



Rapport du 3^{ème} forum, 25 et 26 mai 2010, Hôtel de Ville, Paris

Retranscription intégrale de la Table Ronde 5

Mardi 25 mai, 16:30-17:45

Au-delà de la microfinance : mobiliser des financements pour les petites et moyennes entreprises et accélérer le développement en Afrique

La microfinance peut résoudre le problème de l'accès au crédit pour les entrepreneurs les plus pauvres, mais beaucoup de petites et moyennes entreprises sont à la fois trop grosses pour les capacités limitées des IMF et trop petites pour faire face aux exigences des banques traditionnelles. La méso-finance pourrait combler ce « *missing middle* » mais elle est encore peu développée en Afrique. Cette table ronde vise à expliquer les mécanismes de méso-finance et à montrer comment, en s'adaptant aux besoins spécifiques des PME africaines, ceux-ci représentent un véritable outil de développement.

Modératrice :

- **Pascale LACOMBRADE**, Responsable développement durable microfinance, Société Générale

Intervenants :

- **Jérémy HAJDENBERG**, Directeur d'investissement, Investisseur & Partenaire pour le Développement (I&P)
- **Ibrahima DIOUF**, Directeur des PME, Ministère des Mines, de l'Industrie, de la Transformation Alimentaire des Produits Agricoles et des PME du Sénégal
- **Marc DUBERNET**, Responsable du programme ARIZ, AFD
- **Catherine BELLIN-SCHULZ**, Responsable géographique, SIDI, Solidarité Internationale pour le Développement et l'Investissement
- **Tafsir Amadou MBAYE**, Directeur de la Microfinance, Ministère de la Microfinance et de la Coopération Décentralisée du Sénégal

Michaël KNAUTE :

Chaque année Convergences 2015 a un focus géographique. Cette année, c'est le cinquantenaire des indépendances africaines, on ne pouvait donc pas ne pas mettre en avant l'Afrique. Cette table ronde est la 1^{ère} du pilier « rose » dans votre programme, le pilier « développement économique et microfinance en Afrique : comment aller de l'avant ? ». C'est la 1^{ère} table ronde qui va parler de la mésofinance, c'est-à-dire de la mobilisation de financements pour les PME afin d'accélérer le développement en Afrique. La table va être modérée par Pascale LACOMBRADE qui est responsable RSE et microfinance à la Société Générale, à Paris.

Pascale LACOMBRADE :

Merci Michaël, bonjour à tous. Je vais vous présenter les différents intervenants que nous avons le plaisir d'accueillir pour discuter du thème de la Table Ronde. Catherine BELLIN-SCHULZ qui est responsable géographique à la SIDI, une société d'investissement qui intervient auprès d'institutions de microfinance et depuis peu auprès de PME. Catherine est également en charge au sein de la SIDI de façon transversale de tous les projets liés à la valeur ajoutée sociale.

A côté de Catherine, Ibrahima DIOUF, directeur des PME au Ministère chargé des PME de la République du Sénégal.

A ma droite, Jérémy HAJDENBERG, chargé d'investissements dans la société Investisseur et Partenaire pour le Développement (I&P) qui est une société d'investissement spécialisée dans les PME et les institutions de microfinance en Afrique.

Ensuite, Tafsir Amadou MBAYE, directeur de la Microfinance au Ministère chargé de la microfinance au Sénégal.

Et enfin Marc DUBERNET, qui travaille à l'Agence Française de Développement (AFD) où il est responsable du programme ARIZ et de tous les programmes d'appui au secteur privé de l'AFD.

Chacun a un bagage et une expérience pratique sur le sujet : Ibrahima a été expert privé et consultant vis-à-vis de PME au Sénégal. Tafsir était directeur général d'un réseau d'institutions de microfinance au Sénégal. Marc a été Directeur de l'AFD en Guinée. Catherine a des expériences terrain à Madagascar en matière de microfinance et Jérémy aussi.

Bienvenue à vous cinq.

La Table Ronde d'aujourd'hui va au-delà de la microfinance, elle est consacrée au financement des PME, ce que dans le jargon ou dans les cercles privés on désigne souvent comme étant le chaînon manquant en matière de financement.

Je vais d'abord me tourner vers Jérémy pour lui demander d'essayer de cadrer un peu le débat en donnant une définition de la mésofinance puisque c'est un terme qui va revenir tout au long du débat.

Jérémy HAJDENBERG :

Bonjour. La Table Ronde porte sur le financement pour les PME, et lorsque nous avons préparé cette conférence tous les six, nous sommes convenus qu'il n'existe pas vraiment de définition de ce qu'on appelle une PME, en tout cas pas de définition universelle.

Alors comment cadrer le débat ? Peut-être en essayant de donner quelques ordres de grandeur et de repère sur ce qu'on peut considérer comme P comme petite ou M comme Moyenne entreprise en Afrique. On pourrait partir de ce qu'il y a en dessous du segment des PME, c'est-à-dire les micro-entreprises auxquelles s'adresse la microfinance. On considère en général que les institutions de microfinance urbaines en Afrique font des prêts qui, de manière classique, vont jusqu'à des montants de 1000€ ou 2000€. Ce sont souvent des prêts à des petits commerçants pour leurs stocks ou leurs

besoins en fonds de roulement, avec des garanties plus ou moins informelles. Tout un segment que les banques ne touchent pas. Il y a des cas, de moins en moins rares, d'IMF qui essayent de monter en gamme et de financer certains de leurs clients qui ont grandi, ou de toucher directement des entreprises de taille supérieure qu'on peut qualifier de très petites entreprises dites TPE. « Très Petit » c'est déjà moins petit que micro. On connaît des exemples d'institutions au Sénégal, à Madagascar ou au Cameroun ou dans beaucoup d'autres pays qui ont développé ce qu'elles ont appelé un guichet PME ou un crédit PME (bien que dans notre classification ici, il s'agisse de TPE), qui peut atteindre 10 000€, 20 000€ voire 30 000€. On est donc plus toutàfait dans la microfinance, plus du tout dans les montants de crédits solidaires de l'ordre de 300€ à 500€, on est vraiment dans des entreprises à traiter de manière bien différenciées les unes des autres qui ont du potentiel et qu'il faut traiter au cas par cas.

Au-dessus de ces montants là, on arrive sur le segment des véritables PME. Avant de parler de ce segment et d'expliquer pourquoi on parle de « missing middle », je voudrais faire un saut vers le segment opposé, qui est celui des grandes entreprises. Car il ne faut pas ignorer que dans tous les pays africains, il y a des grandes et même des très grandes entreprises. Il y en a plusieurs dizaines dans chaque pays, que ce soit les filiales de multinationales, les grandes entreprises publiques, les grandes entreprises de services comme l'eau, l'électricité, la téléphonie, etc. Ces grandes entreprises trouvent à se financer auprès des banques et également, c'est peu connu, auprès de fonds de capital investissement (private equity) qui sont de plus en plus nombreux, qui lèvent des fonds qui tendanciellement sont de plus en plus importants. En 2007, 3 milliards de \$ ont été levés pour aller s'investir en capital investissement en Afrique. Ces montants vont s'investir dans un nombre restreint de grandes entreprises, sur des opérations structurées, avec des montants d'investissement moyens de plusieurs millions d'euros.

