier de Schneider mais bien celui d'ENGIE. Le deuxième besoin est celui de la lumière, et souvent même la charge du téléphone portable avant la lumière. Le troisième besoin c'est la télévision. Ensuite, viennent les besoins pour le repassage, le réfrigérateur etc...La connaissance de ces besoins a poussé les opérateurs à installer des centrales villageoises d'une capacité de 3 à 8 kW d'énergie solaire.

Pour **Laure Vinçotte**, les entrepreneurs locaux se sont adaptés en proposant des business modèles qui répondent à ces préoccupations, ce qui leur permet d'être rentables économiquement. Ce genre d'entreprises émerge et s'aligne selon le budget des populations et des besoins. Donc on a trois business modèles qui s'appliquent : un premier pour les besoins de charge de téléphone et d'électrification minimale, un deuxième relatif à la centrale solaire individuelle, et le troisième avec la centrale villageoise. Les entrepreneurs s'adaptent aussi au mode de paiement différé en proposant des services adaptés en fonction des pics de consommation. **Christophe Poline** souligne que le coût du « solar system » s'élève entre 150 et 500 \$, ce qui représente souvent une année de revenu et reste énorme pour les populations africaines. Face à cette difficulté, on voit émerger le système « Paying Go » : cela comprend une électronique embarquée où le client paie petit bout par petit bout. C'est un système qui marche avec le téléphone mobile et reste assez flexible pour le client. Selon **Laure Vinçotte**, travailler ensemble est assez efficace et très porteur du fait de l'ingéniosité des entrepreneurs qui ont un vrai impact social, chaque groupe intervenant dans son secteur mais en complémentarité. Cette co-construction et innovation et le financement permettent à ces entreprises de développer une vraie valeur ajoutée.

Christophe Poline ajoute que Schneider Electric a été à la base d'un fonds en Afrique de l'Est pour l'accès à l'électrification. Pour le lancement, le groupe a réussi à fédérer les Anglais de la CDC, les Français de Proparco, la BEI, l'OFID qui est la banque de développement de l'OPEP. Schneider Electric contribue à hauteur de 30% dans ce fonds et apporte une assistance technique en nature (apport d'hommes). L'équipe qui gère ce fonds est locale, basée à Nairobi, ce qui permet une proximité avec le projet. **Laure Vinçotte** manifeste son intérêt pour ce genre de projet en Afrique de l'Ouest, car pour l'instant les propositions ne proviennent que de l'Afrique de l'Est. Elle souhaite travailler avec des entrepreneurs talentueux et innovants. Aussi, travailler en partenariat et en co-financement avec des acteurs qui apportent à la fois du capital et de la dette pour financer les écarts de développement et aider les entrepreneurs à changer d'échelle, ce qui leur permettra d'avoir des solutions très intéressantes pour les régions qui ne sont pas couvertes par ces services. L'univers de l'ensemble des projets se trouve à cheval entre le business et la responsabilité sociale, entre l'investissement et l'aide au développement, où se côtoient et travaillent ensemble les grands

Corporate, les PME, les organismes publics, les associations et des partenaires, ce qui selon **Christophe Poline**, rend ce travail passionnant.

DISCUSSION AVEC LA SALLE

Fabrice Le Sache, fondateur du groupe EcosurAfrique, a souhaité apporter un complément d'information sur la présentation d'ENGIE et de Schneider Electric sur les entreprises qui produisent ou qui distribuent des technologies dites BOP en Afrique. On a tendance à croire que les subventions permettent au modèle BOP d'être très rentables or ce n'est pas le cas et vu leur business model elles mettent deux ou trois années avant d'être rentables. Ce qui pose un véritable problème au niveau des subventions. Evoquant la question de l'entrepreneuriat en Afrique, c'est à juste titre qu'il y a des barrières. Néanmoins, il précise que les start-up françaises connaissent les mêmes problématiques que les start-up africaines. Elles sont à l'avant-garde des marchés du futur et doivent être accompagnées, soulignant que les entrepreneurs français sont très actifs en Afrique.

