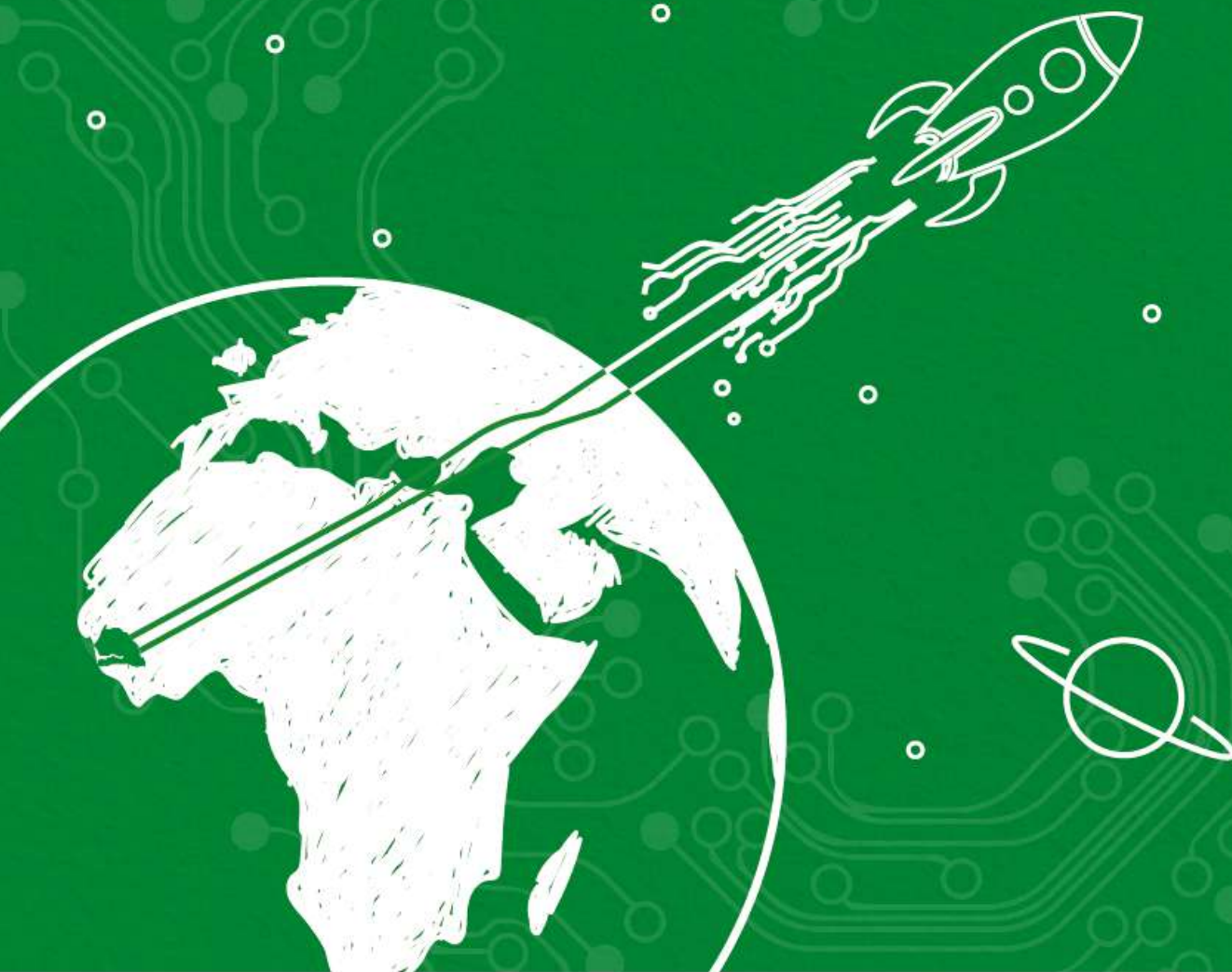




Mis en œuvre par



Propulsez-vous !

Guide de l'investissement pour les entrepreneurs au Sénégal





Propulsez-vous !

Guide de l'investissement pour les entrepreneurs
au Sénégal

Table des matières

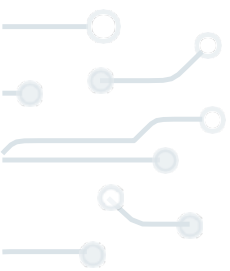
Liste des acronymes	8
Chapitre introductif	11
Références.....	110
Chapitre 1 : Diagnostic de l'économie numérique au Sénégal.....	23
1.1. Enjeux, opportunités et défis à relever	23
1.1.1. Enjeux de l'économie numérique au Sénégal.....	23
1.1.2. Opportunités de l'économie numérique au Sénégal.....	24
1.1.3. Stratégies adoptées	24
1.2. Diagnostic des textes législatifs, réglementaires du secteur	28
1.2.1. Textes à caractère législatif	28
1.2.2. Textes à caractère réglementaire	29
1.3. Mesures incitatives consenties aux Start-ups	30
1.4. Les réalisations et perspectives en matière de financement des TPE et PME.....	33
1.4.1. Principales réalisations	33
1.4.2. Perspectives.....	34
Chapitre 2 : Les Types de financement.....	37
2.1. Apport personnel.....	38
2.2. Le prêt participatif ou CROWDFUNDING.....	39
2.3. L'emprunt à court ou moyen terme.....	41
2.4. Crédit-bail ou leasing	42
2.5. Crédit fournisseur	43
2.6. Subventions	44
Chapitre 3 : Les acteurs et les Instruments de financements.....	47
3.1. Incubateurs et accélérateurs.....	47
3.1.1. CONCREE.....	47
3.1.2. COFINA (Start up House).....	47
3.1.3. CTIC	47
3.1.4. Sense Campus / MakeSense	48
3.1.5. Impact Dakar	48
3.1.6. Jokkolabs	49
3.1.7. Ashoka Sahel (association).....	49
3.1.8. Synapse Center.....	49
3.1.9. ISM Incubateur	50



3.2. Bailleurs publics et semi-publics	50
3.2.1. DER (Délégation Entreprenariat Rapide)	50
3.2.2. ADEPME	51
3.2.3. ANPEJ	52
3.2.4. FONGIP	53
3.2.5. FONSI	54
3.3. Les entreprises	56
3.3.1. Création	56
3.3.2. Répartition par genre	56
3.3.3. Employabilité	57
3.3.4. Statut Juridique	57
3.3.5. Domaines d'activité	58
3.3.6. Financements	58
3.4. Les systèmes de financements décentralisés	60
3.4.1. OIKOCREDIT SENEGAL	60
3.4.2. Fondation Sen 'Finances	61
3.4.3. Fonds de la microfinance	62
3.4.4. CMS (Crédit Mutuel du Sénégal)	62
3.4.5. Baobab Sénégal	63
3.5. Banques et établissements financiers	63
3.5.1. BSIC (Banque Sahélo-Sahélienne de l'investissement et du commerce)	63
3.5.2. CBAO (Compagnie bancaire de l'Afrique Occidentale)	64
3.5.3. SGBS (Société Générale de Banque au Sénégal)	65
3.5.4. ECOBANK – Sénégal	67
3.5.5. Citibank	67
3.5.6. BHS (Banque de l'Habitat du Sénégal)	68
3.5.7. Bank Of Africa – Sénégal	68
3.5.8. BICIS (Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie)	69
3.5.9. Banque Atlantique	70
3.5.10. BIS (Banque Islamique du Sénégal)	71
3.6. Fond de capital investissement	72
Chapitre 4 : Les différentes étapes de la levée de capitaux	75
4.1. Conditions de réussite de la demande de financement	75
4.1.1. Capacité d'autofinancement	75
4.1.2. Identification des besoins de financement	76
4.1.3. Causes diverses de manque de capital à résoudre avant le financement	77

4.2. Procédures de demande de prêt	78
4.2.1. Préalables et conditions de demande de prêt	78
4.2.2. Formalisation de l'entreprise	79
4.2.3. Etats financiers.....	80
4.2.4. Plan d'affaires	80
4.2.5. Démonstration de la capacité de remboursement	81
4.2.6. Les garanties exigées par les IMF	81
4.2.7. La négociation avec le bailleur	87
4.3. Formulaire de demande de prêt	87
4.3.1. Dossier de Demande de Prêt	87
4.3.2. Exemple de dossier de crédit	89
4.3.3. Analyse de l'épargne de l'emprunteur	90
4.3.4. Analyse du risque	91
4.3.5. Recommandations	92
4.4. Les contraintes au financement de la PME	93
4.4.1. L'inexpérience des dirigeants des PME dans la gestion d'entreprise.....	93
4.4.2. Le système d'information des PME.....	94
4.4.3. Absence de fonds propres et faible capitalisation	97
Chapitre 5 : Répertoires des sources de financement	99
5.1. Incubateurs et accélérateurs	99
5.2. Bailleurs publics et semi-publics	101
5.3. Les systèmes de financements décentralisés	103
5.4. Banques et établissements financiers	105
5.5. Fond de capital investissement	108





Liste des acronymes

ADEPME	Agence de Développement et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises
ADIE	Agence De l'Informatique de l'Etat
AFD	Agence Française de Développement
AIP	Africaine d'Investissement participatif
ANPEJ	Agence nationale pour la Promotion de l'Emploi des Jeunes
ANSD	Agence nationale de la Statistique et de la Démographie
APE	Agent permanent de l'Etat
APIX	Agence nationale pour la Promotion des Investissements et des grands Travaux
ARTP	Autorité de Régulation des Télécommunications et des Postes
AVCA	African Private Equity and Venture Capital Association
BHS	Banque de l'Habitat du Sénégal
BICIS	Banque internationale pour le Commerce et l'Industrie
BIS	Banque islamique du Sénégal
BOA	Bank Of Africa
BOAD	Banque Ouest Africaine de Développement
BSIC	Banque Sahélo-Sahélienne de l'Investissement et du Commerce
CA	Chiffre d'affaires
CBAO	Compagnie Bancaire de l'Afrique Occidentale
CFD	Contract For Difference
CMS	Crédit mutuel du Sénégal
CNC	Commission nationale de Cryptologie
CTIC	Croissance des Technologies de l'Information et de la Communication
DER/FJ	Délégation générale à l'Entreprenariat rapide des Femmes et des Jeunes
DGCPT	Direction générale de la Comptabilité publique et du Trésor
DGID	Direction générale des Impôts et des Domaines



DGPU	Délégation générale à la Promotion des Pôles urbains de Diamniadio et du Lac Rose
FEJ	Fonds pour l'Entrepreneuriat des Jeunes
FFP	Fonds à Frais partagés
FICTIS	Fondation des Incubateurs TIC du Sénégal
FINTECH	Financial Technology
FOGAREJ	Fonds de Garantie pour l'Entrepreneuriat Jeune
FONGIP	Fonds de Garantie des Investissements prioritaires
FONSIS	Fonds souverain d'Investissements stratégiques
FPE	Fonction publique de l'État
GIE	Groupement d'Intérêt économique
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
IFSWF	International Forum of Sovereign Wealth Funds
ISM	Institut supérieur de Management
MAER	Ministère de l'Agriculture et de l'Équipement rural
MCTDAT	Ministère des Collectivités territoriales, du Développement et de l'Aménagement des Territoires
MEFPA	Ministère de la Formation professionnelle, de l'Apprentissage et de l'Artisanat
MEN	Ministère de l'Éducation nationale
MENT	Ministère de l'Économie numérique et des Télécommunications
MEPA	Ministère de l'Élevage et des Productions animales
MESRI	Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation
MFB	Ministère des Finances et du Budget
MPEM	Ministère des Pêches et de l'Économie maritime
MSAS	Ministère de la Santé et de l'Action sociale
NINEA	Numéro d'Identification national des Entreprises et des Associations
ONG	Organisation non gouvernementale
OPTIC	Organisation des Professionnels des Technologies de l'Information et de la Communication au Sénégal
PME	Petites et Moyennes Entreprises

PMI	Petites et Moyennes Industries
PSE	Plan Sénégal Emergent
RGE	Recensement général des Entreprises
RUTEL	Redevance sur l'Utilisation du Réseau des Télécommunications Publiques
SA	Société anonyme
SARL	Société à Responsabilité limitée
SAS	Société par Action simplifiée
SFD	Système financiers décentralisés
SGSN	Société générale Sénégal
SONATEL	Société nationale des Télécommunications
SYSCOHA DA	Système comptable de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
TIC	Techniques de l'Information et de la Communication
UMOA	Union monétaire Ouest Africain
USAID	U.S. Agency for International Development
USD	United States Dollar



Chapitre introductif

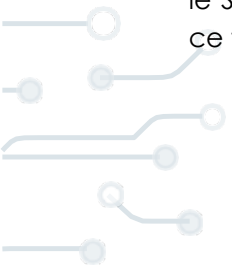
Contexte

L'économie numérique constitue de nos jours un secteur indispensable au développement économique des pays. Elle contribue à l'émergence économique des pays en développement comme le Sénégal par la valorisation des innovations et à avec un effet d'entraînement considérable sur toutes les économies. Les innovations, notamment celles technologiques, constituent un levier essentiel de démultiplication des gains de productivité et d'accroissement de la compétitivité des services administratifs ainsi que de tous les secteurs clés de l'économie, à travers le rehaussement qualitatif et la diversité de l'offre des biens et services. Le Sénégal s'est rapidement positionné en leader de ce secteur dans la sous-région ouest africaine. Il dispose aujourd'hui d'opportunités certaines pour consolider ses acquis grâce aux performances de SONATEL conjuguée avec le dynamisme et la créativité des jeunes entrepreneurs capables de porter tout le processus de réforme ayant amené l'Etat du Sénégal à doter les jeunes innovateurs d'un statut et d'incitations (startup act).

Prenant conscience du rôle déterminant de l'économie numérique dans le développement économique et social, l'Etat du Sénégal a mis celle-ci au cœur des priorités du Plan Sénégal Emergent (PSE). De ce fait, les orientations stratégiques en matière de numérique ont été déclinées dans le PSE et dans la stratégie numérique 2016-2025 dont la vision s'articule autour du slogan « le numérique pour tous et pour tous les usages en 2025 au Sénégal avec un secteur privé dynamique et innovant dans un écosystème performant ». L'un des objectifs clés de la stratégie numérique 2016-2025 est de redonner un nouveau souffle au secteur, en apportant de nouveaux relais et sources de croissance aux acteurs, et de porter la contribution du numérique au PIB à 10% à l'horizon 2025.

En outre, au regard de l'importance de ces enjeux, l'Etat a promulgué Loi n°2020-01 du 06 janvier 2020 relative à la création et à la promotion de la startup pour œuvrer à l'édification d'un environnement stratégique, institutionnel et juridique propice au développement de la startup qui animent l'écosystème numérique au Sénégal.

Par ailleurs, la GIZ coopération allemande, à travers son projet « Initiative pour l'entrepreneuriat technologique Make-IT en Afrique », mise en œuvre pour le compte du Ministère fédéral Allemand de la Coopération économique et du Développement (BMZ), a décidé de promouvoir et de faciliter l'accès au financement des entrepreneurs technologiques en Afrique. Pour ce faire, la GIZ souhaite élaborer pour le Sénégal le Guide de l'investissement pour les entreprises technologiques comme ce fut le cas au Nigéria et au Kenya.



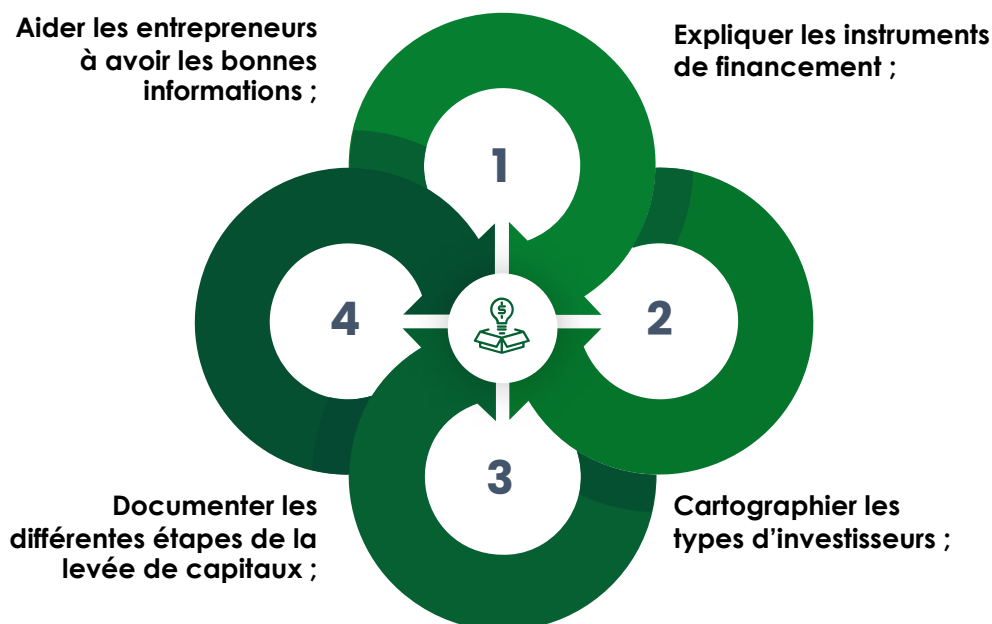
Objectifs du guide



L'objectif principal du Guide est de doter les acteurs d'un document de référence pour l'investissement dans le secteur du numérique permettant de faciliter l'accès au financement des entrepreneurs technologiques. Il doit contribuer à favoriser le développement des entreprises notamment les startups dans le secteur de l'économie numérique. Il sert à expliquer les conditions de recours au financement, les instruments de financement et les procédures de levée de capitaux spécifiques à l'écosystème du pays.