Entre cet extrême et celui des micro-entreprises et des très petites entreprises, il y a donc un « chaînon manquant », celui des PME. De 30 000 ou 50 000 € à environ 1 million d'€, les entreprises ont beaucoup de mal à se financer. Je pense qu'il faut sous-diviser ce segment et distinguer le P comme Petite et le M comme Moyenne. La petite entreprise cherche des montants inférieurs à 100 000€ ; ce peut être une création d'entreprise ou une entreprise existante qui n'est que partiellement formelle et qui aura beaucoup de mal à trouver des fonds, qui a encore un historique un peu trop jeune, des états financiers insuffisants, qui dépend beaucoup de son patron avec un risque lié à cette personne puisque la structure autour d'elle est peu développée. Pour l'entreprise de taille moyenne, les financements recherchés sont plus importants de l'ordre de 100 000 à 1 million d'€. Les entreprises sont un peu plus structurées, formelles, souhaitent passer une étape dans leur développement, mais elles aussi ont du mal à trouver des fonds, qu'ils soient bancaires ou des fonds propres. Dans le cadre d'Investisseur et Partenaire c'est avec ces entreprises là que nous travaillons, mais j'aurais l'occasion d'y revenir.

Pascale LACOMBRADE :

Oui tout à fait. Pour continuer à contextualiser encore un peu la discussion, je vais demander à Ibrahima de définir lui aussi quel est le périmètre des PME, leur rôle dans l'essor économique des pays africains en prenant l'exemple sénégalais. On est encore dans le cadre de la définition, mais cela permettra de remettre en perspective la discussion qui va suivre.

Ibrahima DIOUF :

Merci beaucoup Pascale, merci à tout le monde. Les propos introductifs de Jérémy renseignent sur la complexité du concept et sur les différences en termes de besoins selon que la PME démarre, qu'elle se développe, qu'elle se restructure. Les besoins sont différenciés.

Le développement des PME est très hétérogène d'un pays à un autre. Il existe par exemple un secteur des PME prospère en Afrique du Sud, à l'Ile Maurice et en Afrique du Nord, qui est soutenu par un

système financier dynamique, relativement développé; il y a aussi des politiques publiques volontaristes qui aujourd'hui aussi soutiennent le développement des petites et moyennes entreprises. En Afrique de l'Ouest (zone UMOA¹ ou zone CEDEAO²), le secteur des PME se développe timidement. Le Sénégal a créé en mai 2001 un département spécifiquement dédié aux PME, s'est doté en décembre 2003 d'une Charte des PME, qui a évolué en Loi d'orientation relative à la promotion et au développement des PME promulguée le 28 juillet 2008 et qui constitue le cadre juridique et institutionnel dédié à la PME.

D'une manière générale, on peut noter que la faiblesse des PME en Afrique et surtout en Afrique de l'Ouest (notamment dans les zones UMOA et CEDEAO), s'explique en grande partie par l'étroitesse des marchés locaux dans un contexte d'intégration économique peu développé et par un environnement général des affaires peu propice donc encore hostile. Malgré leur importance numérique, 90% des entreprises de ces pays sont constituées de PME, elles ne représentent encore que 42% des emplois salariés (avec des différences selon les pays), 30% de la valeur ajoutée et 25% du chiffre d'affaires national. Je pense aussi qu'une des causes explicatives de cette situation a trait principalement au fait que les PME souffrent d'un accès au financement très limité qui contraint leur émergence et leur développement.

Pascale LACOMBRADE :

D'accord, merci Ibrahima. Marc DUBERNET, les PME sont également au cœur de la stratégie d'intervention de l'AFD. Pouvez-vous nous expliquer pourquoi faire des PME un sujet stratégique pour l'intervention de la France notamment en Afrique ?

Marc DUBERNET :

L'Agence Française de Développement travaille depuis bientôt 70 ans avec les acteurs souverains, les acteurs sous-souverains et avec les établissements publics ; elle a créé depuis une trentaine d'année une filiale spécialisée pour le financement des entreprises du secteur privé qui s'appelle Proparco.

Nous avons récemment souhaité réfléchir à une stratégie pour appuyer plus efficacement la dynamique du secteur privé en Afrique parce que les entreprises africaines, les PME africaines, sont des vecteurs de croissance et d'emploi et des leviers pour l'orientation et la réalisation de certaines politiques publiques, telles que la responsabilité sociale des entreprises. La PME est un acteur central de la dynamique économique mais aussi de la stabilisation, de l'insertion sociale et sociétale en particulier en milieu urbain. C'est un acteur central dans la croissance éco du continent africain, qui mériterait une attention particulière avec un cadre stratégique que nous avons élaboré pour encourager et soutenir cette dynamique privée. Ce cadre stratégique repose sur un triptyque qui consiste à traiter d'une manière aussi attentive le volet « offre de financement » c'est-à-dire le secteur financier (les institutions de microfinance, les banques), le volet « acteur », la demande de financement, l'entreprise : comment peut-on l'aider à se structurer pour être en état d'accéder au financement, et enfin tout ce qui concerne le « marché » c'est-à-dire l'environnement institutionnel, le climat des affaires dans lequel évolue l'offre et la demande. C'est autour de ce triptyque que nous avons réfléchi et essayé de dégager quelques propositions.

¹ UMOA : Union Monétaire de l'Ouest Africain

² CEDEAO : Communauté Economique des Etats d'Afrique de l'Ouest

Pascale LACOMBRADE :

Merci. L'enjeu économique est important pour faciliter le développement des PME. Je vais donc demander à Jérémy Hadjenberg et Catherine BELLIN-SCHULZ qui représentent des sociétés d'investissement spécialisées dans les PME quels sont leurs constats et les fondements de leurs décisions d'intervention dans les PME.

Jérémy, pouvez-vous nous expliquer les fondements de l'intervention d'Investisseur et Partenaire en Afrique ?

Jérémy HAJDENBERG :

Investisseur et Partenaire pour le Développement, que l'on appelle souvent I&P, est une société d'investissement spécialisée dans le financement et l'accompagnement des entreprises de taille moyenne en Afrique, qui a été créée en 2002 par des entrepreneurs, dont Monsieur Patrice Hoppenot qui est son Président. La vision d'I&P est que l'essor des PME, pour les raisons que vous venez de mentionner, est un enjeu essentiel pour le développement économique et social de l'Afrique. Néanmoins, les entrepreneurs font face à des contraintes très importantes de financement que vous avez également évoquées. de plus, on rencontre des entrepreneurs de très grande qualité, des chefs d'entreprise ou des porteurs de projets qui veulent créer une entreprise ou qui ont une vision, qui ont des compétences techniques, qui ont conçu un produit qui peut avoir une vraie demande, qui sont de très grands travailleurs... mais qui font face au dessus du ~~à deux difficultés~~ : le manque de capitaux à long terme, à un besoin d'un certain accompagnement. Ce sont là les fondements de l'intervention d'I&P.