Claude Fischer s'interroge sur la notion d'« appui » et comment mieux mobiliser l'argent pour financer directement les projets sans passer par les collectivités ou les Etats ?

Benjamin, président de l'association « Osez l'Afrique » souhaite savoir quel peut être les incitations possibles à mettre en place pour mobiliser et faciliter la collecte de fonds auprès des particuliers hormis le Crowdfunding qui n'apporte aucun bénéfice fiscal ?

Selon **Catherine Veglio**, au Sénégal la capacité actuelle du renouvelable est de 5% alors que le pays regorge de potentiel en éolien et solaire. Le projet Sénégal 2018 parle de 20% de production en énergie renouvelable mais le président Macky Sall annonce beaucoup de projet dans les centrales à charbon. Existe-t-il aujourd'hui un véritable souci de financement des projets en énergie renouvelable ou c'est le fait d'une politique publique ?

Joseph : les montants pour les investissements sont énormes. Avez-vous pensé à créer un département pour accompagner des projets très intéressants mais qui ne nécessitent pas des

Christophe Poline admet qu'il ne connaît aucun pays européen dont l'électricité n'est pas subventionnée ou ne l'a pas été au départ. Parlant des personnes qui ne seront jamais connectées au réseau vu les coûts, il affirme que le solaire est compétitif, car on n'a pas besoin de diesel, la maintenance est facile et a très peu d'aléas de logistique. Il reconnaît qu'il y a toutefois une grande différence entre l'électricité et la cuisson. En milieu rural on arrive à réaliser des économies d'environ 150\$/an avec l'énergie solaire. Ce qui n'est pas le cas avec un système de cuisson car le bois est gratuit et ne demande pas de cash.

Laure Vinçotte complète les propos de Christophe : selon la projection à 2030 de l'agence internationale de l'énergie pour l'accès à l'énergie pour tous, il faudrait 40% de réseaux de transport, 30% de mi-grid, 20% de systèmes solaires et il y a aussi l'extension du réseau. Néanmoins les solutions sur lesquelles Engie se positionne avec les entrepreneurs sont des

complémentaires à l'extension du réseau potentiel parce que celui-ci n'ira pas jusqu'aux endroits les plus reculés. Pour la cuisson, il existe plusieurs business model, biogaz, foyers de cuisson améliorée qui permettent de réduire les effets nocifs sur l'environnement et la santé des individus. Ce type de projets n'est pas viable économiquement même s'il y a une part de subvention. Les financements tripartites ne sont pas un souci pour Engie, mais elle regrette que les financements ne soient pas organisés, il n'y a pas de véritable politique sur ce sujet. Il existe un engagement des fondations qui subventionnent les entreprises, mais les politiques locales ne suivent pas. Pour Engie, c'est inimaginable de jouer le rôle d'incubateur car cela nécessite beaucoup d'accompagnement et ils ne savent pas le faire. Tout comme prévoir un petit ticket d'entrée pour accompagner les entrepreneurs en phase d'amorçage. Il existe des réseaux d'entrepreneurs sociaux dont c'est le métier et qui savent faire face à ce genre de problématique, ce qui n'empêche pas qu'Engie puisse arriver en appui quand la phase de structuration et des premiers financements est passée.