Plus particulièrement, le présent guide est destiné aux entreprises du secteur du numérique, il leur permettra de comprendre à chaque phase du développement de leur entreprise, les différents types de financements nécessaires, pour atteindre leurs objectifs à des horizons temporels variés, et de les informer sur les procédures à suivre pour bénéficier.

Les objectifs spécifiques de ce guide sont :



Structure du Guide



CHAPITRE 1

Diagnostic de l'économie numérique au Sénégal



CHAPITRE 2

Les Types de financement



CHAPITRE 3

Les acteurs et les Instruments de financements



CHAPITRE 4

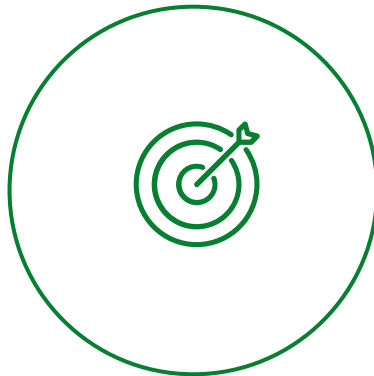
Les différentes étapes de la levée de capitaux



CHAPITRE 5

Répertoires des sources de financement

Acteurs – cibles



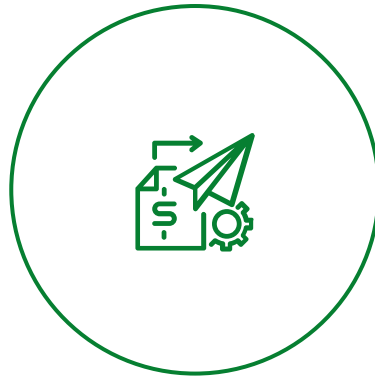
Le présent Guide est un outil de promotion et de facilitation de l'accès au financement des entrepreneurs. Il a été conçu pour être un outil complet, accessible et utile aux entrepreneurs à toutes les étapes de leur activité. Son objectif est d'aider les entrepreneurs à comprendre l'écosystème de l'entrepreneuriat numérique au Sénégal et suffisamment l'environnement financier pour pouvoir accéder aux capitaux. Ce Guide sera aussi utile aux autres acteurs économiques désireux de mieux comprendre les sources de financement disponibles et permettra d'identifier les acteurs et institutions qui mettent leurs ressources à disposition des entreprises.

En somme, il peut également servir de référentiel d'information à l'ensemble des parties prenantes du secteur du numérique public et privé, pour davantage comprendre les problématiques liées au développement de l'entrepreneuriat et au financement dans le secteur. Il s'agit des acteurs suivants :

- Le Ministère de l'Économie numérique ;
- Les entreprises du secteur du numérique ;
- Les structures d'appui public et privé ;
- Les structures financières ;
- Les investisseurs ;
- Les organisations patronales et professionnelles ;
- Les organisations non gouvernementales.



Définition des concepts clés



Le présent glossaire reprend certains des termes usuels liés à l'investissement dans les entreprises qui seront utilisés dans le présent *Guide d'investissement pour les entrepreneurs*. Ces termes sont organisés par ordre alphabétique.

Accélérateur | Un programme qui offre aux entreprises en démarrage l'accès au mentorat, à la formation, à un réseau d'investisseurs ou de partenaires potentiels et à d'autres formes de soutien pour les aider à devenir solides et autonomes. Les entreprises encadrées par les accélérateurs sont généralement des entreprises en démarrage ayant franchi les premières étapes de fondation. Essentiellement, elles ont terminé leur lancement, ce qui signifie qu'elles sont autonomes, mais requièrent des conseils et du soutien pour se renforcer et croître plus rapidement.

Appel public à l'épargne | Un processus par lequel une entreprise propose des titres (actions ou obligations) au public (personnes morales ou physiques) dans le but de lever des capitaux pour financer sa croissance. Cette démarche impose des obligations spécifiques à l'entreprise notamment en matière d'information vis-à-vis des investisseurs.

Bénéfice net | Il mesure la rentabilité nette d'une entreprise. On le calcule en soustrayant des revenus de l'entreprise toutes les dépenses, impôts, amortissements et autres charges de fonctionnement. Le bénéfice net apparaît dans le compte de résultats d'une entreprise sous l'appellation « résultat net ».

Business angels | Des personnes physiques « providentielles » disposant de suffisamment de ressources pour en investir une partie dans des start-ups. Généralement, en plus de leur argent, les « business angels » investissent aussi de leur temps pour accompagner ces entreprises à travers du coaching et du mentorat. Travaillant seuls ou en réseau, les business angels peuvent injecter des capitaux directement ou à travers un véhicule d'investissement afin de financer des entreprises en démarrage en échange de fonds propres.

Business plan ou plan d'affaires | Un document détaillant la direction, la stratégie et la feuille de route d'une entreprise et généralement exigé pour des demandes de financement. En général, les plans d'affaires définissent les clients cibles de l'entreprise et leurs besoins (problèmes à résoudre), décrivent les produits et les services proposés

par l'entreprise à ses clients (solutions proposées) et expliquent comment l'entreprise commercialisera ses produits et attirera plus de clients (stratégie marketing).

B2B – Business to Business | L'ensemble des activités d'une entreprise visant à vendre ou commercialiser des produits et des services à d'autres entreprises.

B2C – Business to Consumer | L'ensemble des activités d'une entreprise visant à vendre des produits et des services à des consommateurs.

Capital ou principal | Le montant d'un prêt initial, c'est à dire le montant d'argent emprunté quand on contracte un prêt. Généralement, l'emprunteur devra payer des intérêts sur le montant du capital en guise de rémunération au prêteur qui met son argent à sa disposition.

Capitaux propres | Les ressources (financières) d'une société qui appartiennent à ses actionnaires, par opposition aux dettes vis-à-vis des fournisseurs ou des banques par exemple. Ils montrent combien les propriétaires ont investi dans une entreprise, soit en y injectant de l'argent ou en y conservant les gains au fil du temps (bénéfices non redistribués en dividendes).

CAPEX – dépenses d'investissement | Le total des dépenses d'investissement (corporel et incorporel) consacrées à l'achat d'équipements professionnels pour démarrer, renforcer ou améliorer les actifs de l'entreprise (ex. : ordinateurs, machines, et autres matériels).

Closing / conditions suspensives | Etape de clôture d'un processus de levée de fonds auprès d'investisseurs en fonds propres et quasi fonds propres dont l'aboutissement est conditionnel à la réalisation des conditions suspensives énoncées dans le term sheet (voir ci-dessous).

Crédit-bail | Un contrat de location d'un bien ou d'un équipement sur une durée déterminée, avec une promesse unilatérale de vente qui comporte le versement de loyers périodiques. En fin de contrat, le locataire bénéficie d'une option de rachat du matériel, véhicule ou bien immobilier par le paiement de la valeur résiduelle ou valeur de rachat.

Crowdfunding - financement participatif | Une méthode de levée de fonds généralement opérée via une plateforme internet permettant à un ensemble de contributeurs, souvent des personnes physiques, de choisir collectivement de financer directement et de manière traçable des projets identifiés.

Due diligence | Audit que les investisseurs effectuent sur une entreprise ou un projet avant d'investir. Cela inclut entre autres la vérification des références de l'entreprise, l'évaluation de l'équipe dirigeante, l'analyse approfondie du modèle d'entreprise et des états financiers ainsi que l'étude du marché dans lequel l'entreprise prévoit d'opérer.

Échéance | Elle correspond au délai de remboursement d'un emprunt.

Établissements de crédit | Les banques, établissements financiers et systèmes financiers décentralisés habilités à octroyer des prêts au Sénégal selon la réglementation en vigueur.



Financement par emprunt | Un synonyme de prêt, le financement par emprunt consiste à recevoir un capital avec la promesse de rembourser le principal et l'intérêt selon un échéancier préétabli.

Fonds propres | Ils correspondent aux sommes versées par les actionnaires ou associés d'une entreprise, augmentées par les profits générés annuellement par l'entreprise et laissés à disposition de l'entreprise car n'étant pas redistribués sous formes de dividendes. Témoins de la santé financière de l'entreprise, les fonds propres servent à financer une partie de l'investissement, et à déterminer la capacité d'emprunt de l'entreprise.

Garantie | Elle fait référence aux différents types d'actifs (machines, véhicules, biens immobiliers, etc.) que les emprunteurs utilisent pour sécuriser un emprunt. Si l'emprunteur ne peut pas payer la dette à temps et se trouve en défaut de paiement, le prêteur peut alors vendre les biens donnés en garantie pour récupérer une partie ou la totalité de son argent.

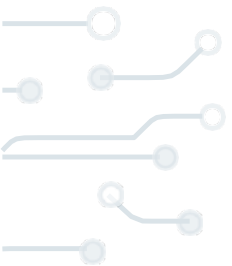
Hypothèque | La garantie inscrite par acte notarié qui accorde un droit à un créancier sur un bien immobilier en garantie du paiement d'une dette sans que le propriétaire du bien en soit dépossédé. Elle permet à l'établissement de crédit de saisir le bien immobilier en cas de défaut de paiement, c'est-à-dire de non-remboursement du crédit.

Incubateur | Situé en amont d'un accélérateur, c'est un programme qui permet aux entreprises en démarrage, à un stade relativement précoce, d'accéder à du mentorat, à des investisseurs et à d'autres formes de soutien pour les aider à s'établir. L'incubateur les aide à préciser et à peaufiner leurs idées d'entreprise et les connecte à un réseau de partenaires et de bailleurs. De plus, l'incubateur permet aux jeunes entreprises d'accéder à des ressources logistiques et techniques, ainsi qu'à de l'espace de bureau partagé. Les entreprises ayant dépassé le stade de l'incubation trouvent plutôt du soutien auprès d'accélérateurs d'entreprises.

Marchés primaire et secondaire | Le marché primaire est le lieu où les émetteurs d'actifs financiers proposent leurs titres à des investisseurs en échange de capitaux. Sur ce marché, une entreprise peut émettre deux principaux types de titres : des actions et des obligations. Par la suite, durant toute la vie de ces produits financiers, les investisseurs peuvent décider de revendre ou de racheter des titres. Pour cela, ils vont aller sur le marché secondaire, là où ils trouveront d'autres investisseurs prêts à échanger les titres.

Mezzanine | Un type de financement qui combine à la fois les caractéristiques d'un prêt à celles d'un financement par fonds propres et se présente donc comme un mélange de dettes (dettes senior) et d'investissement en capital. La dette mezzanine présente un risque plus élevé que la tranche senior de la dette, mais bénéficie d'une rémunération sensiblement plus attrayante. De plus, ce financement présente un risque moins élevé que la tranche « fonds propres », la dernière à être remboursée en cas de défaut de l'entreprise.

Obligation convertible | Un titre de créance assorti de la possibilité, pour le souscripteur, d'échanger l'obligation en actions de l'entreprise émettrice selon un ratio de conversion fixé au préalable et pendant une durée déterminée. Elle est couramment utilisée pour différer les questions de valorisation d'une start-up à une



période ultérieure où celle-ci disposera de données historiques pour favoriser le processus de valorisation.

OPEX – dépenses d'exploitation | Ceci représente les dépenses courantes nécessaires à l'exploitation de l'entreprise (ex. : salaires, abonnements aux services publics, loyers des bureaux, intrants de la production etc.).

Pacte d'actionnaires | Il s'agit d'un contrat, souvent à caractère confidentiel, conclu entre les actionnaires d'une société anonyme (SA) ou d'une société par actions simplifiées (SAS). Il est généralement structuré autour de clauses générales et de celles relatives à la gouvernance et au fonctionnement de l'entreprise, au transfert de titres et au capital, et aux actionnaires dirigeants ou opérationnels.

Pitch | Une présentation courte et percutante d'un projet entrepreneurial où l'entrepreneur expose et présente sa vision, ses solutions, ses opportunités de marché, son équipe et les données financières de son entreprise.

PME – petite et moyenne entreprise | Une classification de l'entreprise qui diffère selon les pays et les institutions. Au Sénégal, la PME est définie par la loi d'orientation n°2020-02 du 07 janvier 2020 relative aux Petites et Moyennes Entreprises. Cette loi identifie les catégories de PME ci-après : entreprenant, Très Petite Entreprise (CA inférieur ou égal à 100 millions FCFA), Petite Entreprise (CA inférieur à 500 millions) et Moyenne Entreprise (CA inférieur à 2 milliards).

La BCEAO¹, quant à elle définit la PME comme : « toute entreprise non financière qui obéit aux caractéristiques ci-après :

- Être une entreprise autonome, productrice de biens et/ou services marchands, immatriculée au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier ou à tout registre équivalent en tenant lieu ;
- Avoir un chiffre d'affaires hors taxes annuel qui n'excède pas un (1) milliard de FCFA ;
- Se conformer à l'obligation légale de produire des états financiers selon les dispositions en vigueur ».

Promoteur de startup | Personne physique porteuse d'un projet innovant à très fort potentiel et dont la réalisation intervient dans le cadre d'une entreprise de droit sénégalais légalement constituée.

Quasi fonds propres | Les quasi-fonds propres sont des ressources financières inscrites dans le haut du bilan de l'entreprise. Ils sont proches des fonds propres, mais non sécurisés par un collatéral. Ils regroupent les comptes courants d'associés, les dettes subordonnées, les emprunts participatifs, les mezzanines, ou encore les obligations convertibles. Ils sont généralement aussi stables que les fonds propres, et peuvent éventuellement leur être incorporés.

¹ Source : Dispositif de soutien au financement des PME/PMI de la BCEAO



Revenus | Ils correspondent au chiffre d'affaires de l'entreprise, c'est-à-dire le montant généré par toutes les activités de l'entreprise en vendant ses produits et services sur une période donnée (mois, trimestre, année).

SFD – systèmes de financement décentralisés | Des institutions de microfinance dont l'objet principal est d'offrir des services financiers à des personnes physiques et morales qui n'ont généralement pas accès aux opérations des banques et établissements financiers et habilités selon la réglementation en vigueur à fournir ces prestations.

Sortie du capital | Un moyen par lequel un investisseur vend tout ou une partie de sa participation ou de ses actions dans une entreprise. Quand l'entreprise est saine ou en croissance, un investisseur peut sortir en réalisant un rendement positif sur l'investissement. Dans d'autres cas, l'investisseur peut simplement vouloir accroître ses liquidités pour investir ailleurs. Les investisseurs peuvent sortir de diverses manières en :

- cédant des actions à un autre ou plusieurs autres investisseurs ;
- fusionnant l'entreprise dans laquelle ils ont investi avec une autre entreprise ;
- cédant leur part à une autre entreprise ;
- émettant des actions par le biais d'un premier appel public à l'épargne ;
- pour le cas du capital investissement, de préférence, en cédant leurs parts aux promoteurs de l'entreprise.

Startup | entreprise innovante et agile, légalement constituée depuis moins de huit ans et dotée d'un fort potentiel de croissance à la recherche d'un modèle économique disruptif et de mécanismes de financement adaptés à sa spécificité en vue de déployer sa capacité exceptionnelle de création de valeurs.

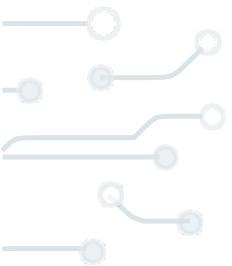
Startup enregistrée | start-up qui s'enregistre auprès d'une structure d'accompagnement privée agréée ou publique.

Startup labellisée | startup à laquelle l'organe compétent délivre le label visé à l'article 7 de la loi n°2020-01 du 6 janvier 2020 relative à la création et à la promotion de la startup.

Subvention | Un type de financement mis à disposition d'une entreprise sans obligation pour le bénéficiaire de rembourser les fonds reçus. Généralement, les fonds doivent être utilisés conformément aux conditions définies avant le décaissement.