Des capitaux de long terme, c'est-à-dire avant tout des fonds propres. Il faut bien distinguer les fonds propres et la dette. Les fonds propres, c'est le capital que les investisseurs apportent de manière permanente à l'entreprise et qu'ils accumulent ensuite lorsqu'ils font des bénéfices. La dette, c'est ce qu'ils empruntent, notamment à des banques. Pour bien installer la solidité d'une entreprise, il faut déjà la doter de fonds propres, mais les entrepreneurs individuels n'en ont pas toujours beaucoup dans un contexte africain où les capitaux sont rares et ils ont du mal à trouver des partenaires.

Nous, notre métier c'est de rentrer au capital, prendre des actions, devenir associés et donc aligner nos intérêts avec ceux de l'entrepreneur puisqu'on partage avec lui les risques (nous ne prenons pas de garantie, nous sommes au capital) et la valeur qui est créée. Cette approche a été expérimentée auprès de quelques entreprises, puis elle a pris de l'ampleur puisqu'aujourd'hui nous sommes partenaires de 25 entreprises en Afrique parmi celles qui appartiennent à la catégorie de taille moyenne (nos financements vont de 100 000€ à 1 million d'€), qui existent ou qui sont en création. Dans certains cas, nous prenons le risque d'investir dans des start-up dans la mesure où la vision est justement de renforcer le tissu de PME, et le constat étant qu'il y en a peu, il faut accepter de participer à leur création. Notre positionnement est celui d'un actionnaire minoritaire, nous ne cherchons pas à contrôler ces entreprises, mais à valoriser et promouvoir et motiver les entrepreneurs. -Nous jouons un rôle de partenaire stratégique. En amont de l'investissement il y a une phase d'analyse approfondie qui nous amène à très bien connaître les hommes et les femmes qui portent ces projets et à valider avec eux, point par point, leur projet ; une fois partenaire, nous les accompagnons de manière très régulière ; nous sommes basés à Paris mais nous nous rendons 5 ou 6 fois par an dans chaque pays où nous travaillons, nous avons des contacts téléphoniques et emails extrêmement réguliers, et nous pouvons mettre au besoin en place des missions d'assistance technique pointues. Il y a ainsi un accompagnement généraliste sur la mise en place de la gouvernance, de la stratégie, sur la gestion et la réflexion d'ensemble et au besoin des missions d'assistances techniques de consultants spécialisés.

Je peux donner 2 ou 3 exemples.

- Nous avons investi dans le secteur de la microfinance : nous sommes partenaires d'une institution en Ouganda qui s'appelle Uganda Finance Trust, que nous accompagnons depuis 4 ans, quand elle s'est transformée d'ONG en société privée ; nous sommes attachés à ce qu'elle maintienne sa mission sociale, c'est ce qu'on nous demande d'ailleurs, mais en même temps, qu'elle soit rentable et bien gérée.
- Nous sommes présents dans le secteur de la santé - le secteur privé de la santé ~~privée~~ se développe beaucoup en Afrique-. Nous avons aujourd'hui ~~je crois 7~~ 6 investissements dans le domaine de la santé au sens large, par exemple : nous sommes partenaires d'une clinique ophtalmologique au Sénégal qui est l'une des mieux équipées de toute la région d'Afrique de l'Ouest, ou encore d'une entreprise qui produit des médicaments génériques au Cameroun.
- On est également dans l'agroalimentaire (le lait au Sénégal, l'eau en sachet au Cameroun), ou encore dans la construction (pavés, gravier). Ce sont des besoins assez essentiels.

Nous ne nous limitons pas au social business. Lorsque nous sommes sollicités sur des projets qui ont un impact social direct fort, et s'ils peuvent être viables, nous en sommes ravis, mais nous pensons que développer des PME rentables, qui créent des emplois, qui adoptent des nouvelles technologies, qui forment des gens, qui adoptent des bonnes méthodes de gestion, c'est utile. Il faut encourager et créer quelques exemples de réussites qui puissent en inspirer d'autres.

Pascale LACOMBRADE :

Merci. Catherine, lorsque nous avons préparé la table ronde, j'ai compris que l'intervention de la SIDI auprès des PME était très récente, puisque précédemment la SIDI se spécialisait davantage dans l'accompagnement financier entre autres d'institutions de microfinance. Peut en savoir plus sur les raisons qui ont poussé la SIDI à considérer les PME comme segment important ?

Catherine BELLIN-SCHULZ :

Merci. La SIDI est une institution créée en 1983 par une ONG qui s'appelle le CCFD. Le CCFD s'est associé à des citoyens français et à des institutions publiques françaises et européennes pour créer la SIDI. Le métier de la SIDI c'est un métier de financement et d'accompagnement d'institutions de microfinance à l'étranger. Ces institutions octroient des microcrédits à des clients localisés en Afrique, en Amérique Latine, en Europe de l'Est et en Asie. On s'est intéressé assez récemment au financement de PME : en 2005, notre Conseil de Surveillance, présidé par le CCFD, nous a demandé de renforcer notre impact en milieu rural et de trouver des institutions de microfinance qui financent le milieu rural, la production agricole. On s'est alors rendu compte qu'il n'était pas si facile pour les institutions de microfinance de financer des productions agricoles, (elles ont tendance à financer des crédits d'embouche, du petit maraîchage, mais très peu d'investissement agricole). On s'est donc tourné vers une autre catégorie d'acteurs qui émerge de plus en plus en Amérique Latine mais aussi en Afrique qui sont les organisations de producteurs. Ces organisations qui appartiennent aux producteurs, créent des services pour leurs membres, comme par exemple des services de transformation de produits agricoles en produits alimentaires, des services d'octroi de crédits.... Plutôt que de financer des institutions de microfinance, la SIDI a décidé de financer aussi des organisations de producteurs ou de mettre en relation ces organisations de producteurs avec des IMF. Ce qu'on a fait non sans mal, les constats ont été assez limités. Au cours de cette réflexion, on s'est rendu compte qu'il y avait une autre catégorie d'acteurs très importante en milieu rural, celle des entrepreneurs ruraux sociaux qui eux justement cherchent à mettre en lien des producteurs avec le marché. Il nous a semblé que le chaînon manquant était là aujourd'hui, et que nous devons donc financer des entrepreneurs ruraux qui d'une part contractualisent avec des producteurs et d'autre part exportent les produits soit à l'étranger soit sur le

marché local. Ce qui nous intéresse dans le financement des PME, c'est tout ce qui va concourir à créer de la valeur ajoutée, économique et sociale en milieu local.