Jeremy Hastenberg souligne qu'il a une segmentation du marché à connaître en fonction de l'investissement. En Afrique il existe énormément de besoin de financement pour des projets à moins de 3000€. Ce secteur est largement couvert par les structures de microcrédits qui ont développé un vrai savoir-faire. Aussi ces structures ont créé de nouveaux modèles qui offrent des financements allant de 10.000 à 20.000€ à des entrepreneurs ayant déjà leur activité. Dès ce stade, elles sont à la limite de leur savoir-faire parce qu'on n'est plus dans de la standardisation. Les TPE deviennent uniques dans leur genre et les modèles varient. Ensuite on arrive à une zone complètement vide : celles dont les besoins oscillent entre 20.000 et 150.000€/200.000€ et qui sont en dessous des seuils d'investissement que l'on peut regarder, et là en effet, il y a quelque chose à faire. En se servant du savoir-faire des établissements de microfinances et de l'expérience des fonds d'investissement on peut trouver une alternative à ce financement car là le potentiel est immense. Ce n'est pas une activité individuelle mais bien souvent, elle comprend cinq à dix personnes par unité de production. Vient après la tranche de 300.000/500.000€ : c'est là qu'intervient I&P qui a décidé de créer des fonds pays par pays pour accentuer l'action. Mais il faut comprendre que l'ensemble des fonds d'investissement ont besoin d'exister, d'être pérennes pour financer d'où la nécessité de gagner de l'argent et d'être rentables. Ils doivent donc servir l'économie et à ce niveau, il y a un accompagnement qui est nécessaire mais qui s'avère coûteux et risqué. Néanmoins, face à certains vides qui existent, on doit faire preuve d'innovation et arriver à couvrir ce besoin. Aussi certaines entreprises françaises veulent investir en Afrique mais les fonds français ne les accompagnent pas et les fonds africains ne les financent pas. Là aussi, une innovation reste nécessaire. Revenant sur le problème des subventions, il avoue ne pas être un grand spécialiste de la question mais les entrepreneurs africains qu'ils rencontrent pour la plupart recherchent des partenaires et des actionnaires parce qu'ils croient en leur affaires et n'attendent pas de gratuité. Plutôt que de parler de subvention, les Etats Africains devraient payer leur créance vis-à-vis des TPE et des PME qui souvent sont à l'agonie à cause des délais de paiement. Cela consoliderait leur trésorerie et leur permettrait de se financer auprès des institutions ou faire des investissements intéressants. La question de la fiscalité constitue aussi un frein et des barrières pour les entrepreneurs que les Etats doivent lever. La simplification des formalités est pilotée par la SFI et la Banque Mondiale à travers son

programme du Doing Business. Selon lui, les Etats doivent prendre leur responsabilité comme le Small Business Act américain et essayer de soutenir au mieux les initiatives privées.

TEMOIGNAGES

Pour permettre une meilleure compréhension des difficultés auxquelles sont confrontées les acteurs sur le terrain, **Claude Fischer** a souhaité faire témoigner deux porteurs de projet. La parole a donc été passée en premier à Monsieur **Mouhamed DIAKITE**, Ceo d'Ethicphone, start-up dans la télécommunication et le transfert d'argent.

Mouhamed DIAKITE a défini l'origine de son projet et comment il l'a réalisé. La diaspora africaine en France, qui représente entre trois et cinq millions de personnes originaires d'Afrique (Afrique du Nord – Afrique subsaharienne), a souvent des besoins spécifiques, et notamment celui de communiquer, d'envoyer de l'argent à des proches restés sur le continent et de payer à distance. En 2014, cette diaspora a transféré 16 milliards d'euros depuis la France, dont 45% ont été réalisés de façon informelle. Il existe plusieurs raisons à cela mais la plus récurrente vient du fait que les bénéficiaires de ces sommes habitent des zones rurales non desservies par les différents services de paiement. C'est l'ensemble de ces réalités qui l'ont entraîné à créer l'entreprise **Ethicphone**. Au départ, son projet n'a pas été simple et sa situation n'a pas tellement évolué aujourd'hui car les banques refusent toujours de l'accompagner. Soit elles voient son entreprise comme une concurrente, soit elles ne comprennent pas son modèle économique. Néanmoins, grâce à son capital culturel il a réussi à entrer dans l'incubateur de l'IRD (Institut de Recherche et de Développement) Bond'inov, et à lancer son projet. La deuxième difficulté était d'avoir le capital économique. Il fallait démontrer l'innovation de son modèle et recueillir une certaine reconnaissance, ce qu'il a obtenu de Scientipôle qui organisera une conférence de presse pour annoncer cette première mondiale dans la sécurisation du transfert de fonds. Puis il a obtenu le concours de BPI France. Sans ces accompagnements, Ethicphone n'aurait jamais vu le jour. Le manque de structures adéquates en Afrique l'a contraint à tenter l'expérience en France. Aujourd'hui Ethicphone offre à la diaspora africaine le moyen de communiquer à moindre coût vers l'Afrique avec une carte Sim dédiée, de bénéficier d'une carte de paiement pour réaliser tous ses achats et de favoriser le transfert d'argent vers un portefeuille électronique d'une personne où qu'elle se trouve sur le continent via une application mobile. Ainsi, Ethicphone aujourd'hui offre la possibilité à la diaspora africaine de jouer un rôle d'investisseur et de prendre toute sa place dans le développement économique de son pays.