Table de capitalisation | Un tableau listant l'ensemble des actionnaires de l'entreprise ainsi que la part de capital détenue par chacun.

Term sheet | Un document synthétique de type « avant-contrat » négocié entre les investisseurs et l'entreprise qui énonce les termes de base et les conditions proposés par les investisseurs en échange des ressources mises à disposition. Le term sheet est émis pour les obligations (convertibles) et/ou d'autres types d'investissement. Il sert de préalable au contrat définitif entre les parties qui n'est conclu qu'une fois que les parties concernées parviennent à un accord sur les détails énoncés dans le term sheet.



TRI - taux de rentabilité interne | Un indicateur, exprimé en pourcentage, utilisé pour évaluer la rentabilité d'un investissement.

Valorisation ou évaluation financière | Une opération complexe visant à calculer la valeur financière d'une entreprise, c'est à dire la somme que devrait verser une personne physique ou morale pour acquérir 100% du capital de l'entreprise, en tenant compte des données comptables passées et aussi de son potentiel de développement. La valorisation d'une entreprise va au-delà des pures considérations financières et divers facteurs plus qualitatifs que quantitatifs peuvent influencer de façon non négligeable la valorisation finale de l'entreprise. Il existe diverses techniques de valorisation d'une entreprise







CHAPITRE 1

Diagnostic de l'économie numérique au Sénégal

Chapitre 1 : Diagnostic de l'économie numérique au Sénégal

1.1. Enjeux, opportunités et défis à relever

1.1.1. Enjeux de l'économie numérique au Sénégal

Le principal enjeu autour du développement de l'économie numérique au Sénégal est l'utilisation des TIC comme levier d'une croissance durable par le biais d'une modernisation de l'administration et des entreprises en offrant aux citoyens une nouvelle forme de société tirant pleinement profit des opportunités offertes par le numérique. En clair, il s'agit de moderniser en profondeur le système productif sénégalais et le mode de vie des sénégalais. Cela renferme principalement trois objectifs fondamentaux :

- **Mettre le Sénégal à niveau sur la question des infrastructures**

Les télécommunications, les TIC et l'économie numérique reposent principalement sur des infrastructures de qualité, de surcroît sur toute l'étendue du territoire national. La présence d'infrastructures de communications de qualité est en effet une condition nécessaire de la compétitivité d'une économie et du bon fonctionnement d'un Etat moderne. L'ancrage territorial des infrastructures est ainsi la condition du développement de l'économie numérique.

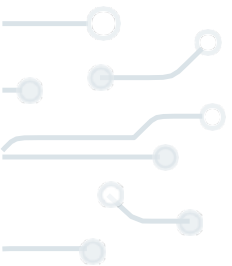
Il vise à créer de l'attractivité pour les entreprises, même de petite taille, ainsi qu'à faciliter des services tels que les démarches administratives, la santé ou l'éducation pour les citoyens. L'Etat du Sénégal s'est donné un rôle pivot, en créant les conditions de développement des infrastructures et le passage progressif au très haut débit et plus particulièrement la fibre optique qui représente une infrastructure vitale au développement du Sénégal au même titre que les routes ou les réseaux de distribution d'électricité.

- **Transformer la promesse technologique en progrès économique, social, démocratique et environnemental**

L'ambition que le Sénégal s'est fixé dans le cadre de sa stratégie d'économie numérique est de transformer la promesse technologique en progrès économique, social, démocratique et environnemental. Dans cette stratégie, l'Etat a choisi de fédérer l'ensemble des parties intéressées : Etat, acteurs du secteur, acteurs industriels, PME-PMI et le monde de la recherche pour ensemble porter leurs actions à la mise en place de pôles de compétitivité qui structurent un écosystème très dynamique d'innovateurs du numérique.

- **Familiariser les citoyens aux possibilités offertes par les technologies numériques**

Au-delà des infrastructures, l'enjeu de l'économie numérique est aussi de permettre à tous les citoyens, quel que soit leur âge, leur parcours et leur lieu de vie, d'accéder et de se familiariser aux possibilités offertes par les technologies numériques, pour mieux participer à la vie sociale, collaborer, entreprendre,



réaliser des projets, agir en consommateur responsable. C'est également la modernisation des usages et des services publics dans les territoires : e-santé, e-éducation, e-administration sont des réponses permettant de compléter l'aménagement numérique des territoires par les infrastructures et de donner un véritable rôle aux territoires dans la diffusion du numérique.

1.1.2. Opportunités de l'économie numérique au Sénégal

- Population jeune (62% de la population âgée de moins de 25 ans) ;
- Population urbaine croissante (+3,6% par an) ;
- Importante diaspora active qui fournit des compétences, des réseaux sur les marchés des pays développés et un soutien financier ;
- Taux d'adoption de smartphone au Sénégal (35,6%) qui est l'un des plus élevés d'Afrique de l'Ouest (avec une moyenne régionale de 28%) ;
- Taux d'activité entrepreneuriale élevé : 39% de la population sénégalaise âgée de 18 à 64 ans crée ou dirige une nouvelle entreprise (en 2015, 63 entreprises en démarrage par million d'habitants, Sénégal 13e sur 107 pays classés contre 43 en France et 7 en Inde).

Source : Banque Mondiale, état des lieux des Fintechs, Octobre 2019

1.1.3. Stratégies adoptées

● PSE à travers la Stratégie Sénégal Numérique 2016 - 2025

PRÉREQUIS 1		
Sommaire	Responsable	Budget (Millions FCFA)
Action 121 : Renforcement de l'autorité gouvernementale (AG) en charge du numérique	Présidence de la République, Ministre en charge du numérique (AG)	Pas de budget
Action 122 : Opérationnalisation de l'Observatoire National du Numérique	MENT	500
	ANSD	
	ARTP	
	Opérateurs	
	OPTIC	
PRÉREQUIS 2		
	MEN	50 000

Action 211 : Introduction du numérique dans les curricula de formation (du primaire au secondaire)	MESRI	
	MEFPA	
Action 212 : Intégration du numérique dans le système éducatif et la formation	MEN	20 000
	MESRI	
	MEFPA	
Action 213 : Création de filières de formation sur les technologies émergentes (big data, cloud IA, IOT)	MESRI	10 000
Action 225 : Développement de partenariats avec les Majors dans le domaine des TIC pour la certification des compétences	Secteur Privé	500
	MESRI	
	CNC	
	MENT	
	MFPA	

PRÉREQUIS 3

Action 311 : Création de la structure nationale en charge de la cyber sécurité	CNC	3200 budgets fonctionnement estimé
	MENT	300
	Min forces Armées	Budget création
Action 312 : Mise en place d'une infrastructure nationale de gestion de la certification électronique (PKI national)	CNC	500
	MENT	

AXE 1

Action 413 : Mise en place de Réseaux d'accès Fixes	MENT	1 000
Action 414 : Mise en place de Réseaux d'accès Mobiles	MENT	1 000
Action 415 : Hébergement	MENT	1 000
Action 421 : Extension : Backbone national fibre optique et MAN	MENT (ARTP)	50 000
	Opérateurs	
Action 422 : Extensions couverture : réseaux d'accès THD Mobile (4G)	MENT (ARTP)	250 000
	Opérateurs	
Action 423 : Extension couverture : Réseaux d'accès THD Fixe (FTTH)	MENT	43 000
	ARTP	
	Opérateurs	
	Opérateurs	10 000

Action 431 : Poursuivre le développement de datacenters	Secteur privé	
AXE 2		
Action 511 : Élaboration d'une stratégie e-gov (transformation numérique de l'administration)	MENT	600
Action 512 : Généralisation de l'intranet gouvernemental au niveau national	MENT (ADIE)	300 000
Action 513 : Création d'une identité numérique fiable (PP – PM)	Ministère de l'intérieur	4 000
Action 521 : Dématérialisation des procédures administratives prioritaires	Secteur privé	3 000
	ADIE	
Action 522 : Mise en place d'un système de paiement électronique et sécurisé	MENT	1 000
	DGCPT	
	MFB	
Action 526 : Mise en place d'un référentiel digitalisé des entreprises	APIX	1 000
	MENT (ADIE)	
Action 527 : Mise en place du système de gestion du registre national foncier	DGID (Cadastre)	5 000
Action 528 : Mise en place d'un Plan d'adressage national	MCTDAT	15 000
AXE 3		
Action 621 : Développer les services d'offshoring (IT/BPO)	Secteur privé	500
	APIX	
Action 622 : Contribution à l'entrepreneuriat numérique féminin	MENT	6 000
Action 624 : Mise en place d'une Ville numérique sur l'Axe Diamniadio – Sébikhotane – Diass-Lac Rose	DGPU	100 000
	MENT	
AXE 4		
Action 711 : Réalisation d'un système de mesure du rendement, de l'état des sols et des plantes	MAER	1 300
Action 712 : Mise en place d'un système d'identification et de sécurisation du cheptel	MEPA	2 700
Action 713 : Mise en œuvre du programme de digitalisation du secteur de la pêche	MPEM	31 000
Action 721 : Mise en œuvre du plan d'actions de la stratégie	Ministère commerce	350

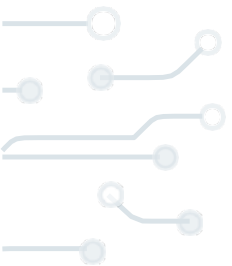


Action 731 : Développement des services financiers digitaux innovants	MENT	200
Action 741 : Opérationnalisation de la stratégie santé digitale	MSAS	35 000
Action 751 : Mise en place de la cyber infrastructure nationale pour l'enseignement supérieur et la recherche	MESRI	4 000

● **Stratégies de la DER/FJ (Délégation à l'Entrepreneuriat Rapide des femmes et des jeunes)**

Mesures spécifiques au secteur du numérique (396 millions FCFA)

- Suspension des remboursements en capital et intérêt pour l'ensemble des financements octroyés aux startups du numérique pour 6 mois ;
- Mise en place d'une ligne de financement d'urgence (mise à disposition) de 200 Millions FCFA sous forme de "Prêts COVID-19 DER/FJ" pour des crédits entre 3 et 12 Millions FCFA avec 3 mois de différé (renouvelable une fois) de paiement pour la prise en charge de leurs besoins en fonds de roulement ;
- Restructuration des prêts des startups en situation d'impayés pré-COVID 19 ;
- Démarrage des investissements pour le fonds d'incubation « Fabrique des startups » pour un montant de 196 Millions FCFA. Cette ligne permettra d'octroyer des prêts d'honneur de 5 millions FCFA à 5% (TEG) avec un différé de paiement de 6 mois assorti d'une subvention d'assistance technique de 1 Million FCFA à 32 start-ups. Ces modules seront dispensés par les incubateurs de la région de Dakar ;
- Lancement d'un dispositif supplémentaire d'assistance technique en ligne pour les start-ups du numérique dans le cadre de la gestion de la crise du COVID 19.



1.2. Diagnostic des textes législatifs, réglementaires du secteur

1.2.1. Textes à caractère législatif

1	Loi n° 2008-08 du 25 Janvier 2008 sur les transactions électroniques
2	Loi n° 2008-10 du 25 janvier 2008 portant loi d'orientation sur la Société de l'Information (LOSI)
3	Loi n° 2008-11 du 25 janvier 2008 portant sur la Cybercriminalité
4	Loi n° 2008-12 du 25 Janvier 2008 sur la protection des données à caractère personnel.
5	Loi n° 2008-41 du 20 août 2008 portant sur la Cryptologie
6	Loi n° 2008-46 du 03 Septembre 2008 instituant une Redevance sur l'Utilisation du Réseau des Télécommunications Publiques (RUTEL)
7	Loi n° 2008-49 du 23 Septembre 2008 instituant une contribution volontaire d'un pour cent (1%) sur les marchés publics des biens et de services numériques
8	Loi n° 2011-01 du 24 Février 2011 portant Code des Télécommunications
9	Loi n° 2016-29 du 08 novembre 2016 modifiant la loi n° 65-60 du 21 juillet 1965 portant Code pénal
10	Loi n° 2016-30 du 08 novembre 2016 modifiant la loi n° 65-61 du 21 juillet 1965 portant Code de procédure pénale
11	Loi n° 2017-13 du 20 Janvier 2017 modifiant la loi n° 2011-01 du 24 Février 2011 portant Code des Télécommunications
12	Loi n° 2017-27 du 13 Juillet 2017 portant Code de la Presse
13	Loi n° 2018-28 du 12 Décembre 2018 portant Code des Communications Électroniques
14	Loi n° 2020-01 du 06 Janvier 2020 relative à la Création et à la Promotion de la Startup au Sénégal



1.2.2. Textes à caractère réglementaire

1	Décret n° 2008-718 du 30 Juin 2008 relatif au commerce électronique pris pour l'application de la loi n° 2008-08 du 25 Janvier 2008 sur les transactions électronique
2	Décret n° 2008-719 du 30 Juin 2008 relatif aux communications électroniques pris pour l'application de la loi n° 2008-08 du 25 Janvier 2008 sur les transactions électroniques
3	Décret n° 2008-720 du 30 Juin 2008 relatif à la certification électronique pris pour l'application de la loi n° 2008-08 du 25 Janvier 2008 sur les transactions électroniques
4	Décret n° 2008-721 du 30 Juin 2008 portant application de la loi n° 2008-12 du 25 janvier 2008 sur la protection des données à caractère personnel.
5	Décret n° 2010-1209 du 13 Septembre 2010 portant application de la loi n° 2008 - 41 du 20 Août 2008 sur la cryptologie au Sénégal
6	Décret n° 2011-1271 du 24 Août 2011 abrogeant et remplaçant le Décret n° 2010-632 du 28 mai 2010 instituant un Système de Contrôle et de Tarification des Communications Téléphoniques Internationales entrant en République du Sénégal
7	Décret n° 2011-1707 du 07 Octobre 2011 portant Création et Organisation de la Commission Nationale de la Connectivité
8	Décret n° 2012-447 du 12 avril 2012 abrogeant le décret n° 2012-301 du 23 février 2012 portant approbation de la Convention de concession passée entre l'Etat du Sénégal et la Société MTL Infrastructures et Services S.A. pour l'établissement et l'exploitation d'infrastructures de Télécommunications
9	Décret n° 2013-1432 du 12 Novembre 2013 portant Création du Comité National de Pilotage de la Transition de l'Analogique vers le Numérique
10	Décret n° 2015-678 du 22 Mai 2015 portant Mise en Place d'un Dispositif de Supervision et de Contrôle de l'Activité des Opérateurs de Télécommunications
11	Décret n° 2016-1081 du 03 Août 2016 portant approbation de la convention de concession et du cahier des charges de la SONATEL
12	Décret n° 2016-1987 du 14 Décembre 2016 relatif aux Modalités d'Attribution de l'Autorisation d'Opérateur d'Infrastructures
13	Décret n° 2016-1988 du 14 Décembre 2016 relatif au Partage d'Infrastructures de Télécommunications
14	Décret n° 2018-1961 du 09 Novembre 2018 portant Création, Attribution, et Modalités d'Organisation et Fonctionnement du Conseil National du Numérique (CNN)
15	Décret n° 2019-593 du 14 Février 2019 relatif à l'Accès/Service Universel
16	Décret n° 2020-2224 du 11 Novembre 2020 relatif aux Attributions du Ministre de l'Economie Numérique et des Télécommunications
17	Arrêté Primatorial n° 001821 du 30 Janvier 2019 portant Nomination des Membres du Conseil National du Numérique
18	Arrêté n° 024541 du 09 Octobre 2019 fixant la Composition, l'Organisation et le Fonctionnement du Comité d'Orientation et de Suivi de l'Accès/Service Universel

1.3. Mesures incitatives consenties aux Start-ups

En 2020, le Sénégal est devenu le premier pays de l'UEMOA à se doter d'un cadre législatif spécifiquement dédié aux startups avec la loi 2020-01. Les principales dispositions de cette loi sont présentées ci-après :

Article 8 : Toute start-up enregistrée ou labélisée bénéficie de mesures incitatives dans les conditions prévues par la loi n° 2020-01 startup promulguée :

Ces mesures, prescrites selon la réglementation en vigueur, concernent :

- l'octroi d'avantages douanière et sociaux suivant des conditions à définir en tenant compte du code du Travail et au code général des douanes ;
- l'aménagement de mesures fiscales suivant des conditions à définir en tenant compte du Code général des Impôts ;
- l'octroi de garanties en vue de l'obtention de crédit ;
- l'octroi direct de financements publics ou privés,
- la mise en place de mesures favorables à l'investissement ;
- la facilitation de l'accès à la commande publique suivant des conditions à définir en tenant compte du Code des Marchés publics ;
- la mise en place de mesures d'accompagnement, de facilitation et de développement de la startup ;
- la mise en place de mesures de renforcement des capacités de la startup.