Cette approche est récente pour la SIDI puisque notre capital de 13 millions d'euros est investi auprès de 65 partenaires à l'étranger, dont seulement 13 sont des entrepreneurs sociaux ruraux. Mais c'est un axe fondamental, parce qu'on pense qu'il y a vraiment une création de richesse locale, alors que la microfinance ne répond pas entièrement aux besoins des producteurs ruraux d'une part et d'autre part parce que dans certains cas elle est peu créatrice de valeurs. Donc la SIDI a à la fois un rôle au niveau du financement des ces entreprises. Voici un exemple : en Tanzanie, un jeune entrepreneur local s'est formé à la production de coton biologique puis, en 2005, est rentré dans son pays avec l'objectif de développer une zone dédiée à la production de coton bio. Il s'est engagé sur un mode de contractualisation avec les producteurs : reconnaissant qu'il ne pouvait pas développer seul son entreprise, mais qu'il devait nouer des liens forts et durables avec les producteurs, il leur a proposé des « contract farming ». La SIDI est arrivée alors qu'il cherchait un prêt de 100 000\$ pour financer sa campagne d'achat auprès des producteurs. Puis est arrivée la crise du coton. Maintenant, nous souhaitons l'accompagner pour l'achat d'une machine d'égrenage pour le coton. Je pourrais vous citer d'autres exemples au Laos, au Vietnam, au Sénégal, où nous sommes allés plus loin puisque dans certains cas très limités nous nous sommes associés à la création d'entreprises, ce que nous faisons beaucoup moins qu'I&P qui peut financer sous forme de capital risque. Pour la SIDI, c'est quelque chose de beaucoup plus limité pour l'instant.

Pascale LACOMBRADE :

A vous entendre tous on a le sentiment que la demande est bien identifiée, que les besoins sont là, que tout le monde a conscience de ces besoins et a envie de travailler à les satisfaire.

Donc que se passe-t-il exactement du côté des banques et des institutions de microfinance qui visiblement ont conscience de ce segment un peu magique qui n'est pas servi aujourd'hui ? Ont-elles envie de le servir ? Quelle est l'évolution au Sénégal ?

Ibrahima DIOUF :

Merci beaucoup Pascale.

Effectivement les besoins de financement sont énormes et différents selon que l'entreprise démarre, se développe, est orientée vers l'export ou le marché domestique. Les autorités ont pris conscience de ces besoins et vont essayer de leur apporter des réponses. D'abord, augmenter le niveau de bancarisation de l'économie. Malgré une nette évolution de la production des crédits, tant en volume qu'en répartition, je pense que les concours bancaires ne représentent encore que 20% du PIB en Afrique. Et surtout la bancarisation est encore faible, de l'ordre de 11%, alors que dans les pays dits émergents, ce taux vacille entre 70% et 80%. Il y a des atouts qui militent en faveur d'une prise en charge de cette demande, c'est l'arrivée de nouveaux acteurs, à savoir-faire PME avéré (dans le secteur bancaire et financier, on note l'arrivée de nouveaux acteurs). Il y a aussi au niveau de la réglementation, le relèvement récent du capital requis : la Banque Centrale exige maintenant que le capital des banques soit relevé. Tous ces éléments militent en faveur d'une plus grande prise en charge des besoins de financement des PME.

Quand on regarde la configuration actuelle du marché, on peut retenir 4 grands groupes homogènes :

- La petite entreprise individuelle qui représente aujourd'hui 20% du marché, du moins dans le cas du Sénégal et des autres pays de l'UMOA et de la CEDEAO.
- La petite entreprise artisanale représente 35%.
Ce groupe homogène s'adresse exclusivement au système financier décentralisé, donc il polarise 55% des besoins de financement de la microfinance.

- La petite entreprise émergente représente 25% du marché où on note une certaine compétition entre la microfinance et le secteur bancaire. C'est ce segment qui intéresse à la fois les banques et le système financier décentralisé.
- La PME structurée, ayant la taille critique, avec un potentiel de croissance avéré. (c'est ce dont parlait tout à l'heure Jérémy) qui représente 20% de la demande et qui s'adresse exclusivement au secteur bancaire. Le financement des PME s'opère par le crédit interentreprises, qui est la 1^{ère} source de financement. Moins du tiers des besoins des PME sont satisfaits par le secteur bancaire, donc il y a à faire. Le système financier décentralisé couvre moins de 60% des besoins. Je pense qu'aujourd'hui le marché sur lequel on se projette va être un marché très intéressant, qui va susciter des appétits, du secteur financier décentralisé comme du secteur bancaire, ainsi que l'intervention de partenaires techniques et financiers comme l'AFD.

Quand on compare les besoins de financement exprimés par les PME et les besoins satisfaits, on note que :

- les besoins compris entre 1 et 30 millions de francs CFA ne sont satisfaits qu'à hauteur de 2,5 millions,
- les besoins compris entre 1 et 40 millions de francs CFA ne sont satisfaits qu'à hauteur de 5 millions,
- les besoins compris entre 40 et 100 millions de francs CFA ne sont satisfaits qu'à hauteur de 15 millions,
- au-delà de 100 millions de francs CFA, les besoins ne sont satisfaits qu'à hauteur de 45 millions de francs CFA.

Rapporté aux besoins totaux de financement des PME, le manque est de 500 milliards de francs CFA, c'est important.

Quel est le marché qui se projette dans l'avenir, sur les deux ou trois prochaines années ?

- La petite entreprise individuelle et la petite entreprise artisanale vont voir leur part baisser de 55% à 35%, et elles continuent encore à s'adresser au système financier décentralisé c'est-à-dire à la microfinance.
- La petite entreprise émergente qui va représenter maintenant 50% des besoins de financement c'est la mésofinance, justement, qui va s'occuper de ce segment. Mais la mésofinance va comprendre le système financier décentralisé organisé en réseau, c'est-à-dire d'une taille importante, mais aussi le secteur bancaire va se disputer avec le système financier décentralisé sur ce segment de la mésofinance.
- La petite entreprise structurée qui va représenter 15% avec des besoins de plus de 200 millions de francs CFA va être encore l'apanage des banques.

Voilà aujourd'hui la situation des besoins de financements tels dans les pays africains.

Pascale LACOMBRADE :

Merci. Tafsir, apparemment on est encore dans une situation de non-rencontre entre les besoins de financement théoriques / réels des PME en Afrique et l'offre de financement telle qu'elle existe, en dépit de la volonté des différents acteurs d'améliorer la satisfaction des besoins des PME. Comment expliquez-vous ce gap et cette non-rencontre ?

Tafsir Amadou MBAYE :

Merci Pascale.

Je pense que les explications peuvent être situées à plusieurs niveaux. Si on prend en compte un certain nombre de remarques, on peut dire que, par rapport aux banques, il existe surtout une méfiance vis-à-vis des PME. C'est lié à un certain nombre de considérations (par exemple, la faiblesse des fonds propres, le manque d'expertise et la situation financière en termes d'information et de reporting). Ce sont des éléments liés surtout à la faiblesse d'intervention des PME. Si on devait faire rapidement une analyse par rapport aux institutions de microfinance, on constaterait simplement que du fait de la proximité au triple plan psychologique, physique et financier, c'est davantage lié à la faiblesse des ressources stables et durables. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle on parle volontiers d'articulation entre banques et IMF. Même si je me dois de préciser qu'au stade de développement actuel du secteur on peut bien parler d'articulation parce que ce secteur est dans une phase de consolidation. Mais si l'on pense à l'intégration de ce secteur dans le secteur financier global, cette articulation perd son intérêt car dans le cadre de cette intégration, on va surtout assister à une diversification, à une gamme de services et de produits financiers au profit de la population, parce que évidemment aujourd'hui la microfinance s'adresse davantage aux exclus du secteur bancaire. Avec la volonté affichée dans nos différents pays on cherche davantage l'élargissement de l'accès, donc à partir de ce moment, ça va s'étendre davantage à une autre catégorie de la population, à savoir la population active. De ce point de vue, cette intégration va permettre de toucher, à travers ces produits diversifiés, l'ensemble de la population active. Donc cette articulation tant souhaitée se limite dans le temps. Je voudrais simplement préciser que si on parle d'articulation c'est parce que, bon gré mal gré, on assiste à des effets de seuil parce que chaque structure a ou gère des niches de clientèles spécifiques.