En Côte d'Ivoire, **Mouhamed Diakité** a noué un partenariat avec une société de gestion agréé par la BRVM, sorte d'AMF de l'Afrique de l'Ouest, pour constituer le Fonds d'Investissement de la Diaspora Ivoirienne. Ce véhicule financier dispose en son sein d'un fonds « femme » dédié à l'entreprenariat des femmes, un fonds « foncier rural » pour la construction de logements, un fonds PME pour soutenir les entreprises locales qui ont besoin de liquidités etc... L'idée est de permettre à la diaspora ivoirienne depuis l'occident de procéder à des transferts utiles au développement et participer à l'investissement. Voilà comment un opérateur télécom et de monnaie électronique peut apporter des solutions à la diaspora : solutions technologiques mais aussi commerciales.

DISCUSSION AVEC LA SALLE

Philippe Herzog : selon un article paru dans « The Economics », le coût de gestion des transferts vers l'Afrique serait de l'ordre de 10%... quelle était la position d'Ethicphone ?

Pour **Mouhamed Diakité**, l'Afrique est le continent où tout est cher et où l'on accepte les coûts sans avoir rien à redire. Ainsi le coût des transferts n'est pas de 10% mais de 12%. Ethicphone avec son arrivée sur le marché divisera ce coût par 10 et apportera des alternatives à la diaspora à travers des transferts servis, des bons alimentaires et sanitaires etc...

Christine Holzbaeur : souhaite savoir par qui Ethicphone est financée et à quelle hauteur ?

Mouhamed Diakité : Ethicphone a mobilisé 300.000 € en un an auprès des structures comme BPI France, Scientipôle, Initiative 93 et le fonds Garigue qui viendra aussi en soutien.

Claude Fischer donne ensuite la parole à **Aissata Diakité**, d'origine malienne qui recherche 200.000€ pour son projet, sélectionné par la FAO.

Aissata DIAKITE remercie Claude Fischer de l'avoir associée à l'organisation des Entretiens Eurafricains. Son projet développé dans l'agro-business tire son fondement de son environnement social et familial acquis depuis son bas-âge au Mali. Pour elle, l'Afrique est pointée du doigt par toutes les institutions et dans tous les forums économiques comme étant le continent où l'investissement est minime et la marge énorme, mais comment se fait-il que personne n'y va ? Elle souhaite que son exposé puisse servir d'exemple pour la jeunesse africaine qui jouit d'un fabuleux trésor, celui d'être le continent sur lequel on trouve toutes les matières premières à la nutrition et au bien-être des personnes. Ayant abandonné ses études de médecine pour suivre sa passion dans l'agroalimentaire, elle est aujourd'hui diplômée en agro-business et travaille comme ingénieure d'affaires pour une société d'agroalimentaire. Son projet, elle l'a nourri avec l'aide du programme de Campus-France « Entrepreneurs en Afrique ». L'idée a été d'étudier la composante nutritionnelle d'une centaine de produits issus de l'agriculture et de les valoriser auprès des populations. Son concept a été d'intéresser des proches et des diplômés comme elle, avec des parcours et des compétences divers à la valorisation de l'agrobusiness. A cet effet, elle a monté une association nommée **APVAE-AO** (Association pour la promotion et la valorisation de l'Agrobusiness équitable en Afrique de l'Ouest), dont l'objectif est de conscientiser la jeunesse et les agriculteurs africains sur le potentiel dont ils jouissent. Elle a ainsi fait le tour des coopératives de femmes au Mali avec pour intention de les fédérer autour de coopératives pour mieux cultiver et cultiver propre. Cette épopée lui a valu la reconnaissance internationale de la FAO. Son projet a été retenu parmi les 10 meilleurs projets en agro du monde. Au-delà de cette reconnaissance internationale qu'elle qualifie de reconnaissance entre guillemets, le vrai souci réside dans la mobilisation des fonds pour permettre l'exécution du projet sur le terrain.