Article 9.- L'entreprise souhaitant bénéficier des avantages et mesures incitatives réservés à la startup est tenue de se conformer aux dispositions de la présente loi. Elle est soumise à des procédures simplifiées d'enregistrement et de labellisation mises en place par la Commission, suivant des conditions et modalités fixées par décret.

Article 10.- La startup légalement enregistrée au niveau des structures d'accompagnement agréées peut bénéficier auprès de l'État d'un appui ayant pour objectif de :

- Subventionner la formalisation de la société ;
- Réserver le nom de domaine.sn ;
- Assurer la protection des innovations de la start-up auprès des organismes nationaux et internationaux de protection de propriété intellectuelle ;
- Faciliter l'accompagnement des incubateurs agréés ;
- Accompagner les activités de recherche et de développement ;
- Couvrir tout autre accompagnement nécessaire durant la phase de démarrage de la startup.

Sans préjudice de l'application d'autres mesures sociales, il est mis en place au profit de la start-up légalement enregistrée, des mécanismes de prises en charge des cotisations et autres charges sociales légalement dues au titre de son statut d'employeur.

La start-up légalement enregistrée bénéficie d'avantages fiscaux particuliers tels que prévus dans le Code général des Impôts



La startup légalement enregistrée bénéficie des mesures de facilitation et des régimes douaniers qui leur sont plus favorables conformément aux lois et règlements en vigueur.

Article 11.- La Commission met en place une plateforme de formation et de renforcement de capacités réservée à la start-up légalement enregistrée.

La plateforme permet notamment l'accès à une base de données et une liste d'experts, de formateurs et de mentors qui accompagnent la mise à niveau des porteurs de projets sur des thématiques variées notamment, la finance, le marketing, la communication, l'élaboration de business plans,

Article 12.- Il est mis en place au profit de la start-up labellisée des fonds d'origine publique et privée, destinés principalement à financer directement les Start-up éligibles et à garantir :

- Dans la limite d'un plafond fixé par décret, les prêts, financements et participations au capital des startup, consentis ou réalisés par des sociétés d'investissement, quelle que soit leur forme, et de tout autre organisme d'investissement selon la législation en vigueur ;
- Les prêts consentis aux startups par les établissements de crédit et autres institutions financières assimilées ;
- L'exécution de marchés.

Les mécanismes de dotation ainsi que les modalités de gestion des fonds pour le financement et la croissance des startups sont fixés par décret.

La startup labellisée peut bénéficier, pendant la durée de validité du label, d'avantages douaniers dans les mêmes conditions prévues à l'article 10 de la présente loi au profit de la startup enregistrée.

Article 13.- La startup labellisée bénéficie d'un régime préférentiel pour l'accès à la commande publique.

Durant la période de validité du label, une marge de préférence de 5% est accordée à toute startup labellisée qui participe à une procédure d'appel à la concurrence relative aux marchés publics, aux délégations de service public et aux contrats de partenariat.

Ce pourcentage est cumulable avec tout autre avantage accordé autres candidats par la réglementation en vigueur. Le cumul de la préférence ne peut dépasser 25%. Le candidat à un marché public, d'une délégation de service public ou d'un contrat de partenariat qui accepte de sous-traiter 30% des prestations objet du contrat à une ou plusieurs startups labellisées ou qui présente une offre en groupement avec une ou plusieurs startups, peut bénéficier d'une marge de préférence de 5%. Cette marge de préférence est cumulable avec toute autre marge prévue par la réglementation en vigueur,

En cas de groupement avec une autre entreprise qui n'est pas une startup labellisée, la marge de préférence prévue à l'alinéa précédent du présent article n'est pas applicable.

Dans le cadre de la mise en œuvre de contrats de partenariat public privé entre une autorité contractante et une startup labellisée, il est tenu compte du statut du candidat dans le cadre de l'application des dispositions relatives à l'offre spontanée.

Les modalités d'application et de suivi des avantages et mesures incitatives pour favoriser l'accès des startups à la commande publique sont fixées par la Commission.

Les conditions de mise en œuvre de ces mesures spécifiques d'accès à la commande publique sont définies par décret.

Article 14.- La Commission, en collaboration avec toutes les parties prenantes de l'écosystème des startups y compris les établissements de crédit au sens de la loi portant réglementation bancaire et les autorités compétentes de supervision et de contrôle, définissent et mettent en place des stratégies et mécanismes alternatifs de financement de la startup dans le respect des lois et règlements en vigueur.



1.4. Les réalisations et perspectives en matière de financement des TPE et PME

1.4.1. Principales réalisations²

- Baisse du taux d'usure qui est passé de 18% à 15% pour les banques et 27 à 24% pour les SFD et établissements financiers ;
- Mise en place d'un bureau d'informations sur le crédit ;
- Promulgation de la loi n°2018-11 du 30 mars 2018 modifiant la loi uniforme 2014-02 du 06 janvier 2014 portant réglementation des bureaux d'informations sur le crédit (BIC). Avec l'entrée en vigueur de cette loi, les institutions financières vont disposer de rapports de solvabilité fiables permettant de réduire l'asymétrie d'informations ainsi que l'amélioration de l'accès au crédit à moindre coût, notamment pour les PME ;
- Mise en place d'un compartiment PME au niveau de la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) ;
- Lancement du dispositif de soutien de la BCEAO aux PME ; s'appuyant essentiellement sur des Structures d'Appui et d'Encadrement (SAE) chargées d'identifier, d'accompagner et de suivre les PME pour leur faciliter l'accès au financement et réduire le risque perçu par les banques ;
- Elaboration par l'ADEPME du programme d'appui aux PME dénommée « Impact PME Sénégal 20-25 » ;
- L'adoption de la loi n° 2017-24 du 28 juin 2017 portant création, organisation et fonctionnement des tribunaux de commerce et des chambres commerciales d'appel ;
- Opérationnalisation du tribunal de commerce de Dakar qui devrait contribuer à la réduction des délais et des coûts pour faciliter l'exécution des contrats ainsi que la protection efficiente des investisseurs et opérateurs économiques. En effet, les jugements du tribunal devraient être délivrés dans un délai de 3 mois, à compter de la première audience ;
- Mise en œuvre du programme d'éducation financière des PME ;
- Vulgarisation du dispositif de médiation et conciliation avec l'observatoire de la qualité des services financiers ;
- Renforcement du programme de labellisation des PME qui est un processus qui vise à améliorer l'éligibilité de la PME aux financements bancaires ou autres par un renforcement du management, de la lisibilité de l'entreprise dans son secteur et du monitoring ;
- Lancement du Programme « ENVOL », fruit du partenariat public-privé innovant entre l'ADEPME et une banque de la place. Le programme allie assistance technique et appui financier pour offrir aux PME une solution globale à leurs

² Source : Bureau Opérationnel de Suivi du PSE

besoins de croissance. Il a été dégagé une enveloppe financière de 170 milliards sur 5 ans, dont 15 milliards en 2018 pour les PME sénégalaises inscrites au Programme de Labellisation ;

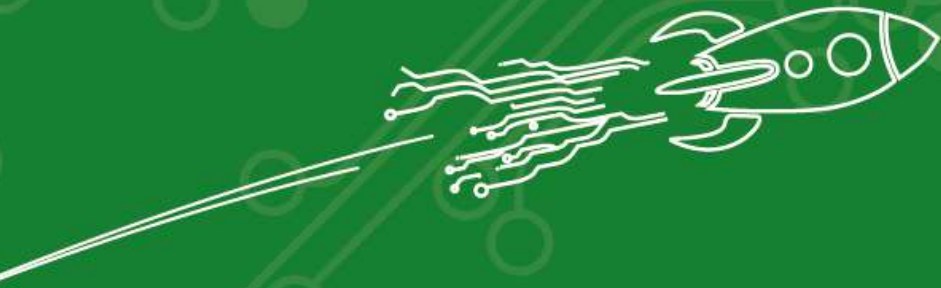
- Démarrage des activités de financement de la Délégation à l'entrepreneuriat rapide.

1.4.2. Perspectives

- Mise en œuvre du programme Impact PME 2025 de l'ADEPME ;
- Promulgation du projet de loi d'Orientation PME ;
- Financement des PME attributaires de marchés publics par la Caisse des Marchés Publics de la Caisse des dépôts et Consignations (CDC) ;
- Intégration des grands facturiers dans la plateforme du Bureau d'informations sur le crédit ;
- Internalisation des lois uniformes sur le crédit-bail, la microfinance islamique ;
- Développement des mécanismes de financement innovants tels que l'affacturage, le cautionnement mutuel ainsi que le crédit digital ;
- Transformation du FONGIP en établissement financier.







CHAPITRE 2

Les Types de financement

Chapitre 2 : Les Types de financement

Qu'il s'agisse de la création, du développement ou de la restructuration, l'entreprise est constamment amenée à s'engager dans le financement de projets d'investissements. Elle a, pour ce faire, le choix entre une grande variété d'instruments financiers susceptibles de garantir le financement adéquat de son projet. Nous les présentons tour à tour avec leurs principaux avantages et inconvénients.

Au-paravent, le tableau ci-dessous donne une présentation synthétique de ces différents instruments financiers et des postes d'actifs qu'ils sont sensés financer. L'activité de l'entreprise se résume en effet à trois cycles à savoir les cycles d'investissement et d'exploitation dont la mise en œuvre repose sur les ressources apportées par le cycle de financement.

Typologie des instruments financiers et cycles dans l'entreprise

Cycles	Actif	Exemples	Cycle	Passif	Exemples
Investissement	Investissements immatériels	Brevet, licence, acquisition de fonds de commerce, développement logiciel, etc.	Exploitation	Financement à Moyen ou Long terme	Apport personnel
	Investissements matériels	Matériels de transport, équipement de production, Matériels de bureau, etc.			Capital investissement
Subvention					
Crédit moyen terme					
Exploitation	Stocks	Marchandises, matières premières ou produits finis		Financement à court terme	Crédit fournisseurs
	Créances clients	Factures à payer par les clients			Crédit bancaire court terme

Source : IP3 Conseil

2.1. Apport personnel

Il est constitué essentiellement de ressources financières appartenant au promoteur et / ou aux associés.

● Avantages

L'un des principaux avantages de l'autofinancement est qu'il permet à l'entreprise de renforcer la qualité de sa structure financière. Ce mode de financement est nécessaire pour le lancement d'une entreprise mais aussi pour témoigner de l'implication du promoteur dans la réalisation de son projet. Les établissements de crédit sont très regardants sur le niveau d'apport personnel dans le financement d'un projet. Les autres avantages de l'autofinancement sont les suivants :

- **Indépendance financière** : l'entreprise réduit son exposition face aux sources extérieures de financement notamment les établissements de crédit ;
- **Poids dans les prises de décisions** : l'autofinancement permet également de réduire le recours aux investisseurs extérieurs. En conséquence, l'entreprise conserve son autonomie dans les prises de décisions. Une plus grande implication d'investisseurs extérieurs dans le financement de l'entreprise peut obliger à réorienter les décisions dans une direction plus favorables à ces derniers qu'à l'entreprise ou à son promoteur ;
- **Absorption des pertes** : l'apport personnel permet de renforcer les capitaux propres de l'entreprise et ainsi lui permettre d'être plus résiliente même en cas de pertes répétées dans les premières années.

● Inconvénients

Le risque principal de l'autofinancement est tout simplement qu'il ne suffise pas à assurer le financement des projets de l'entreprise ou encore le maintien de l'activité. Un autre risque majeur lié à ce mode de financement est l'utilisation des ressources de court terme pour le financement des investissements. Une entreprise générant beaucoup de flux de trésorerie peut être tentée, à tort, d'utiliser une partie de ces ressources d'exploitation pour financer des projets d'investissement. Cela pourrait perturber le financement du cycle d'exploitation et donc le fonctionnement normal des activités de l'entreprise. Par ailleurs, limiter le financement des projets de l'entreprise à ses seules ressources internes ou à celles de son actionnaire peut avoir comme autres inconvénients :

- Ne pas bénéficier de la vision d'un investisseur : la diversité de points de vue apportée par les potentiels investisseurs peut favoriser un développement plus harmonieux de l'entreprise. Par ailleurs, les nécessaires reporting aux nouveaux associés de l'entreprise peut renforcer la gouvernance de l'entreprise notamment les processus de prise de décision. L'entreprise pourra également profiter des réseaux potentiels de ses investisseurs ;
- Mise en œuvre lente des projets : la limitation des modalités de financement de l'entreprise aux ressources internes limite l'envergure des projets de l'entreprise aux seules ressources disponibles. Cela peut avoir des conséquences sur le rythme de croissance de l'entreprise avec des risques importants en termes de pertes de part de marché.



2.2. Le prêt participatif ou CROWDFUNDING

Le principe du financement participatif repose sur la collectivité. Concrètement, une levée de fonds est organisée (la plupart du temps sur une plateforme en ligne spécialisée) afin de financer un projet professionnel. Il peut s'agir de la création d'une activité ou bien de son développement lorsqu'elle existe déjà.

Cette collecte de fonds est alimentée par l'intervention de multiples contributeurs, qui peuvent être des particuliers, gros portefeuilles ou petits épargnants, ou encore des institutions telles que des banques ou des mutuelles. Ces financements peuvent se faire sous forme de dette (crowdlending), de prise de participation (crowdinvesting) ou d'intérêts avec remboursement du principal (crowdlending).

● Avantages

Le crowdfunding possède certains avantages par rapport aux solutions de financement classiques, tels que :

- la mobilisation rapide des fonds nécessaires au financement d'un prototype ou du lancement ;
- le support d'une modalité de communication et de promotion alternative. Le public qui investit peut-être une vraie force de communication en faisant la promotion du projet d'entreprise auprès de ses réseaux ;
- l'amélioration du projet grâce aux feedbacks. Les retours et commentaires de la foule peuvent aider à cibler plus précisément les segments du marché ainsi que d'apporter quelques améliorations au projet (comme des caractéristiques du produit par exemple) ;
- des indications sur le futur accueil du produit. Si le public est convaincu et motivé à investir il y a de grandes chances que soit bien accueilli par le marché à sa sortie ;
- le financement de la mise en œuvre d'idées innovantes voire disruptives. Les investisseurs traditionnels ont généralement tendance à accorder une levée de fonds dans des modèles économiques ayant déjà fait leur preuve ; ce qui n'est pas forcément le cas du crowdfunding.

● Inconvénients

Le financement participatif est cependant une solution pouvant montrer quelques limites :

- Existence d'un vide juridique au Sénégal : bien qu'il soit possible pour un entrepreneur sénégalais de lever des ressources à travers les plateformes étrangères, à ce jour, aucun texte n'autorise l'utilisation de ce type de plateforme pour le financement de projet. Cela est assimilée à un appel public ou privé à l'épargne, domaine encadré par les textes communautaires.
- Une méthode de financement incertaine. Le crowdfunding ne garantit en rien que le projet d'entreprise trouvera des investisseurs. Le financement dépend beaucoup de la crédibilité de la plateforme. Plus de la moitié des projets soumis sur les plateformes de crowdfunding n'ont pas atteint leur objectif de financement.

- Un indispensable investissement en communication. Avec une levée de fonds traditionnelle il n'y a pas besoin de communiquer auprès du grand public. En faisant appel au financement participatif il faut par contre mener une campagne de communication efficace pour susciter la motivation du public à financer le projet. Cet aspect marketing peut nécessiter beaucoup de temps et d'argent.
- Atteindre l'objectif sinon rien. Pour lancer une campagne de crowdfunding il faut d'abord définir un objectif de financement. Si ce palier n'est pas atteint par les finances de la foule, l'argent engendré retournera alors dans la poche des investisseurs.
- Les échecs des autres projets. Si des projets similaires au vôtre ont connu des échecs après qu'ils aient été financés par la foule, alors celle-ci sera moins encline à y croire à nouveau. La motivation de financement du public dépend en grande partie de sa confiance dans le projet d'entreprise.
- Le vol d'idée. Les projets de création d'entreprise et de lancement de produit financés sur les plateformes de crowdfunding sont accessibles à tous. Étant donné qu'un des impératifs pour motiver le financement de la foule est d'être innovant, il se peut que l'idée soit directement reprise par une entreprise pouvant se passer de ce type de financement. Protéger son concept grâce au droit d'auteur ou un brevet est une précaution parfois indispensable.



2.3. L'emprunt à court ou moyen terme

Les emprunts à court et moyen terme, sont contractés auprès des banques commerciales, d'établissements financiers locaux, de caisses populaires, d'organisme de bailleurs de fonds, des institutions financières. Les limites du montant des crédits varient entre 50% et 80% du coût du projet. Les emprunts à long terme sont octroyés par des institutions financières nationales ou internationales de développement et de certaines banques commerciales. Il sert souvent à l'achat d'équipements lourds.