Il faudrait aussi rappeler que dans le domaine des PME, les banques -bien que disposant des ressources- sont très frileuses dans nos pays respectifs en Afrique. Par contre, les IMF ont l'expertise, ont la volonté de toucher cette catégorie mais se heurtent à la faiblesse de leur moyens financiers. C'est peut-être ce qui a amené les partenaires techniques financiers et l'Etat à promouvoir un cadre de partenariats qui va se manifester par la mise -en place de mécanismes dans ce domaine pour couvrir ces besoins de financement. Nous en reparlerons tout à l'heure.

Pascale LACOMBRADE :

Permettre l'accès à des ressources un peu plus longues aux institutions de microfinance... pour leur permettre de financer les investissements des PME ?

Tafsir Amadou MBAYE :

Absolument, il y a des programmes qui sont en place dans notre pays, mais je vais m'empresser de dire que le titre de notre atelier peut prêter à équivoque, c'est comme si la microfinance n'est pas concernée par le développement, alors que l'objectif général de la microfinance est d'assurer une jonction entre elle-même et le développement.

Pascale LACOMBRADE :

Merci. On va aborder maintenant la question des freins et des opportunités pour adapter les outils de financement existants aux besoins des méso-entrepreneurs. Puisque les besoins sont clairs, les institutions de microfinance sont désireuses de financer davantage les entreprises. On va peut-être parler plus tard de leur besoin d'acquérir davantage de technicité. Je vais me tourner vers Marc pour évoquer ces freins et les opportunités d'adapter les outils pour faciliter le financement.

Marc DUBERNET :

Si vous me permettez, pour poser le constat dans ses termes globaux et l'exemple chiffré du Sénégal que nous donnait Ibrahima est très intéressant : selon une enquête récente de la Banque Mondiale, c'est près d'une PME sur deux qui citait l'accès au financement comme frein à son développement en Afrique sub-saharienne entre 2002 et 2009. Sur l'Afrique francophone centrale et de l'ouest, 4 entreprises sur 5 n'ont pas accès au financement bancaire pour financer leur investissement. Donc il y a aussi cette dimension de maturité par rapport aux besoins de financement qui est un facteur aggravant : plus on a besoin de financements longs pour des investissements qui par construction contribuent à la création de valeur ajoutée et moins on trouve ces financements.

Concernant les freins, certains ont déjà été cités, on a parlé de banques averses aux risques de crédit. Il faut comprendre pourquoi elles sont averses aux risques de crédit, une banque c'est un rein, ça filtre, c'est censé aussi jouer un rôle vertueux ; elles sont averses aux risques car elles ont une perception négative de ce risque (ce qui est un problème de connaissance de ce risque certainement), elles ont aussi une organisation qui est probablement mal adaptée à cette typologie de clientèle pour traiter efficacement cette demande. La construction de petits crédits, de petits dossiers, donc des dossiers coûteux en terme de transaction par rapport à la marge et qui nécessitent une organisation complètement intégrée et efficace pour pouvoir traiter du volume. Il faut avoir une approche de segmentation de cette clientèle et si possible développer des outils de « credit scoring » sur cette clientèle. Ce sont des démarches que les banques et les IMF qui font ce qu'on appelle de l'upscaling, n'ont pas et dont elles doivent se doter, donc un investissement. Il y a certainement par rapport à cette situation une propension dans le secteur bancaire à traiter plutôt à la marge les meilleurs dossiers actuellement, une propension à ce que j'appelle le millefeuille de garanties, par rapport à une certaine aversion dans l'efficacité des mécanismes de sûreté classiques dont les banques s'entourent (hypothèque, nantissement etc.) dans l'environnement dans lequel elles évoluent.

Mais tout cela évolue tout de même plutôt positivement.

- D'abord parce que les banques sont confrontées à une concurrence croissante ; il y a de nouveaux réseaux qui s'installent, parfois des réseaux africains, qui s'intéressent à cette cible de clientèle qui bouscule les frontières et les limites des banques traditionnelles.
- Il y a, à travers l'urbanisation croissante dans les pays africains, le développement de TPE et PME proches des centres urbains et des réseaux bancaires, ce qui permet aux banques de les toucher probablement plus facilement sans avoir à investir dans un réseau dense.
- Il y a un certain nombre de solutions qui sont apportées, soit par les partenaires au développement soit par des acteurs privés, tels que I&P, qui rappelait son intervention en matière de fonds propres. Les solutions qui sont apportées sont des solutions en renforcement de capacité, à la fois du côté des banques pour les accompagner dans cet effort de descente en gamme, et vers ces entreprises en essayant de mettre en place des programmes d'appui, de mise à niveau, de renforcement de ces entreprises en s'appuyant sur des services d'appui aux entreprises. Il y a des mécanismes de garantie qui sont mis en place (l'AFD en propose un qui s'appelle ARIZ), et qui ont pour objectif et ambition d'accompagner les banques et les institutions de microfinance vers les méso-entreprises.
- Il y a des politiques de soutien public, et je suis content de dire que le Sénégal fait partie des pays qui soutiennent le secteur privé en essayant de créer un environnement favorable à l'épanouissement de ces petites entreprises. Il y a également le Mali, la Tunisie, le Gabon et probablement d'autres pays.
- Il y a dans les outils permettant d'améliorer la perception, l'appréhension des banques et des IMF de cette catégorie de clientèle, des choses à faire en matière de mise en place d'outils de

transparence et de normalisation de l'information financière. On a commencé à le faire avec l'OHADA³, avec le SYSCOA⁴ pour tout ce qui est normes comptables en UEMOA. Il faut une infrastructure financière plus adaptée, permettant d'échanger des informations sur les risques de crédit aux PME (je pense à des bureaux de crédit, à des centrales de risques qui permettraient d'avoir une approche plus fine pour le secteur bancaire et donc de faciliter la prise de risques).

- Il y a aussi le sujet de la diversification des outils de financement. L'Afrique est encore un peu le parent pauvre, on voit effectivement un développement -Jérémy nous le rappelait tout à l'heure- du haut de bilan des outils de financement de capital investissement, mais c'est encore un peu timide à l'échelle de ce qui se passe sur d'autres continents : 3 milliards de dollars en 2008, 2 ou 2,5 milliards de \$ en 2009, c'était 800 millions en 2005 donc ça progresse. Mais il y a d'autres outils, tels que le crédit-bail, l'affacturage qui peuvent également être évoqués.