Les études techniques menées avec l'aide du programme « Entrepreneurs en Afrique » lui ont permis d'être très avancée et même d'entrevoir la mise sur le marché tous les 6 mois d'un nouveau produit. Cette innovation elle le doit à son travail acharné et au réseau d'experts qu'elle côtoie. Par contre la recherche du financement n'est pas aisée. Au Mali dont elle est originaire et à qui le projet constituera un pilote, elle n'a pas pu trouver le financement nécessaire. Pire encore la corruption qui gangrène les organismes de financement, les ONG et même les officines publiques est telle qu'une proposition lui a été faite de faire une demande et en retour obtenir 25% du montant sollicité et les 75% vont à ceux qui vous octroient le financement. En France les fonds d'investissement hésitent à vous accompagner, on vous demande de vous enregistrer comme une PME et vous obtiendrait un accompagnement sur deux ans qui pour elle est insuffisant pour développer un tel programme.

Elle a souhaité terminer son intervention à travers des recommandations qui sont plus des dénonciations par rapport à des agissements de certaines structures. A cet effet, elle demande aux ONG qui se définissent comme accompagnateur de projet qui lorsqu'elles sont sollicitées trouvent que vous avez trop avancé et que vous n'êtes plus dans leur champ d'action. Pour celles qui disent avoir des financements disponibles, elles se servent des porteurs de projets pour rédiger leur rapport, avoir leur subvention et après disparaissent de la nature. Pour certains fonds d'investissement, ils ne font que vous épuisez et au final vous ne disposez d'aucun fond, elle dit à ceux-là que le temps c'est de l'argent donc il serait judicieux d'éviter de perdre le temps des porteurs de projets. Enfin elle souhaite que la multitude des aides publiques et privées qui existent puissent servir à réellement accompagner et financer des projets viables. Alors quel serait le mécanisme le mieux approprié et plus adapté pour la valorisation des meilleurs projets.

Elle termine sur des notes d'espoir et entend continuer son combat pour la valorisation de l'agro-business en Afrique de l'Ouest.

Claude FISCHER reconnaît que la problématique des financements publics privés demeure un véritable sujet de débat pour l'accès à ces fonds. Voilà pourquoi le thème des entretiens eurafricains se rapporte à ça et que les réunions doivent nous permettre d'apporter des réponses adéquates à ces difficultés et surtout de faire des propositions remplies de bon sens aux différents acteurs. Profitant de cette lucarne pour introduire la dernière intervenante du jour, madame **Renée CHAO-BEROFF**.