● Avantages

Le principal avantage du crédit bancaire est qu'il est celui qui met à la disposition des entreprises, les plus grands volumes de fonds en comparaison avec les autres types de financement. En outre, c'est avec ce type de financement que les entreprises peuvent espérer obtenir les montants les plus importants de concours.

Ainsi, il permet de financer une multitude de besoins tels :

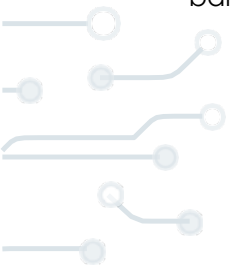
- la trésorerie ;
- les investissements matériels ;
- l'immobilier d'entreprise ;
- le rachat de fonds de commerce, de clientèle, de patientèle ou encore de parts sociales ;
- la reprise d'entreprise.

Enfin, lorsqu'un entrepreneur a recours au crédit bancaire, il conserve le pouvoir de décision au sein de son entreprise. Il peut éventuellement perdre l'abusus de certains biens qu'ils ont été constitués en garantie, mais il conserve l'effectivité du contrôle de son affaire.

● Inconvénients

Cependant, le crédit bancaire est très décrié par les entrepreneurs parce que c'est le type de financement qui présente les conditions d'octroi les plus dures. En outre, il n'existe presque pas de souplesse dans les conditions qui sont proposées aux entreprises. La banque demandera systématiquement de l'apport et prendra une caution personnelle ou une garantie sur les biens propres des associés.

L'accès au crédit bancaire est vraiment difficile pour les entreprises jeunes ainsi que les entreprises innovantes. Les banques préfèrent sécuriser leurs investissements en optant pour des entreprises connues qui interviennent dans des secteurs économiques pour lesquels les banques ont une maîtrise des principaux risques financiers et risques d'exploitation.



2.4. Crédit-bail ou leasing

Le principe consiste pour l'entrepreneur à choisir le matériel et le fournisseur, l'établissement financier qui accorde le crédit-bail paie le fournisseur en conservant le titre de propriété. Il loue le matériel à l'acheteur sous certaines conditions. La durée de la location dépend de la nature de l'équipement notamment de sa durée d'amortissement. Au terme de la location, le promoteur peut rendre le matériel ou l'acquérir pour la valeur résiduelle (5 à 10 % du coût total) ou renouveler le contrat de location pour la valeur résiduelle.

● Avantages

Le crédit-bail ne manque pas d'avantages pour les entreprises qui recourent à ce moyen de financer une immobilisation. Les avantages sont les suivants :

- La possibilité, pour l'entreprise « locatrice », d'assurer la totalité du financement de l'investissement, sans pour autant avoir à fournir d'apport personnel
- Le matériel « loué » dans le cadre du crédit-bail n'est pas inclus dans le bilan, ce qui implique la possibilité, pour le « locataire » d'utiliser du matériel coûteux sans altérer son niveau d'endettement
- Etant considérés comme des charges d'exploitation, les montants des loyers du crédit-bail sont déductibles de l'impôt sur les bénéfices
- Chaque élément constitutif du contrat de crédit-bail demeure négociable, de la durée à la périodicité, en passant par le montant des loyers.

● Inconvénients

Cependant, bien qu'il permette à l'entreprise de disposer de nombreux avantages, le crédit-bail a également quelques inconvénients, qu'il est utile de connaître avant d'en avoir recours :

- Ce mode de financement est souvent réservé aux entreprises pouvant justifier d'un historique d'activité car en général aucun différé de paiement n'est accordé à l'entreprise ;
- Seuls les matériels susceptibles d'avoir un second marché (exemple : matériel de transport) sont admis. Les équipements trop spécifiques, difficiles à revendre en cas de retour chez le bailleur ne sont pas adaptés ;
- Généralement, le montant investi dans un crédit-bail est nettement supérieur à celui engendré par un prêt bancaire puisque l'entreprise de crédit-bail retient sa rémunération sur la marge du loyer de la location ;
- La palette de choix des biens/matériels : Elle n'est pas illimitée. Les entreprises de crédit-bail peuvent refuser d'acquérir un bien/matériel si elle juge qu'il est obsolète ou si elle estime qu'il sera difficile de le revendre au terme du contrat de location.



2.5. Crédit fournisseur

Le crédit fournisseur consiste à obtenir directement du fournisseur, un délai de paiement pour l'acquisition de biens d'équipements et/ou l'approvisionnement en matières premières ou des produits finis. Le crédit fournisseur exige parfois des garanties. La durée du crédit est négociable et dépend des pouvoirs de négociations respectifs de l'entreprise et de son fournisseur.

● Avantages

Le crédit fournisseur présente les avantages suivants :

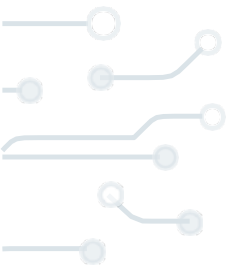
- La négociation donne lieu à un seul contrat reprenant les aspects commerciaux, techniques et financiers ;
- La simplicité et la rapidité de la mise en place du crédit ;
- Le financement peut porter sur 100% du contrat ;
- La connaissance rapide de l'échéancier et du coût ;
- L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier.

● Inconvénients

- Il est contraint de supporter les risques commerciaux et politiques s'il ne se couvre pas auprès d'un organisme d'assurance (si l'acheteur ne paye pas, le fournisseur reste débiteur de la banque) ;
- Il supporte la quotité non garantie par l'assureur crédit ;
- La préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge.

De même l'acheteur se trouve face aux inconvénients suivants :

- D'une part le fournisseur aura tendance à augmenter les prix pour couvrir les frais et charges ;
- D'autre part, comme le coût du matériel et de la prestation financière sont intégrés dans le même montant du contrat ; la valeur du matériel n'apparaît pas toujours de manière distincte.



2.6. Subventions

Une subvention est une aide financière offerte aux entreprises sans contrepartie, mais offerte sous conditions. Elles peuvent être versées par l'état, les régions, départements ou tout autre organisme d'aide à la création. L'avantage est que l'argent donné ne doit pas être remboursé. Il s'agit donc d'un véritable coup de pouce pour te lancer. L'inconvénient, c'est qu'elles sont très rares. Les subventions servent d'incitations pour influencer les décisions d'investissement des entreprises par rapport à des secteurs d'activité (secteurs prioritaires), des zones géographiques (zones défavorisées), des types d'investissement (immatériels), etc. Elles peuvent servir à couvrir certaines charges d'exploitation comme les salaires (subvention d'exploitation) ou pour favoriser la réalisation d'investissements (subvention d'investissement).

- **Avantages**

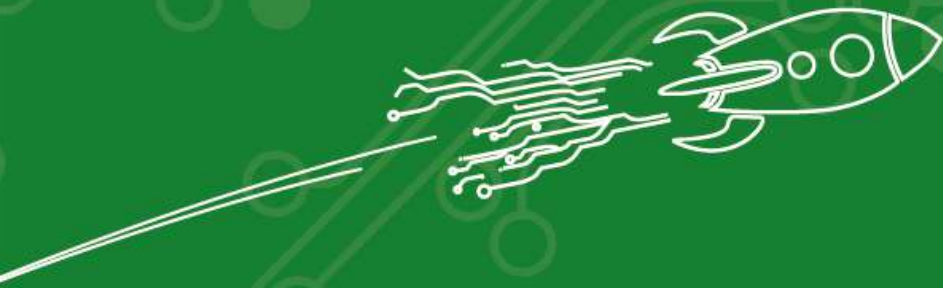
Ressource non remboursable : le principal avantage de la subvention est son caractère non remboursable.

- **Inconvénients**

Faiblesses des ressources publiques : les subventions proviennent bien souvent de l'Etat ou d'ONG mais se caractérisent par leur rareté. Il est ainsi difficile aux entreprises d'accéder à ce type de ressources.







CHAPITRE 3

Les acteurs et les Instruments de financements

Chapitre 3 : Les acteurs et les Instruments de financements

3.1. Incubateurs et accélérateurs

3.1.1. CONCREE

CONCREE est une entreprise sénégalaise-américaine spécialisée dans la conception et le management de programmes et solutions destinés à faire progresser les startups du stade d'idée au stade de business model scalable. Créée en 2014, Concree.com est la première plateforme d'incubation virtuelle en Afrique.



Depuis 2015 CONCREE a travaillé sur des programmes avec des acteurs comme l'USAID, la GIZ, Enabel, l'ambassade de France, Expresso Telecom, l'AFD, le ministère de la jeunesse, etc. qui ont permis de former et accompagner plus de 700 entrepreneurs à Dakar, Saint Louis, Ziguinchor, Thiès, Tambacounda, Louga, Kaolack, Diourbel et Bambey.

3.1.2. COFINA (Start up House)

La Cofina Startup House est un incubateur créé par le Groupe Cofina en partenariat avec de grands groupes et structures évoluant dans des domaines d'activité variés : systèmes d'information, télécommunications, expertise comptable, assistance juridique et fiscale, communication, social media, formation en entrepreneuriat, etc.



Elle cherche à atteindre essentiellement :

- l'accompagnement et le développement de start-ups innovantes ;
- la mise en relation des start-ups et des grands comptes ;
- l'organisation d'événements business fédérateurs pour les start-ups/entrepreneurs ;
- l'expérimentation de solutions innovantes et la promotion de l'innovation et de la culture de l'agilité au sein du Groupe Cofina.

3.1.3. CTIC

CTIC Dakar est le 1er incubateur et accélérateur lancé en Afrique de l'Ouest pour les entrepreneurs des TIC et des technologies mobiles.

Cette organisation à but non lucratif a vu le jour en avril 2011 sous l'impulsion du secteur privé sénégalais (Organisation des Professionnels des TIC), soucieux de dynamiser le secteur TIC et de favoriser la croissance des entreprises les plus innovantes.



Placé sous l'égide de la Fondation des Incubateurs TIC du Sénégal (FICTIS) le projet à rapidement suscité l'intérêt du programme InfoDev de la Banque Mondiale et de nombreux autres partenaires public et privés, locaux et internationaux tels que :

- Le ministère des TIC et de l'Economie Numérique ;
- L'Autorité de régulation des Télécom et des Postes (ARTP) ;
- L'Agence de l'Informatique de l'Etat (ADIE) ;
- Le groupe Orange-Sonatel ;
- L'ADEPME ;
- La Coopération technique Allemande (GIZ) par le biais du programme PACC PME/PMF.

3.1.4. Sense Campus / MakeSense

Makesense est un catalyseur permettant aux citoyens, entrepreneurs et grandes organisations de faire émerger et accélérer des solutions concrètes pour résoudre les défis du 21ème siècle.



Les principes directeurs sur lesquels s'appuie Makesense sont résumés dans les points qui suivent :

- Citoyens, entrepreneurs et organisations ont besoin de nouvelles compétences tels que la créativité, la collaboration, la prise d'initiative. L'enjeu pour Makesense est de permettre à tous ces acteurs d'apprendre des méthodes d'intelligence collective et de design thinking à l'occasion de leurs sessions de formations-action en ligne et présentiel ;
- L'entrepreneuriat est une opportunité pour la jeunesse africaine : il s'agit ainsi pour Makesense de former et d'accompagner les entrepreneurs et organisations de l'idée innovante à l'impact à grand échelle au sein de l'incubateur et de leurs programmes de pré-incubation ;
- Pour créer un changement systémique, Makesense considère qu'il sera nécessaire de mobiliser au moins 10% des jeunes à agir ensemble : les "ambassadeurs" formés aux outils de l'organisation permettront de créer des dynamiques collectives - des communautés makesense pour l'innovation et l'entrepreneuriat près de chez eux !

Grâce à cette approche, 100 000 citoyens et entrepreneurs dans 120 villes dans le monde ont bénéficié de l'accompagnement de Makesense pour une société plus juste et durable.

3.1.5. Impact Dakar

Impact Hub Dakar est un hub d'accompagnement qui vise, à travers ses différentes offres et programmes à faire émerger les stars entrepreneuriales d'aujourd'hui et de demain en Afrique de l'Ouest francophone. L'entreprise s'appuie, pour ce faire, sur un programme d'incubation



innovant et des activités constantes de réseautage et de renforcement de l'écosystème entrepreneurial Sénégal.

Le hub a accompagné depuis février 2018 plus de 34 startups, dont 20 sont toujours au sein du hub et 25 toujours en activité. Deux des startups ont levé au total combiné, 56 millions de FCFA d'investissements. Tous les entrepreneurs accompagnés à ce jour ont moins de 35 ans et 41% de ces entrepreneurs sont des femmes.

3.1.6. Jokkolabs

Inspiré par une alchimie mêlant techlab, innovation hub, espace de coworking et incubateur, Jokkolabs s'est adapté à son écosystème pour offrir un environnement unique aux entrepreneurs et innovateurs. Réseau international d'espaces d'innovation, Jokkolabs est un environnement unique où les entrepreneurs, les créatifs et les innovateurs peuvent développer leurs activités rapidement tout en partageant des valeurs d'ouverture et de collaboration »



Au-delà de la communauté qu'il fédère, Jokkolabs conçoit des programmes d'accompagnement d'entrepreneurs sur-mesure, quel que soit le stade de maturité. Il s'agit pour l'organisation de proposer un accompagnement, d'objectifs définis et des moyens disponibles en s'appuyant notamment sur l'expertise de l'organisation et son réseau international.

3.1.7. Ashoka Sahel (association)

Ashoka Sahel a commencé ses activités en 1992 avec l'élection d'Innovateurs au Sénégal, au Mali et en Côte d'Ivoire, 28 ans plus tard, le réseau Ashoka Sahel a 102 entrepreneurs sociaux qui se consacrent à la résolution des problèmes sociaux les plus cruciales dans les zones urbaines et rurales. Basé à Dakar, Ashoka Sahel est aujourd'hui dans 9 pays de l'Afrique de l'Ouest : Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Gambie, Guinée Bissau, mali, Niger, Sénégal et Togo.



L'objectif est de stimuler et de soutenir les solutions entrepreneuriales les plus innovantes aux défis sociaux et environnementaux auxquels notre région est confrontée actuellement.

3.1.8. Synapse Center

Fondée en mars 2002, Synapse Center est une communauté vivante, apprenante et entreprenante de leaders et d'entrepreneurs émergents.



Elle se donne comme missions essentielles d'inspirer, d'impulser et de soutenir l'apprentissage, la pratique et le développement d'un leadership créatif et d'un entrepreneuriat innovateur qui catalysent des innovations radicales et durables pour faire face aux défis socioéconomiques et environnementaux.

3.1.9. ISM Incubateur

ISM Incub' est destiné aux jeunes entrepreneurs de domaines variés mais toujours innovants (digital, agriculture, management, services, Tech& IT, social...) pour les accompagner dans un développement serein.



IESA Incub' est l'accélérateur d'entrepreneuriat culturel lancé à Paris en janvier 2018 porté par l'IESA arts et culture, l'école internationale des métiers de la culture et du marché de l'art, il s'étend désormais à Dakar en partenariat avec le Groupe ISM.

Parmi les missions de ces incubateurs, on peut citer :

● Missions

- Une formation certifiante « Innovation et Entrepreneuriat » à l'issue de la période d'incubation ;
- Un accompagnement juridique comprenant la rédaction des principaux actes et contrats ;
- Une mise à disposition de développeurs pour les prototypes de sites et d'applications ;
- Un accompagnement sur la réalisation du business plan et des levées de fonds ;
- Une assistance sur la communication digitale, les relations presse et publiques ;
- Un mentorat régulier toutes les trois semaines avec les responsables de l'incubateur, les mentors et des experts.

3.2. Bailleurs publics et semi-publics

3.2.1. DER (Délégation Entrepreneuriat Rapide)

La Délégation générale à l'Entrepreneuriat Rapide Femmes et des Jeunes (DER) est une structure publique de financement de l'entrepreneuriat. Créée dans la perspective



d'asseoir de façon durable un cadre catalyseur pour favoriser un accès plus facile des jeunes, des femmes et des couches vulnérables au financement, la DER inscrit son intervention dans le cadre des efforts consentis et actions déployées par l'Etat du Sénégal pour une meilleure autonomisation de sa cible.

L'un des objectifs majeurs de la DER est l'harmonisation des mécanismes de financement destinés aux entrepreneurs. La DER intervient par le biais de :

- Crédits aux entrepreneurs à taux très réduits au profit des jeunes entrepreneurs ;
- Crédits à taux très réduits voire éventuellement nuls au profit de l'autonomisation des femmes. La DER FJ a ainsi mis en place le nano-crédit pour toucher plus facilement cette cible ;

- Prise de participation dans le capital de start-up. La DER peut accompagner les startups en renforçant leur haut de bilan grâce à du capital et/ou à du quasi-capital.