Pascale LACOMBRADE :

Oui, on va parler de ces outils-là. Tafsir souhaitait dire un mot sur ces nouveaux outils, nouveaux à l'échelle du continent et de certains pays pour des raisons qu'on évoquera plus tard, mais qui existent ailleurs.

Tafsir Amadou MBAYE :

Nouveaux en termes de pénétration, certainement, parce que aujourd'hui si on analyse bien les besoins de financement, il est certain que les banques, même en terme d'articulation avec les institutions de microfinance, auront beaucoup de mal à les combler. Il y a besoin de recourir à d'autres mécanismes de financement.

De ce point de vue, le leasing (crédit-bail) offre de réelles opportunités, non seulement pour amoindrir les risques, mais aussi pour augmenter les capacités d'intervention, même si on pense dans ce cadre là à la possibilité de permettre aux PME de disposer d'investissements productifs et durables. Parce que l'objectif est d'assurer le développement du secteur privé dans nos pays. Donc développement du secteur privé par l'augmentation de l'investissement mais aussi pour résorber le chômage chronique. Ces éléments sont liés et nous rentrons là dans le cadre même du thème car nous parlons d'accélérer le développement. Accélérer le développement suppose la disponibilité de ressources durables mais attractives, autant d'éléments que nous devons forcément conjuguer pour en comprendre la portée et mesurer les efforts qu'il faut poursuivre dans ce domaine. Bien entendu, les institutions de microfinance sont à l'avant-garde parce que pour parler du financement des PME beaucoup d'institutions matures ont mis en place des instruments dédiés. Par exemple, au niveau d'un réseau, un centre financier aux entreprises ; c'est une volonté réelle que nous nous devons en tout cas de comprendre et de ce point de vue, l'Etat et les partenaires l'ont encouragée, et il est heureux qu'aujourd'hui l'AFD et la KfW⁵ s'engagent résolument dans cette direction.

³ OHADA : Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires.

⁴ SYSCOA : Système Comptable de l'Ouest Africain

⁵ KfW : Banque de développement de l'Etat allemand. Depuis 1994, l'AFD et la KfW entretiennent des relations de coopération renforcée (échanges de personnel, rencontres régulières, cofinancements de projets). Plus récemment, elles se sont engagées dans un processus de reconnaissance mutuelle des procédures.

Pascale LACOMBRADE :

On parlait de l'environnement des affaires, du cadre réglementaire, je pense que c'est un sujet qu'on ne peut pas laisser de côté quand on parle de financement et de développement des PME.

Ibrahima, qu'est-ce qui évolue, les gouvernements africains, par exemple le gouvernement sénégalais, ont-ils conscience des améliorations à apporter dans ce domaine, et que font-ils ?

Ibrahima DIOUF :

Merci beaucoup Pascale. Je pense que sans un environnement suffisamment attractif et propice au développement des PME, on ne peut pas parler de développement. Cet environnement aujourd'hui comporte quelques contraintes de taille, mais pour le cas du Sénégal et pour les gouvernements des pays d'Afrique de l'Ouest (les pays des zones CEDEAO et UEMOA surtout), des efforts sont déployés pour améliorer cet environnement là. Pour le cas du Sénégal, le mois dernier, des concertations nationales sur le crédit ont été organisées et suivies au plus au niveau car l'ouverture a été présidée par le Premier Ministre et la clôture par le Président de la République. C'est dire que la question du financement préoccupe les autorités, car on a constaté que les économies dynamiques sont celles où les PME accèdent plus facilement au financement.

Aujourd'hui, qu'est-ce qu'il y a lieu de faire ?

- Stimuler la demande et lever les contraintes en mobilisant de nouveaux acteurs pour diversifier l'offre, car les solutions sont à chercher aussi bien du côté de la demande que du côté de l'offre.
- Renforcer les capacités d'innovation à trois niveaux. Au niveau macro économique car c'est l'Etat qui est interpellé avec les politiques, et le système judiciaire qui doit être performant et diligent parce que si des PME connaissent des contentieux qui durent plusieurs années, -cela ne milite pas en faveur d'un cadre assaini.
- Il y a aussi la question d'une autorité de supervision, ce matin lors de la Table Ronde on y est largement revenu, je pense qu'il y a lieu de se poser des questions sur cette autorité de supervision pour permettre aussi que le financement soit approprié.
- Au niveau méso, ce sont les partenaires techniques -l'AFD, la SIDI, I&P- les associations professionnelles, les ONG, et les services spécialisés qui sont interpellés. La SIDI a parlé tout à l'heure des services spécialisés qui jadis s'occupaient de microfinance et qui aujourd'hui se réadaptent pour prendre en compte les besoins du secteur des PME.
- Au niveau micro, ce sont les PME elles-mêmes, les associations de PME, les banques, le système financier décentralisé et d'autres acteurs qui pourraient intervenir en faveur de cet environnement.

De manière très synthétique, ce sont les points sur lesquels on peut mettre l'accent. Ces solutions nécessitent une approche intégrée, ce ne sont pas des solutions isolées. Dans le cas de l'accès au financement, il faut par exemple développer des services non-financiers d'accompagnement, car très souvent, le crédit sans services non financiers d'accompagnement risque d'être orienté vers un objectif qui n'était pas le sien.

Pascale LACOMBRADE :

Si on parle de renforcement de capacités, on s'adresse à des sociétés spécialisées, des sociétés de services. Catherine, la SIDI intervient en renforcement de capacités pour les PME. Quels types d'interventions essayez-vous de réaliser auprès de ces PME et que faut-il renforcer pour qu'elles soient mieux armées pour aller lever des financements auprès du secteur financier ?

Catherine BELLIN-SCHULZ :

Quand on s'adresse à une PME en Afrique ou en Asie, on s'adresse à un entrepreneur qui a mis toute son énergie dans la boutique, qui travaille jour et nuit. Un premier aspect en terme de renforcement de capacité, c'est d'avoir un interlocuteur, parfois même c'est un véritable coaching qui est mis en place. Je pense à l'intervention que fait I&P dans ce domaine : c'est que l'entrepreneur ait quelqu'un à qui parler de ses problèmes. Renforcer les capacités nécessite beaucoup de temps, beaucoup d'emails, d'appels téléphoniques, pour simplement entendre dire « j'ai quelqu'un qui devait me prendre mon coton bio, il ne me l'a pas pris, est-ce que tu peux m'aider à en trouver un autre? ». On débouche sur la question de recherche de marché. La SIDI est très engagée dans cette voie parce que c'est une équipe d'une quinzaine de responsables géographique basés en France mais qui interviennent sous forme de missions régulières à l'étranger et qui pensent qu'il y a des marchés à trouver et à créer pour des entreprises rurales à l'étranger. Il y a la question de l'agriculture biologique qui se développe énormément. Un de nos rôles est aussi d'aider les entrepreneurs à trouver des marchés locaux, d'une part dans leur pays mais aussi ici, en matière d'agriculture biologique ou de commerce équitable. Après, il y a toute la question d'aide à la rédaction de documents. Aujourd'hui un entrepreneur qui veut avoir des chances d'obtenir un crédit localement auprès d'une banque, a intérêt à faire un bon business plan et à savoir le présenter ; la SIDI et I&P peuvent l'aider à rédiger le business plan et à présenter un dossier « bancable ». Ce qui nous intéresse énormément parce qu'on se positionne surtout au niveau rural, c'est toute la question de la contractualisation avec les agriculteurs ; on pense qu'un entrepreneur, s'il veut tenir, a intérêt à développer une bonne contractualisation avec ses fournisseurs qui sont les producteurs. C'est quelque chose que l'on regarde très attentivement et on essaie de plus en plus d'aider l'entrepreneur à diversifier ses services c'est-à-dire à proposer d'autres choses pour les producteurs.