Renée CHAO-BEROFF, elle la présidente de PAMIGA, fond de microfinance qu'elle a créée en 2006 et PAMIGA Finances en 2012. Pamiga-finances est un véhicule d'investissement en dette qui s'inscrit dans le capital investing. Et elle ajoute pour dire qu'à la suite des différentes interventions, Pamiga-finances répond parfaitement aux attentes de certaines problématiques de financement sur le continent. Elle a travaillé 30 ans en Afrique et connaît le parcours et les difficultés des PME locales. L'idée de départ de ce capital investment a été de maximiser l'impact au niveau des populations les plus exclues du développement économique, souvent exclues pas nécessairement par leur pauvreté mais plus par l'éloignement des infrastructures parce qu'elles se situent en milieu rural. Les initiatives au début étaient essentiellement de pouvoir toucher les populations rurales avec ce qui est essentiel au développement économique c'est-à-dire l'accès à l'eau, l'accès à l'énergie. L'accès à l'eau touche toute sorte d'eau, l'eau productive (pour l'agriculture et l'élevage), les petites irrigations sachant que nous sommes en ce moment en plein débat sur des enjeux climatiques et environnementaux. On sait que le changement climatique affecte d'abord les populations les plus pauvres et ceux qui vivent de l'agriculture et dépendent de la pluviométrie pour pouvoir avoir une récolte. Donc en minimisant ce risque, on peut améliorer la productivité et avoir 3 récoltes l'année et permettre un gain de productivité assez considérable. On peut ainsi passer d'une agriculture de subsistance à une agriculture moderne à vocation commerciale. Ce qui l'amène à transformer les petits agriculteurs familiaux en entrepreneurs agricoles modernes du tout petit au moyen qui sont tous repartis dans les zones rurales en Afrique. Elle affirme que les petits agriculteurs ont certes besoin d'eau pour améliorer leur culture mais ils ont aussi besoin d'être insérés dans des filières, des chaînes de valeurs agricoles pour pouvoir accéder au marché et apporter les produits dont les classes moyennes ont besoin aujourd'hui. C'est-à-dire des produits de bonnes qualités et pas nécessairement des produits apportés en vrac et en mauvaise condition comme il y a 20 ans ou 30 ans en arrière. Qui souvent ne correspondent plus à l'habitude alimentaire. Il y a donc une

adaptation à faire face à cette nouvelle clientèle qui n'a plus le temps comme autrefois et qui se ravitaillent sur les étals des supermarchés. Donc l'intégration dans ces nouvelles chaînes de valeur fait intervenir l'énergie. L'énergie qui est indispensable au PME pour permettre la transformation. Pour Pamiga, la réflexion au niveau des PME porte sur la transformation des produits agricoles et produits consommables. Cette transformation est d'abord domestique et vient pas la suite la vente à l'export. L'investissement dans l'énergie permet d'améliorer le cadre de vie des populations à travers la satisfaction des besoins primaires comme la charge du téléphone, l'éclairage, la conservation d'aliment etc... Voilà pourquoi elle se sert de la microfinance pour avoir cet impact. Pourquoi la microfinance se dit-elle ? Parce que ces populations ne sont servies que par la microfinance qui a su évoluer avec elles dans le temps pour répondre à leur attente et à leur besoin. Elle arrive à financer ces besoins parce que pendant 20 à 30 ans, les structures de microfinances ont réussi à bâtir un référentiel et s'approprié un savoir-faire unique en son genre. La microfinance a su évoluer et a su se positionner sur les nouveaux défis de l'Afrique. Elle accompagne aujourd'hui les entrepreneurs dans leur évolution à passer des fonds de microfinance à des financements plus importants et conséquent pour améliorer et rentabiliser leur business. Il existe différents circuits de distribution et les structures s'adaptent et suivent l'évolution du marché. C'est donc à juste titre que la microfinance rurale a compris qu'elle devait accompagner ses clients dans leur évolution. Elle a donc mis en place une méthodologie, des moyens et des structures techniques pour accompagner et monter en gamme en fonction des besoins. Les investisseurs n'attendent plus simplement leur retour sur investissement mais attendent bien le rapport d'impact pour lequel ils se sont engagés. Aujourd'hui dans une expérience qu'elle mène en Tanzanie, elle essaie de mettre en relation des structures de microfinance à travailler avec des structures de distribution d'énergie. Deux acteurs qui ne se connaissent pas et au milieu duquel il y a une grande méfiance. Elle suggère que la quasi similitude des différentes méthodes de gestion qui existent aujourd'hui conduit les acteurs du financement à créer un écosystème commun qui prendrait en compte toute la chaîne de valeur et permettrait d'être en amont et en aval du processus de financement.