3.2.2. ADEPME

L'Agence de Développement et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises (ADEPME), créée par décret n°2001-1036 du 29 novembre 2001 modifié par le décret n° 2013-996 du 16 juillet 2013.



- **Missions**

- Densifier le tissu des PME ;
- Assister et encadrer les petites et moyennes entreprises ainsi que les microentreprises qui en font la demande ou qui bénéficient de prêts de l'Etat ;
- Renforcer la compétitivité des PME.

- **Domaines d'intervention**

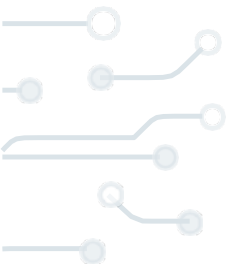
Pour les jeunes entrepreneurs

- **Financement**

L'ADEPME a mis en place un fonds destiné à financer partiellement les services non financiers. Ce fonds est alimenté par des ressources provenant de l'Etat et de Partenaires Techniques et Financiers tels que l'AFD, la Banque Mondiale, la Banque Africaine de Développement et la GIZ.

Ce fonds dénommé Fonds à Frais partagés (FFP) est un mécanisme qui vise à accorder une subvention aux PME pour leur accès aux services non financiers (consultations, formations...). Aussi, les interventions financées par le FFP participent :

- au développement de nouveaux produits, de nouveaux marchés (étude de marché, stratégie commerciale, promotion commerciale, etc.) ;
- À l'amélioration de la gestion des entreprises (système d'information, manuel des procédures, démarche qualité, etc.) ;
- À la facilitation du transfert de technologies et de savoir-faire (formation technique, assistance technique pour l'installation et le démarrage de nouveaux équipements, etc.) ;
- À la facilitation de l'accès au financement (business plan, montage de dossiers de financement, assistance dans la levée de fonds, etc.).



3.2.3. ANPEJ

L'Agence Nationale pour la Promotion de l'Emploi des Jeunes (ANPEJ) a été créée par décret N° 2014-26 du 09 Janvier 2014 en vue d'assurer la mise en œuvre de la politique du gouvernement en matière de promotion de l'emploi des jeunes.



- **Missions**

- Mettre en place un système intégré d'informations et de suivi des groupes cibles sur le marché du travail ;
- Renforcer l'employabilité des jeunes et groupes cibles ;
- Faciliter les conditions d'accès à un emploi aux jeunes et groupes cibles ;
- Faciliter l'accès des jeunes et groupes cibles aux financements des projets ;
- Elaborer un programme d'insertion professionnelle des marchands ambulants ;
- Contribuer à renforcer les capacités techniques et le niveau de conscience civique des marchands ;
- Appuyer et accompagner les jeunes dans l'élaboration et l'exécution des projets ;
- Mener toutes actions pouvant promouvoir l'emploi des jeunes.

- **Domaines d'intervention**

PME/PMI de tous les secteurs

- **Financements**

Afin de lever les contraintes de financement des projets des jeunes entrepreneurs, l'ANPEJ s'appuie sur le dispositif institutionnel de financement mis en place par l'Etat mais également sur les institutions financières privées de la place (Banques, SFD, etc.).

A cet effet, l'agence a mis en place des instruments financiers pour lever ces obstacles et faciliter l'entreprenariat des jeunes. On peut citer :

- Le Fonds de Garantie pour l'Entreprenariat Jeune (FOGAREJ), mis en place par l'ANPEJ et le FONGIP ;
- Le Fonds pour l'Entreprenariat des jeunes (FEJ) mis en place par l'ANPEJ et qui est administré par le Crédit Mutuel du Sénégal (CMS) et la Banque Sahélo-Saharienne pour l'investissement et le Commerce (BSIC).



3.2.4. FONGIP

Le Fonds de Garantie des Investissements Prioritaires (FONGIP) a été créé en mai 2013. Il a été mis sur pied pour agir en complémentarité avec les autres entités publiques de l'écosystème financier afin de mobiliser les ressources financières publiques et privées destinées aux PME en apportant un meilleur confort aux institutions financières. Il constitue dès lors une réponse innovante et adaptée à la demande sociale en permettant :



- D'atténuer les risques liés à l'octroi des crédits aux PME par des établissements financiers généralement réticents ;
- De bonifier les taux d'intérêts appliqués actuellement par les institutions financières.

● Secteurs prioritaires

Les secteurs visés prioritairement sont l'agriculture, l'agro-industrie, la pêche, l'aquaculture, le tourisme, le textile, l'habitat social et économique, les technologies de l'information et de la communication, les téléservices, les industries culturelles, l'artisanat, les énergies renouvelables, les infrastructures et le transport.

● Missions du fonds

Le Fonds de Garantie des Investissements Prioritaires (FONGIP) a pour mission :

- D'intervenir dans l'octroi de garanties pour le financement :

des porteurs de projets et des groupements d'intérêt économique de femmes ou de jeunes réalisant des investissements dans l'agriculture, l'agro-industrie, la pêche, l'aquaculture, le tourisme, le textile, l'habitat social et économique, les nouvelles technologies de l'information et de la communication, les téléservices, les industries culturelles, l'artisanat, les énergies renouvelables, les infrastructures et le transport, aux fins de création d'entreprises, d'extension d'entreprise et de prise de participation, de rénovation des équipements et de renforcement de fonds de roulement lié à l'investissement ;

Des petites et moyennes entreprises (PME) et des groupements socioprofessionnels soumissionnaires et attributaires des marchés publics pour le renforcement des secteurs prioritaires ;

- De bonifier les prêts des institutions financières en faveur des PME, des groupements de femmes et de jeunes dans les secteurs prioritaires en mettant à la disposition les ressources d'appoint, dans le cadre de conventions signées avec elles ;
- D'assurer le conseil et l'assistance technique en faveur des entreprises bénéficiaires de la garantie du Fonds ;
- D'entreprendre tout projet de partenariat avec les institutions intervenant dans le domaine de la promotion de l'entrepreneuriat (sociétés privées de conseil et d'analyses financières, incubateurs, associations, écoles de formation) ;
- De gérer des fonds de garantie pour le compte des tiers.

● **Bénéficiaires du fonds**

Les bénéficiaires du Fonds sont :

- Les PME, les Groupements d'Intérêt Economique de femmes et de jeunes et d'une manière générale, tout porteur de projet ayant trait à une activité créatrice de revenus et d'emplois dans les filières prioritaires visées à l'article 2 et porteuses de croissance ;
- Les Systèmes Financiers Décentralisés au sens de la loi organique n° 2008-47 du 03 septembre 2008 portant réglementation des systèmes financiers décentralisés ;
- Les établissements de crédit au sens de la loi n° 2008-26 du 28 juillet 2008 portant réglementation bancaire.

3.2.5. FONISIS

Le Fonds Souverain d'Investissements Stratégiques (FONISIS SA.) a été créé par la loi 2012-34 adoptée le 27 décembre 2012. Il adhère aux Principes de Santiago qui régissent le



fonctionnement des plus grands fonds souverains internationaux de pays membres du Fonds Monétaire International (FMI). Le FONISIS est membre de l'IFSWF (International Forum of Sovereign Wealth Funds), le Forum international des fonds souverains et de l'AVCA (African Private Equity and Venture Capital Association), l'Association africaine du capital-investissement et du capital-risque.



● Missions

Le FONSI a pour mission de promouvoir le rôle de l'Etat du Sénégal, en tant qu'investisseur, partenaire et complément du secteur privé, ceci dans le but de soutenir les investissements directs afin d'accélérer le développement économique et social du pays, en créant de la richesse et des emplois pour les générations présentes et futures.

Pour s'atteler à sa mission, le FONSI orientera ses actions principalement vers :

- Des investissements directs ou indirects permettant d'accélérer le développement du tissu économique national ;
- Le développement de champions nationaux dans les secteurs clés ;
- La revalorisation des actifs, qui lui sont transférés par l'Etat du Sénégal ;
- L'accélération du développement de l'activité de capital-investissement au Sénégal.

● Financement

- Le projet doit relever des domaines identifiés par le Plan Sénégal Emergent ;
- La valeur du projet doit répondre à un seuil plancher de 300 millions de FCFA ;
- Le projet doit être financièrement rentable ;
- Le projet doit avoir un impact socio-économique réel, notamment en emplois directs et indirects.

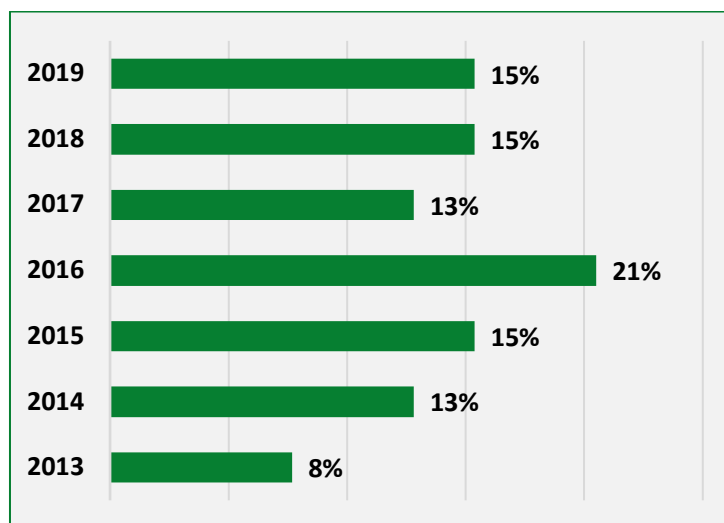
Le FONSI intervient également par les fonds mis en place.

Le ticket minimal varie entre 50 à 200 millions de FCFA selon le fonds. Le taux de rentabilité minimal attendu d'un projet est spécifique à l'objectif du fonds.



3.3. Les entreprises

3.3.1. Création



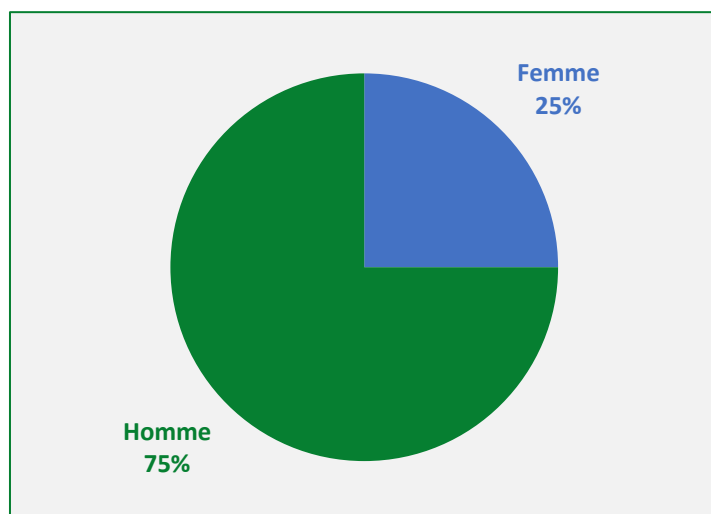

30% des entreprises créées entre 2018/2019.

Contre

20% sur l'année 2016.

Sources : NTF IV 2020 et VIVATECH 2019

3.3.2. Répartition par genre



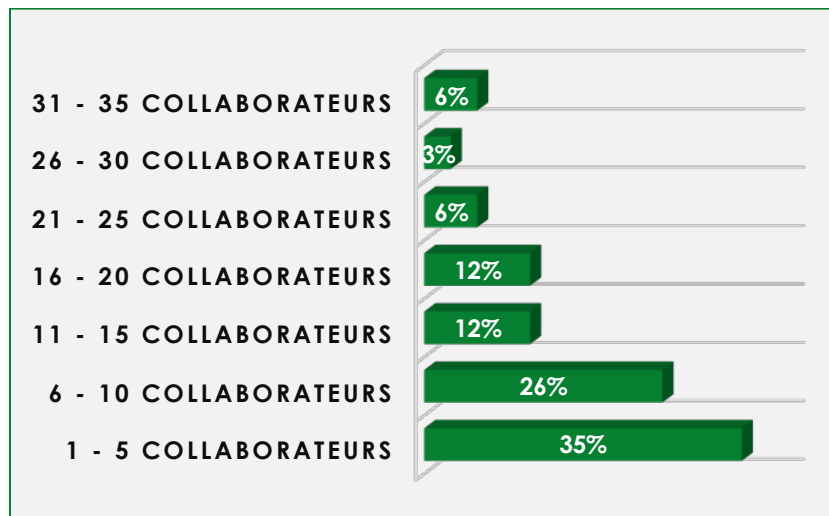

25%

La part des femmes dans la direction ou gestion des start-ups.

Sources : NTF IV 2020 et VIVATECH 2019



3.3.3. Employabilité

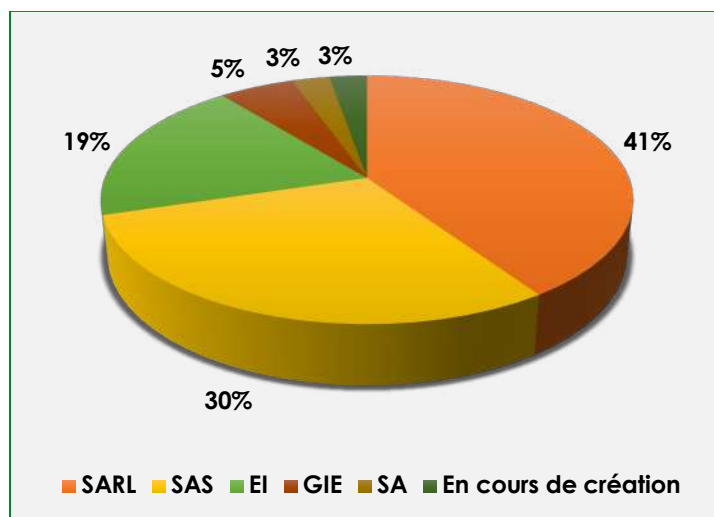


La majorité des start-ups est composée de petites équipes (1 à 5 personnes).

Plus globalement la taille des équipes varie entre une et 35 personnes.

Sources : NTF IV 2020 et VIVATECH 2019

3.3.4. Statut Juridique

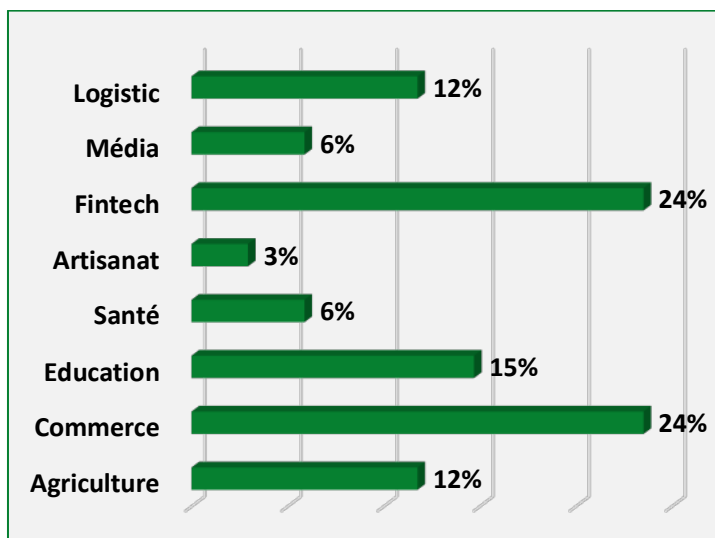


La majorité de ces start-ups sont de type SARL (41%). Elles sont suivies des Sociétés à Actions Simplifiées (SAS) (30%) et les Entreprises Individuelles (EI) (19%).