Pascale LACOMBRADE :

Jérémy peut certainement compléter...

Jérémy HAJDENBERG :

Je pense que l'accompagnement à la manière d'I&P et celui à la manière de la SIDI se recoupent en grande partie. Je peux compléter par quelques exemples pour illustrer les deux grands types d'accompagnement que j'évoquais tout à l'heure : Un accompagnement plutôt généraliste d'une part, et un accompagnement plus technique d'autre part.

L'accompagnement généraliste, c'est celui que Catherine vient de décrire : en tant qu'administrateur on est à l'écoute de l'entrepreneur, car c'est souvent une personne qui est très seule face aux choix, et pouvoir l'aider à réfléchir, en donnant une opinion potentiellement différente de la sienne et chercher un consensus, en tout cas poser les questions jusqu'au bout. L'image que j'emploie souvent c'est de dire à l'entrepreneur : « on est dans la même voiture, c'est toi qui tiens le volant, le rôle d'I&P c'est d'être assis à côté de toi et de t'aider à lire la carte ; tu es sûrement capable de lire la carte, mais c'est difficile de lire la carte et de conduire en même temps ». Les entrepreneurs avec lesquels on travaille bien, sont ceux qui apprécient ce rôle-là et qui sont prêts à totalement partager la carte, à tout mettre sur la table et à travailler en transparence. Cette relation de confiance, c'est la base de notre intervention, dans des pays en Afrique de l'Ouest et Centrale où les hommes d'affaires ont beaucoup de mal à se faire confiance entre eux. S'ils donnent leurs vrais chiffres d'affaires et leurs vrais résultats car, ils ont peur d'une administration fiscale qu'ils considèrent comme prédatrice, ou qu'on veuille copier leurs idées. Notre rôle finalement présente certains avantages, puisqu'en leur demandant de présenter l'information de manière transparente (pour qu'on puisse leur être utile), on les amène souvent à la produire plus

régulièrement qu'avant certaines informations et surtout à les analyser, à faire parler ces chiffres de tableaux de bord mensuels, semestriels et annuels.

L'accompagnement plus spécialisé se situe à trois niveaux.

- Un niveau technique : certains projets sont portés par des hommes qui connaissent la technicité mais qui sur des aspects particuliers vont faire face à une difficulté et ils ont besoin de matière grise, d'un expert qui puisse les aider. Deux exemples : dans le cadre de la Laiterie du Berger au Sénégal, comment produire une crème fraîche qui satisfasse les pâtisseries ; dans le cadre de Carotech au Mali, une fois maîtrisée la production de pavés de ciment, comment éviter certains problèmes lors de la pose de carreaux de ciment plus petits et plus fragiles.
- Le deuxième niveau est celui de la gestion. Les PME ont du mal à donner une information financière fiable ; ce n'est pas une fatalité, il faut les accompagner pour mettre en place des systèmes d'information. On trouve souvent des consultants tout à fait capables en Afrique, mais les PME ont parfois du mal à pouvoir financer cette expertise et il faut les y aider. Pour ce type de mission d'aide technique spécialisée, il est important pour I&P de pouvoir accéder à des subventions qui complètent notre approche d'acteur privé, pour en quelque sorte faire de la formation.
- Le troisième sujet est celui du commercial et du marketing : aider une entreprise à structurer sa force de vente, comme par exemple, aider une entreprise à vendre des milliers de sachets d'eau minérale à Yaoundé ou des yaourts à Dakar. Cela demande un savoir-faire qui n'est pas très répandu en Afrique de l'Ouest et qu'il faut aider à mettre en place. Au-delà du commercial, le marketing me semble être un sujet sur lequel on a beaucoup de mal à trouver des compétences en Afrique Centrale et de l'Ouest, tant au niveau des entrepreneurs que des consultants ; c'est un sujet qui demande encore beaucoup d'assistance étrangère.

Dans tous les cas, il nous arrive d'avoir recours à des experts techniques locaux ou qui viennent d'Europe.

Pascale LACOMBRADE :

Merci. Je crois qu'il est temps de passer la parole à la salle pour prendre quelques questions.

Question 1 :

Bonjour, ma question s'adresse à Monsieur Marc DUBERNET. Vous avez dit que l'AFD a créé une filiale (Proparco) chargée de financer tous les projets du secteur privé. J'aimerais savoir concrètement sur le terrain : j'ai un projet, un business plan, si je viens vous voir, que pourrez-vous faire ? Merci beaucoup.

Question 2 :

Je suis responsable d'un réseau qui s'appelle Développeurs Sans Frontières, et je suis responsable « création et développement des entreprises » dans une grande région française. Une des questions pour avoir des PME, c'est celle de la création. Or ce ne sont pas les institutions de microfinance, ni les banques (pas plus là-bas qu'ici), ni le capital risque qui vont financer la création de PME. Donc il faut des outils de proximité. Comme on a eu le développement du microcrédit et son expansion à l'échelle internationale, il faut d'autres outils de proximité qui sont à même d'apporter du financement, de l'expertise, des réseaux relationnels, de la pédagogie... Ces modèles-là existent mais sont moins portés que le microcrédit. Notre association Développeurs Sans Frontières promeut la diffusion de ces outils et de cette ingénierie, par exemple les réseaux de « business angel » qui sont en train de se développer dans le pourtour méditerranéen, les fonds de prêts d'honneur de type Entreprendre ou France Initiative, un grand ancêtre, les coopératives qui ont des marges de progression encore considérables. Il y a toute une ingénierie qu'il faut connaître, développer et proposer aux développeurs des territoires

africains pour qu'ils puissent accompagner la création de projets à fort potentiel, ce que le microcrédit ne peut pas faire.

Question 3 :

Bonjour. Je travaille sur les problématiques de l'environnement sur le pourtour sud de la Méditerranée et en Afrique. Quand j'écoute vos réflexions, je me demande si l'on va au fond du problème réellement : dans quinze ans, on aura plus de 500 millions d'Africains, c'est deux fois la population des Etats-Unis, ce qui signifie des villes, de l'agriculture... tout, à construire. Du côté de l'Occident, du partenariat, n'aurait-on pas intérêt tout de suite à effacer ces histoires de microcrédit et rentrer tout de suite dans le co-développement avec l'Afrique ? N'aurait-on pas intérêt, pour le côté africain, à faire le cadastre des terres pour pouvoir tirer une valorisation de ces terres, ce qui permettra une bancarisation. N'aurait-on pas intérêt à développer la régionalisation ? Cela appelle également à solidifier la démocratie dans tous ces pays. N'est-il pas temps de rentrer dans le co-développement et d'effacer ces histoires de dettes au développement et de microcrédit ? La société Orange a donné un exemple en s'installant au Sénégal où maintenant elle sponsorise les matchs de lutte sénégalais... il y a du potentiel aussi bien pour l'Afrique que pour la France.