Pamiga finances lève aujourd'hui un fonds de 18 millions d'euros qui servira à financer des fonds de microfinances en Afrique. Elle financera des projets dans l'énergie, dans l'eau. Certaines banques qui financent des microfinances souhaitent travailler avec Pamiga finances pour bénéficier de son accompagnement et de son assistance technique.

DISCUSSION AVEC LA SALLE

Christine Holzbaeur souhaite savoir quels sont les taux qui sont pratiqués par Pamiga sachant qu'en Afrique de l'Ouest les taux souvent pratiqués sont de l'ordre de 27% et lorsque Pamiga prête à des institutions de microfinances comment se passe le refinancement ?

Renée CHAO-BEROFF précise que Pamiga n'est pas une institution de microfinance mais un fonds de dette. Pamiga finances est enregistrée comme une société de titrisation au Luxembourg et agit comme telle. C'est ce qui lui permet d'avoir différents compartiments qui s'adressent à différents types d'investissement. Elle prête à des institutions de microfinance pour développer des instruments dans la finance digitale. C'est une société qui fonctionne comme un fonds d'investissement plutôt en dette. Elle agit moins en equity et intervient plus en prêt. Elle prête aux institutions de microfinance à un taux commercial. Elle affirme que son institution est compétitive et commerciale puisqu'elle doit rémunérer ses investisseurs et

couvrir ses charges. Son institution ne prête pas en refinancement ce n'est pas le terme utilisé. Néanmoins les conditions du prêt sont connues d'avance et la durée également.

Olivier Bousige : consultant dans le traitement des eaux, auparavant responsable d'un technopôle 2IE à Ouagadougou, présente l'expérience d'une petite PME dans l'agroalimentaire qui a su trouver son financement à travers des levées de fonds de 10.000 à 15.000 par des prêts participatifs et le Crowdfunding. Il exhorte les gens dans la salle à soutenir ce genre d'entreprise assez performante qui n'ont pas besoin de 300.000€.

Un intervenant : président de l'association Osez l'Afrique intervient pour faire une contribution en faveur du projet de Mlle Aissata DIAKITE. Il soutient l'idée selon laquelle il faut aller chercher l'argent là où il se trouve c'est-à-dire en Afrique en faisant appel aux compétences locales et en impliquant les acteurs locaux.

Guilaine : Pourquoi Pamiga est-elle enregistrée au Luxembourg

Un intervenant : tenait à remercier l'équipe d'ASCPE parce qu'il était venu participer aux réunions pour rechercher de potentiels investisseurs vers l'Afrique. Il a pu être en contact avec des personnes et les relations se passent bien. Hormis le Mali et la Côte d'Ivoire il précise qu'il y a des possibilités d'investissement en Sierra-Leone et en Guinée Conakry.

Un intervenant qui souhaite faire une contribution félicite la jeune Aissata DIAKITE pour son courage et son audace pour son projet. Intervenant sur le projet d'électrification de certaines zones en Afrique, il affirme que cela ne se fera pas car depuis 1984 année d'obtention de son diplôme d'ingénieur, il avait piloté un projet de ce type avec l'Unesco. Au jour d'aujourd'hui selon lui, la Chine est plus apte à avancer sur ces problématiques que la France.

Aissata DIAKITE parlant de son projet de coopérative, il s'agit du lancement d'une usine industrielle agroalimentaire labélisée. L'objectif est de travailler avec des fruits exotiques pour offrir des jus fruités.

Renée CHAO-BEROFF répond en précisant que simplement le Luxembourg est le pays qui répond mieux au problème de la plupart des fonds d'investissements et que 80% de ses sociétés financières y figurent et 15% des autres entreprises sont à l'Île Maurice.

Claude FISCHER conclut la réunion en remerciant l'ensemble des intervenants et tous les participants pour leur mobilisation et leur contribution à la réussite du forum de Ouagadougou. Elle informe l'assemblée de la date pour la prochaine réunion et rendez-vous est pris pour cette rencontre.