Sources : NTF IV 2020 et VIVATECH 2019



3.3.5. Domaines d'activité

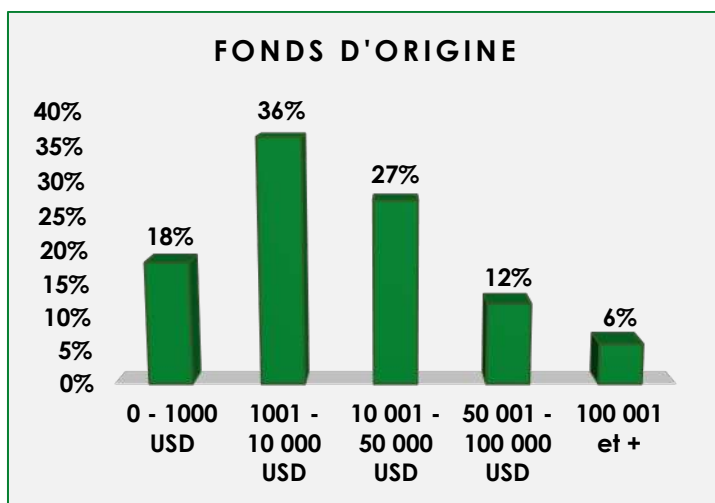


24%
Dans le FINTECH

24%
Dans le E-commerce

Sources : NTF IV 2020 et VIVATECH 2019

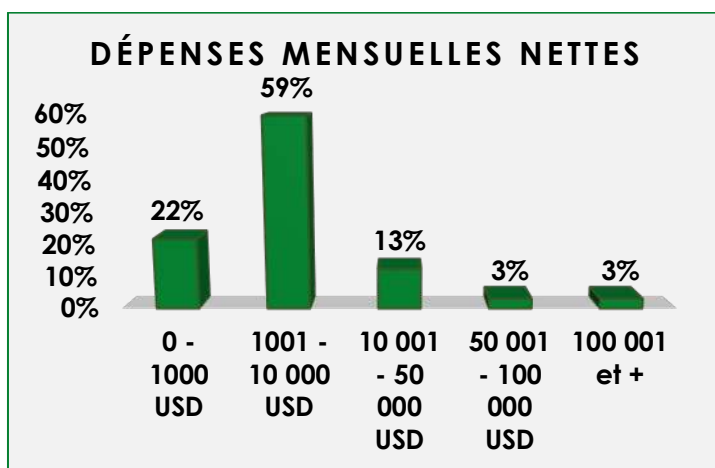
3.3.6. Financements



54%

Des fonds de démarrage ne dépassent pas 10.000 USD

Sources : NTF IV 2020 et VIVATECH 2019

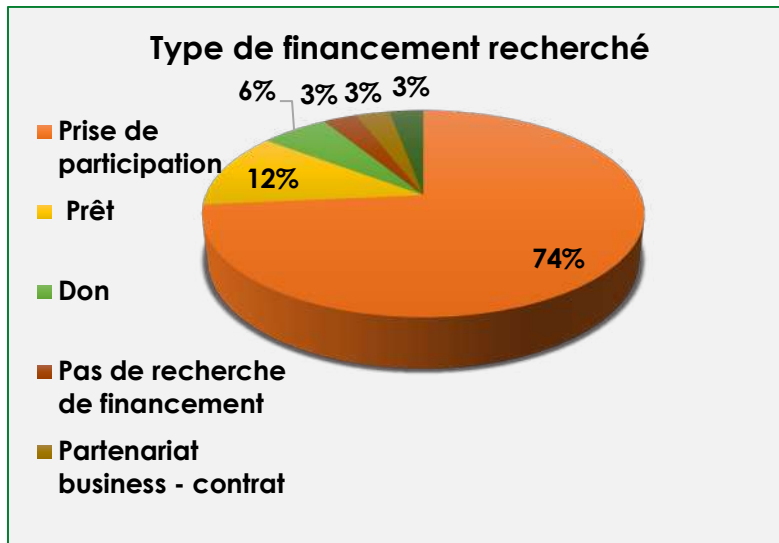


81%

Des dépenses mensuelles ne dépassent pas 10.000 USD.



Sources : NTF IV 2020 et VIVATECH 2019



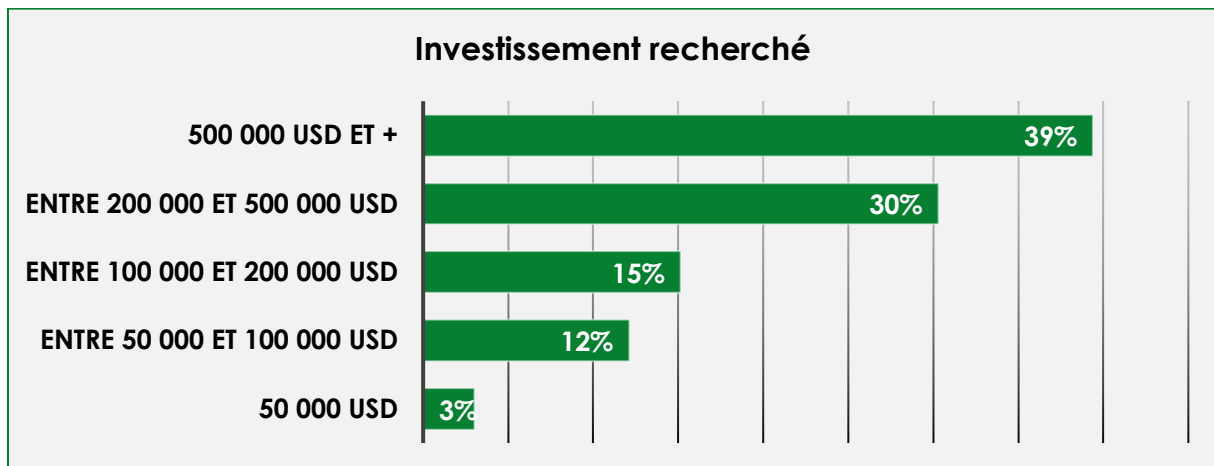
74%

Des entreprises sont favorables à une prise de participation.

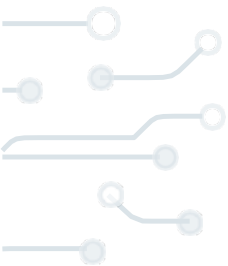
61%

Des entreprises ont besoin d'investissement compris entre 50.000 USD et 500.000 USD.

Sources : NTF IV 2020 et VIVATECH 2019



Sources : NTF IV 2020 et VIVATECH 2019



3.4. Les systèmes de financements décentralisés

3.4.1. OIKOCREDIT SENEGAL

Domaines d'intervention :

Entreprise appartient à tout un groupe de personnes (coopérative, société détenue par de nombreux actionnaires, ONG) ou bien nombreux en à bénéficier sous forme d'emplois, de partage de bénéfices...



- **Eligibilité :**

- Avoir pour bénéficiaires un groupe de personnes désavantagées ;
- Avoir un besoin manifeste d'investissement étranger ;
- Une attention particulière est accordée à l'impact écologique et à la protection de la biodiversité.

- **Modes d'intervention :**

Accorde des prêts mais pas de dons.

- **Conditions de Financement :**

- Des prêts en monnaie forte situant entre 50.000 et 2 millions d'euros, avec un délai de remboursement allant de 3 à 10 ans et un taux d'intérêt respectif de 90% (10% selon qu'il s'agit de prêt en euro ou en dollars américains) ;
- Des prêts en monnaie locale avec un taux d'intérêt variable, dépendant du taux encours sur le marché local et du risque de dévaluation ;
- Garanties apportées aux banques locales qui octroient un prêt en monnaie locale. Les termes du prêt sont alors négociés avec la banque locale.



3.4.2. Fondation Sen 'Finances

- **Domaines d'intervention :**

Agriculture, Pêche, Elevage, Artisanat, Petite industrie, Toute activité de valorisation des produits de ces secteurs.

- **Eligibilité :**

- Systèmes financiers décentralisés agréés par l'administration ;
- Structures d'appui reconnues par l'Etat ;

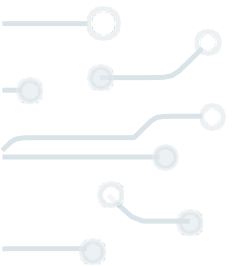


- **Modes d'intervention :**

- Lignes de crédit aux Systèmes Financiers Décentralisés agréés ;
- Assistance technique ou financières aux Systèmes Financiers Décentralisés agréés, avec l'appui de partenaires opérationnels ;
- Intervient dans le cadre de la micro finance intégrée

- **Conditions de Financement :**

- Taux d'intérêt : le taux d'intérêt est de 8% annuel. Les annuités sont constantes et trimestrielles ;
- Durée : Les lignes de crédits sont accordées pour une durée maximale de trois ans ;
- Différé : Un différé maximum de trois mois peut être accordé ;
- Les garanties : Les garanties peuvent être de plusieurs types, et en particulier :
 - Hypothèque (si le SFD dispose de biens meubles) ;
 - Nantissement du matériel ;
 - Caution solidaire des membres du Conseil d'Administration ;
 - Blocage de fonds ;
 - Adhésion à un Fonds de garantie.



3.4.3. Fonds de la microfinance

- **Domaines d'intervention :**

PME/PMI de tous les secteurs

- **Conditions de Financement :**

- Le plafond est de 5 000 000 FCFA ;
- La durée de crédit est de 24 mois ; dans certains cas 36 mois ;
- Un délai de grâce de 3 mois ;
- Le taux d'intérêt est de 5% par an ;
- Les échéances peuvent être mensuelle, trimestrielle.

NB : La garantie est soit réelle et / ou personnelle (gage, nantissement, caution) ; plus un frais de dossier de 50 000 FCFA



3.4.4. CMS (Crédit Mutuel du Sénégal)

- **Domaines d'intervention :**

Agriculture, Elevage, Pêche, Industrie, Commerce

- **Eligibilité :**

Projets localisés dans toutes les régions

- **Modes d'intervention :**

- Prêts projets ;
- Formation.

- **Conditions de Financement :**

- Taux d'intérêt débiteur : applicable sur le montant dû ;
- Taux d'intérêt créditeur : 3% l'an.



3.4.5. Baobab Sénégal

- **Domaines d'intervention :**

- Les entreprises de services ;
- Le commerce ;
- La production ;



- **Eligibilité :**

Toutes les micros et petites entreprises qui souhaitent développer leur activité.

- **Modes d'intervention :**

- Crédits de Fonds de Roulement : de 100 000 FCFA à 3 millions FCFA ;
- Crédits d'Investissement : de 100 000 FCFA à 5 millions FCFA.

- **Conditions de Financement :**

- La durée de remboursement des crédits varie de 3 à 24 mois selon l'objet du crédit ;
- La durée du crédit est étudiée avec le client afin qu'il soit le plus adapté aux besoins de l'entreprise.

3.5. Banques et établissements financiers

3.5.1. BSIC (Banque Sahélo-Sahélienne de l'investissement et du commerce)

- **Domaines d'intervention :**

Opérations de banque tant pour son compte que compte de tiers ou en participation au Sénégal et à l'étranger



Tous les secteurs d'activités

- **Eligibilité :**

- Affaires
- Privés

- **Modes d'intervention :**

Investissement à moyen terme.

- **Conditions de Financement :**

- Le taux d'intérêt est de 8 à 12%
- Une durée de 3 à 8 ans maximum.

3.5.2. CBAO (Compagnie bancaire de l'Afrique Occidentale)

- **Domaines d'intervention :**

- Opérations de banque tant pour son compte que pour le compte de tiers ou en participation au Sénégal et à l'étranger
- Toutes opérations financières, commerciales, mobilières et immobilières pouvant intéresser la banque ou s'y rattacher.
- Lignes de crédits pour le financement des projets :
 - Lignes de crédit
 - Fonds de Contrepartie Sénégalo Suisse
 - Fonds de Garantie de l'Afrique de l'Ouest
 - Fonds de Contrepartie Belgo Sénégalais
 - Caisse Française de Développement



- **Eligibilité :**

- Small Business (petite entreprise et micro-entreprise)
- PME / PMI du secteur formel

- **Modes d'intervention :**

- Augmentation de capital
- Achats d'actions
- Apports en comptes courants
- Achats de titres convertibles



- **Conditions de Financement :**

- Fonds de Garantie de l'Afrique
 - Durée du crédit : 2 à 5 ans
 - Plafond de financement : 100 millions de FCFA
- Fonds de Contrepartie Belgo Sénégalais
 - Taux : 8% l'an
 - Durée : 5 ans maximum dont 1 an différé
 - Rythme de remboursement : mensuel, trimestriel ou semestriel

3.5.3. SGBS (Société Générale de Banque au Sénégal)

- **Domaines d'intervention :**

- Opération de banque tant pour son compte que pour celui des tiers ou en participation au Sénégal et à l'étranger
- Toutes opérations commerciales, financières, mobilières, immobilières de production pouvant intéresser la banque ou s'y rattacher.



Lignes de crédits pour le financement de projets	Domaines d'intervention	Conditions de Financement
Ligne AFD	Agriculture, Industrie, Transport, Tourisme	<ul style="list-style-type: none"> ● Taux : 5% majoré de 5% maximum ; ● Durée : 4 ans minimum, 12 ans maximum ; ● Différé : 4 ans maximum ; ● Commissions d'engagement : 0,5% l'an payable semestriellement à terme échu ; ● Rythme de remboursement : semestriel ; ● Frais de dossier et d'assurance

Ligne BAD (PMIA)	Agriculture	<ul style="list-style-type: none"> • Taux : 7% ; • Durée : 7 ans ; • Différé : 1 an au maximum ; • Rythme de remboursement : mensuel, trimestriel, annuel ; • Frais de dossier
Ligne BOAD	Artisanat	<ul style="list-style-type: none"> • Taux : 10% l'an ; • Durée : 7 ans ; • Différé : 1 an au maximum ; • Rythme de remboursement : mensuel, trimestriel, annuel ; • Frais de dossier ;
Ligne APE	Industrie, Pêche	
Ligne CFD		<ul style="list-style-type: none"> • Biens d'origine zone franc ; • Apport personnel de 30% ; • Garanties d'usage
Ligne BAD (PMA)	Industrie, Commerce, Tourisme	<ul style="list-style-type: none"> • Apport personnel de 10% minimum ; • Garanties d'usage



3.5.4. ECOBANK – Sénégal

- **Domaines d'intervention :**

- Opération de banque tant pour son compte que pour celui des tiers ou en participation au Sénégal et à l'étranger
- Toutes opérations commerciales, financières, mobilières, immobilières de production pouvant intéresser la banque ou s'y rattacher.



- **Eligibilité :**

Promoteur privé

- **Conditions de Financement :**

La durée du crédit et le taux varient selon les besoins.

3.5.5. Citibank

- **Domaines d'intervention :**

- Opération de banque tant pour son compte que pour celui des tiers ou en participation au Sénégal et à l'étranger ;
- Toutes opérations commerciales, financières, mobilières, immobilières de production pouvant intéresser la banque ou s'y rattacher ;
- Lignes de crédits pour le financement des projets.



- **Eligibilité :**

Projets privés.

- **Conditions de financement :**

- Taux : 8% ;
- Durée : 5 ans maximum dont 1 an différé ;
- Rythme de remboursement : mensuel, trimestriel, ou semestriel, selon l'activité ;
- Les garanties doivent couvrir la totalité du prêt pour les entreprises nouvellement créées et 50% pour les sociétés existantes ;
- L'apport personnel en numéraire est de 10% du crédit sollicité ;

- Références officielles du promoteur (cartes de commerce, carte professionnelle, registre de commerce, statuts et règlements intérieur, etc..).

NB : Plafond de financement : de 5 à 30 millions de FCFA

3.5.6. BHS (Banque de l'Habitat du Sénégal)

- **Domaine d'intervention :**

Habitat

- **Eligibilité :**

- Projets publics
- Projets privés

- **Modes d'intervention :**

Prêt projet

- **Conditions de financement :**

- Taux d'intérêt : 10%
- Durée : 2 ans
- Prêt particuliers jusqu'à 20 ans
- Garantie : Hypothèque de 1^{er} rang
- Apport en numéraire ou en nature



3.5.7. Bank Of Africa – Sénégal

- **Domaines d'intervention :**

- Opération de banque tant pour son compte que pour celui des tiers ou en participation au Sénégal et à l'étranger
- Toutes opérations commerciales, financières, mobilières, immobilières de production pouvant intéresser la banque ou s'y rattacher.



- **Eligibilité :**

- Particuliers



- Entreprises

- **Modes d'intervention :**

Prêts

- **Conditions de Financement :**

La durée du crédit et le taux varient selon les besoins.

3.5.8. BICIS (Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie)

- **Domaines d'intervention :**



BICIS
GROUPE BNP PARIBAS

- Opérations de banque tant pour son compte que pour celui de tiers ou en participation au Sénégal et à l'étranger, à toutes opérations commerciales, financières, mobilières, immobilières pouvant intéresser la banque ou s'y rattacher,
- Lignes de crédit pour le financement des projets comme :

Ressources propres de la BICIS

Industrie, Commerce, Tourisme

- **Conditions de financement :**

- Commissions d'engagement : 0,5% l'an payable semestriellement à terme échu ;
- Rythme de remboursement : mensuel, trimestriel, semestriel ou annuel, frais de dossier

- **Eligibilité :**

- Promoteur individuel ;
- Commerçant inscrit au RC (Registre de Commerce) ;
- Personnes morales disposant de tous les éléments justifiant leur existence et leur fonctionnement.