Question 4 :

Bonjour, je suis de la Société Générale. On a parlé des risques et des banques qui sont averses aux risques, des TPE et PME, ainsi que des subventions que reçoivent des INSTITUTIONS DE MICROFINANCE ou des ONG. Est-ce que vous envisagez les subventions de manière un peu plus globale pour les entreprises, les banques privées, qui veulent entrer dans ce domaine du financement des PME et TPE ?

Réponse de Marc DUBERNET aux questions 1 et 4 :

- La première question était «j'ai un business plan, Proparco existe depuis 30 ans, est-ce que je peux me présenter à la porte de Proparco ? ». Evidemment. Mais Proparco est notre filiale dédiée au secteur privé et qui intervient sur des projets de taille plutôt moyenne ou grosse, sur des grands projets d'infrastructures, par exemple. Pour les projets plus petits, ceux notamment qui relèvent de la mésofinance dont nous parlons aujourd'hui, l'AFD travaille avec le secteur bancaire dans trois directions principalement. La 1^{ère} direction est de voir avec les banques quelles sont les modalités de mise en œuvre de downscaling, c'est-à-dire de descente en gamme, pour toucher cette clientèle mésofinance. La 2^{ème} possibilité est de travailler à l'échelle de programmes avec des pays. Nous avons un programme avec le Sénégal qui s'appelle « Mise à niveau des entreprises » qui en est à sa deuxième phase, la première phase pilote ayant été un succès en permettant de structurer des services d'appui aux entreprises et de consultants pour faire cette fonction de conseil et de coaching des petites entreprises. Nous travaillons donc avec les Etats (Sénégal, Mali) qui eux-mêmes vont travailler avec le secteur privé et nous essayons de contribuer à ce dialogue public / privé qui est important. Enfin, 3^{ème} possibilité, nous essayons d'être imaginatifs en terme de solutions financières pour accompagner les banques pour en particulier partager le risque qu'elles acceptent de prendre sur ce type de contreparties réputées extrêmement risquées ; c'est ainsi que nous développons des mécanismes de garantie pour partager ce risque. Nous n'apportons pas directement de financement puisque les banques sont là pour le faire, c'est leur métier. Nous intervenons quand les projets sont simplement plus importants à travers notre filiale Proparco car les banques veulent partager le risque ou ne veulent pas aller sur ce type de projets.

- La quatrième question portait sur l'orientation des subventions qui iraient plus facilement sur les institutions de microfinance. Nous appuyons également les institutions de microfinance mais dans le même esprit, avec une différence supplémentaire qui est qu'il y a quelques années, nous avons aidé à structurer un certain nombre de réseaux de microfinance en apportant des subventions (mais aujourd'hui notre intervention est plutôt en termes de financement à travers la structuration de fonds de dettes qui vont eux-mêmes prêter aux IMF, comme Regmifa que nous avons aidé récemment), ou en leur apportant des ressources sous forme de prêts, tout comme nous le faisons en faveur des banques qui peuvent nous le demander ; au Sénégal c'est le cas dans le cadre du programme de « mise à niveau ». En subventions, nous pouvons intervenir en accompagnement soit des entreprises elles-mêmes pour les aider à renforcer leur capacité, soit dans un certain nombre de cas sur des institutions bancaires en partage de coûts pour mettre en place cette démarche qui est coûteuse. En général, dans ce cas, nous finançons de l'assistance technique.

Pascale LACOMBRADE :

La question sur le co-développement sera traitée demain lors d'une Table Ronde dédiée. On va donc prendre d'autres questions.

Question 5 :

J'ai plutôt un commentaire à faire sur l'intervention de Monsieur Ibrahima DIOUF, notamment sur la première partie de son intervention. Vous avez dit que les petites et micro entreprises ne trouvent pas de financements auprès des banques ni auprès des institutions de microfinance. Je suis d'accord avec vous. Vous avez dit qu'il faut peut-être travailler à créer un secteur intermédiaire entre le secteur bancaire et le secteur de la microfinance. Je ne suis pas d'accord avec vous car ce serait une fuite en avant. Hier la macrofinance, aujourd'hui la microfinance, demain la mésofinance, je crois qu'on en finirait pas. De mon point de vue, la solution la plus optimale serait de travailler à inciter les banques à aller vers les petites et micro entreprises, travailler à inciter les institutions de microfinance à financer les petites et moyennes entreprises. Les techniques existent, vous savez qu'en Afrique les banques sont sur-liquides, ce n'est pas qu'elles n'ont pas de ressources, mais elles ont peur de prendre des risques ! Comment faire pour que les banques prennent plus de risques pour financer les PME ?

Question 6 :

Bonjour. Je suis étudiante à HEC. Je voudrais poser une question à Monsieur HAJDENBERG : Quand les fonds investissent dans des entreprises dans les pays émergents, à quel terme investissent-ils et quelles sont leurs possibilités de sortie étant donné que, comme vous avez dit, on manque encore de marchés de capitaux ?

Réponse de Jérémie HAJDENBERG :

D'une manière générale, les investissements sont d'une durée de 5 ans. I&P travaille sur des horizons de 5 à 7 ans. Comme nous avons commencé nos activités il y a 7 ans et que la majorité de notre portefeuille a été investie dans les quatre dernières années, nous n'avons pas encore réalisé un grand nombre de sorties (nous en avons déjà réalisé deux et demi, et nous nous préparons à faire les suivantes). Il y a plusieurs scénarios de sortie envisageables mais ce sera du cas par cas, ce ne sera évident, il n'y a pas de marché secondaire de revente des entreprises déjà mûres. Dans de nombreux cas, le scénario le plus probable est de revendre notre participation à l'entrepreneur qui nous a approché à l'origine (il arrive que cela fasse l'objet d'un accord dès le début). Un autre cas est de revendre à un autre fonds d'investissement (il y en a de plus en plus, sur des investissements plus élevés que les nôtres), qui

pourrait souhaiter poursuivre notre action, ou encore à un investisseur qui aura investi avec le fonds et qui est un partenaire technique du métier. On peut même envisager une introduction en bourse, surtout sur des entreprises plus grandes que celles sur lesquelles nous intervenons ou pour les plus grandes parmi celles de notre portefeuille. Dans tous les cas, ce qui sera déterminant, ce sera la réussite de l'entreprise. Si l'entreprise est solide, pérenne, rentable, elle devrait attirer plusieurs investisseurs potentiels, mais ce n'est pas systématiquement écrit dès le début ; il faut trouver des solutions au cas par cas.

Pascale LACOMBRADE : Merci à tous. Il nous faut arrêter là car deux nouvelles Tables Rondes, les dernières de la journée, vont commencer dans quelques instants.