- **Modes d'intervention :**

- Prêts projets
- Ligne de crédit

Lignes de crédits pour le financement de projets	Domaines d'intervention	Conditions de Financement
Ligne de crédit AFD	Industrie, Agriculture, Transports, Tourisme	
Ligne de crédit BAD « PMIA »	Agriculture	<ul style="list-style-type: none"> • Taux : 7% ; • Durée : 7 ans ; • Différé : 1 an au maximum ; • Rythme de remboursement : mensuel, trimestriel, annuel ; • Frais de dossier
Ligne BOAD	Artisanat	<ul style="list-style-type: none"> • Taux : 10% l'an ; • Durée : 7 ans ; • Différé : 1 an au maximum ; • Rythme de remboursement : mensuel, trimestriel, annuel ; • Frais de dossier

NB : Les garanties peuvent être le cautionnement, aval, lettre de garantie et des garanties réelles (gage, nantissement, hypothèques...).

3.5.9. Banque Atlantique

- **Domaines d'intervention :**

- Opération de banque tant pour son compte que pour celui des tiers.
- Toutes opérations commerciales, financières, mobilières, immobilières de production pouvant intéresser la banque ou s'y rattacher.
- Financement personne physique et morale



GRUPE BANQUE CENTRALE POPULAIRE

- **Eligibilité :**

Tous les secteurs d'activités sont éligibles.



3.5.10. BIS (Banque Islamique du Sénégal)

- **Domaines d'intervention :**

- Opération de banque tant pour son compte que pour celui des tiers ou en participation au Sénégal et à l'étranger
- Toutes opérations commerciales, financières, mobilières, immobilières de production pouvant intéresser la banque ou s'y rattacher.



- **Eligibilité :**

Financement de projets

- **Modes d'intervention :**

- MORABAHA : opération d'achat ou de revente au promoteur (la revente est assortie d'une marge bénéficiaire) ;
- MODARABA : mise à disposition par la banque d'un capital au titre d'une opération déterminée avec partage des pertes et profits entre la banque et l'opérateur ;
- MOSHARAKA : la banque et l'opérateur apportent chacun une partie du capital. Les deux parties sont rémunérées au prorata de la clé de répartition convenue ;
- IJARA : concerne les biens d'équipement et fonctionne comme le crédit-bail classique

- **Conditions de financement :**

- Marge bénéficiaire : est fonction des différentes d'intervention et des conditions convenues entre la banque et le promoteur : partage des pertes et profits d'accord partie ;
- Le Taux et le Délai de remboursement dépendent du produit ou du matériel (acheminement, commercialisation, amortissement) ;
- Commission : les frais de dossier s'élèvent à 10 000 Fcfa hors T.O.B

NB : * Les garanties peuvent être le cautionnement, aval, lettre de garantie et des garanties réelles (gage, nantissement, hypothèques...).

Lignes de crédit disponibles :

Ligne de crédit DAR-ALMAL :

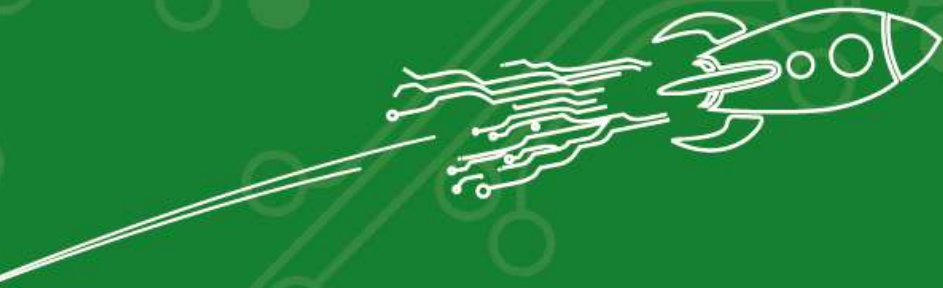
- Permet le tirage des ressources jusqu'à un plafond de 1,2 milliards Fcfa, et permet la garantie sur une opération d'import / export jusqu'à 1,8 milliards Fcfa ;
- La Banque Islamique de Développement a mis à la disposition de la BIS une ligne de crédit de 5 milliards Fcfa pour le refinancement de ses opérations.

3.6. Fond de capital investissement

Organisation	Domaine d'intervention	Coût du financement
Brighmore Capital	Service financier, Fin-tech, Energie renouvelable, Médecine	Taille cible des investissements : 1 à 3 millions d'euros
Téranga Capital	Start-up à forte croissance liée à l'innovation	Retour sur investissement désiré > 20%
Afig Funds	Start-up à fort potentiel au niveau régional	Besoin compris entre 20 et 200 Millions de FCFA et retour sur investissement désiré > 20%
Partech Ventures	Start-up à forte croissance liée à l'innovation	Ticket de financement variant entre 5 et 20 Millions de FCFA
M&A Capital	PME régionales	Plafond de 100 millions
Root Capital	PME / PMI dans l'agriculture	1,5 million de dollars US
Etimos	Micro-entreprise, agriculture	15 Millions d'euros
AIP (Africaine d'investissement participatif)	Porteurs de projets viables	350 000 Euros
I&P (Investisseurs / Partenaires)	PME en Afrique Subsaharienne opérant dans tous les secteurs	300 000 à 1,5 Millions d'Euros
Orange Digital ventures	Digital, Fin-Tech	Early stage à hauteur de 500 000 à 3 Millions d'euros







CHAPITRE 4

Les différentes étapes de la levée de capitaux

Chapitre 4 : Les différentes étapes de la levée de capitaux

4.1. Conditions de réussite de la demande de financement

4.1.1. Capacité d'autofinancement

Compte tenu de leurs risques élevés, les étapes de faisabilité et de développement d'un programme d'innovation se financent traditionnellement par augmentation des fonds propres ou par utilisation de la capacité d'autofinancement de l'entreprise. Cette première source de financement peut évidemment être complétée par des crédits bancaires. Mais la capacité d'autofinancement est un élément déterminant d'analyse de la demande de financement. De plus, il y a deux facteurs déterminants pour la réussite d'un dossier de financement :

a) Preuve de la compétence

Une jeune entreprise ne vaut que par la qualité des femmes et des hommes qui y participent et, au premier chef, de ceux qui portent le projet. Quelques points importants s'agissant des qualités personnelles du chef de projet et de son équipe :

- Les compétences / la formation de chaque membre de l'équipe ;
- La volonté / motivation ;
- La capacité d'écouter et d'accepter la critique ;
- La facilité à déléguer, partager, rechercher de l'aide.

b) Preuve de la rentabilité

Il est essentiel de pouvoir prouver à terme le potentiel économique du projet. Il faut un modèle économique viable qui fournisse des informations sur la rentabilité et le coût de revient. Il faut pouvoir prouver que le financier va gagner de l'argent. Enfin, l'analyse du marché est un facteur primordial pour la rentabilité :

- la maturité du marché : il est impératif d'analyser la maturité du marché afin de ne pas arriver trop tôt ou trop tard. On recherche les besoins du marché qui pourraient correspondre à l'usage de la technique considérée ;
- l'accès au marché : il faut savoir comment accéder au marché ;
- la solvabilité du marché : on recherche les besoins qui correspondent à une demande apparemment solvable du marché ;
- l'attractivité du marché par son volume et sa croissance ;
- la pérennité du marché : étudier sa capacité à durer dans le temps.

Les entrepreneurs innovateurs rencontrent souvent des difficultés à trouver le financement dont ils ont besoin. Concevoir un plan de développement convaincant, identifier les bons investisseurs et conclure l'affaire dans les meilleurs délais constituent de sérieux défis. Toutefois les activités d'investissements restent nombreuses et peuvent bénéficier à de nouveaux projets. Les investisseurs conservent leur intérêt pour les nouveaux projets.

Un entrepreneur qui satisfait aux principales conditions de financement représente une opportunité d'investissement sûre. Un projet d'affaires solide et de qualité, un plan de développement convaincant, un schéma d'exploitation réaliste et une équipe de gestion compétente attireront inmanquablement l'attention des investisseurs et des banques.

De plus, si l'entrepreneur bénéficie de l'assistance nécessaire au cours du processus et est conseillé sur la meilleure façon de susciter l'intérêt du plus grand nombre possible d'investisseurs, le financement est alors à portée de main.

4.1.2. Identification des besoins de financement

Concernant les financements, vous devez vous intéresser aux questions suivantes :

- Quel est le financement requis après évaluation ?
- A combien s'élève l'apport propre ?
- Où pourrai-je faire un prêt ? Quelles sont les conditions du prêt ?
- En combien de temps pourrais-je rembourser ?
- Quelles garanties sont suffisantes pour le prêt requis auprès des institutions financières ?

Liste de contrôle : Quel est le financement requis ?

Quel est l'objet de la demande de financement ?	<ul style="list-style-type: none"> • Une création dans un domaine nouveau par exemple • Une extension en vue du renouvellement des investissements, • Ou diversification de produit, • Ou augmentation de la production.
De combien dois-je disposer ?	Si vous voulez avoir un prêt, le bailleur s'attend à ce que vous fassiez aussi un investissement de vos propres ressources. Calculez votre contribution !
Où pourrais-je faire un prêt ? Quelles sont les conditions du prêt ?	Les banques commerciales, les mutuelles d'épargne et de crédit, les institutions financières locales, les institutions financières internationales, les sociétés financières décentralisées et des fonds spécifiques.
En combien de temps pourrais-je rembourser ?	Le bailleur veut savoir quand elle sera remboursée ! Calculez votre bénéfice à partir de l'investissement ainsi que le temps nécessaire pour le remboursement.
Quelles garanties sont suffisantes pour le prêt requis auprès des institutions ?	Hypothèque, le gage, le nantissement, l'aval.



Si vous ne savez pas comment votre crédit/investissement générera des bénéfices, vous avez un autre problème - ne financez pas !

Ai-je besoin de fonds parce que mes clients ne paient pas ?

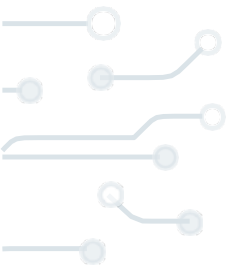
Vous avez un problème de liquidité. Vous devriez exiger de vos clients d'être payé plutôt que de faire un prêt !

Ai-je besoin de fonds parce que mes ventes sont actuellement faibles ?

Si vous ne prévoyez pas d'investir l'argent, comment pourriez-vous rembourser ? Pensez à trouver un moyen d'augmenter vos ventes (ex. marketing) plutôt que d'avoir recours à un prêt !

4.1.3. Causes diverses de manque de capital à résoudre avant le financement

Des problèmes, autres que le manque de financement, pourraient occasionner votre manque de fonds. Dans ce cas, ne demandez pas un prêt mais essayez plutôt de trouver une solution à votre problème réel !





4.2. Procédures de demande de prêt

4.2.1. Préalables et conditions de demande de prêt

La plupart des emprunteurs doivent avoir été un client de l'établissement pendant 3-6 mois.

- Le demandeur doit disposer d'un bon relevé de compte.
- Son historique de remboursement de dettes doit être clair et sans problèmes.
- La plupart des établissements fournissent des formulaires d'estimation de crédit à leurs clients. Pour chaque classe de clients – travailleurs salariés, emprunteurs individuels, emprunteurs institutionnels (petites entreprises, grandes sociétés) prêts de groupe, existe un formulaire type.



- Le formulaire de demande est complété par
 - Une fiche de garantie signée par le garant (nom de l'emprunteur avec l'adresse complète, la sécurité offerte par le salaire, terrain, immeuble, véhicule, stock ou fonds de roulement avec une indication de la valeur actuelle) ;
 - Un rapport de résultats antérieurs (prêt antérieur octroyé, dernier résultat de remboursement de prêt, recommandation pour un nouveau prêt).

Le dossier de prêt doit être rempli sur la base des états financiers (compte de résultat et bilan antérieur).

Guide des consultants pour la facilitation de l'accès au crédit des petites et moyennes entreprises

- Le consultant qui traite avec l'entrepreneur, afin d'évaluer les besoins réels, faire une revue de la situation de l'entreprise concernée, est souvent confronté aux problèmes financiers de ce dernier. Quelles sont les causes réelles du manque de financement ? La question décisive du financement devrait être la situation du marché des entreprises. Lorsque l'opérateur rencontre des problèmes avec les ventes et les clients, le facilitateur devrait hésiter à recommander des activités de crédit. En général, une petite ou micro entreprise ayant des problèmes de marché peut ne pas être facilement en mesure d'utiliser le crédit à bon escient.
- Si l'entreprise rencontre une rupture d'investissement, de machines, de matières premières ou veut étendre son entreprise à la faveur d'une bonne situation de ventes, le crédit peut être une solution appropriée.
- Dans ce cas, une analyse de la situation et des projets de l'entreprise devrait être faite à travers un plan d'affaires. Ce plan d'affaires devrait être rédigé par l'opérateur lui-même aidé par le consultant.
- En même temps, l'opérateur devrait rapidement ouvrir un compte et renforcer son épargne car des fonds propres constituent un argument solide dans l'obtention d'un prêt.
- Simultanément à ces préparations au niveau de l'opérateur, des informations au niveau de la banque ou de la micro finance doivent aussi être obtenues. Quelles sont les institutions de financement qui peuvent être sollicitées ? Quelles sont les conditions de la demande de prêt ? Individuel ou groupe collatéral ? Plafonnement ? Les taux d'intérêt ? Périodes de remboursement et conditions ? Période de grâce ?
- Enfin, retirer le formulaire de demande de prêt.

4.2.2. Formalisation de l'entreprise

Bien que les institutions de microfinance préfèrent prêter aux petites entreprises, elles mettent en évidence ses problèmes dans une certaine mesure. Les aspects cruciaux des estimations de prêt états financiers, démonstration de capacité de remboursement et garanties sont considérés plus problématiques avec les petites entreprises qu'avec les grandes. Plusieurs

banquiers affirment que les PME ne disposent souvent pas de comptes, de plan d'affaires formel et de titre pour leurs garanties.

L'enregistrement au Registre des Impôts et à l'Inspection du Travail et l'obtention d'un NINEA sont des prérequis dans toutes les institutions financières pour un accès au crédit pour le commerce. L'enregistrement lui-même est une procédure administrative pas simple (voir procédures d'enregistrement de l'entreprise - guide 2 sur la formalisation).

4.2.3. Etats financiers

Le premier obstacle pour l'accès au crédit des PME est l'exigence par les institutions financières d'états financiers des exercices passés de l'entreprise que beaucoup de PME ont du mal à fournir.

Le degré de cette contrainte à l'accès au crédit varie selon les institutions de financement. Celles qui ciblent principalement les micros entreprises n'exigent généralement pas de bilan ou de compte de résultat. Toutefois, elles sont néanmoins intéressées par les résultats antérieurs de l'entreprise candidate au crédit.

D'autres institutions exigent du candidat au prêt de remplir leurs données financières dans un formulaire conçu par la banque. La tâche est moins complexe pour les PME que de produire de façon indépendante ses propres états. Toutefois, elles ont besoin d'un support pour remplir correctement les formulaires.

Pour l'absence de comptes, plusieurs établissements utilisent des relevés de comptes bancaires comme moyen d'analyser les antécédents financiers d'une petite entreprise. Ce qui signifie que l'accès au crédit pour cette entreprise dépend fortement de relevés de compte actifs et créditeurs.

Le formulaire d'état financier le plus strict est l'audit des comptes. Selon la SYSCOHADA, toutes les entreprises enregistrées en tant que SARL, doivent obligatoirement tenir des comptes audités. Ainsi, les bailleurs exigent des SARL la présentation de comptes audités avec les formulaires de prêt. Les bailleurs savent que le problème des SARL n'est pas la présentation des comptes audités, mais plutôt la qualité des comptes.

Ceci est aussi vrai pour les autres formes de registre : la principale contrainte des PME est de convaincre le bailleur de la fiabilité de ces données. La confiance des bailleurs à toute forme de document est faible. Elles vérifient en consistence le registre des ventes et les informations des formulaires et les comparent avec d'autres informations données par le candidat au prêt. Lorsque les bailleurs analysent les relevés de comptes, elles se demandent si le candidat a contracté des dettes dans d'autres banques. Concernant les comptes audités, ils jouent un rôle important si le bailleur considère l'auditeur des comptes comme une source fiable.

4.2.4. Plan d'affaires

Outil de présentation et de gestion d'un projet d'entreprise, le plan d'affaires permet de déterminer la stratégie de l'entreprise en mettant en relation et en adéquation ses objectifs, les risques encourus et les moyens nécessaires pour réussir.



4.2.5. Démonstration de la capacité de remboursement

Le deuxième obstacle pour les PME à l'accès au crédit est le scepticisme des banques sur leur capacité de remboursement. Généralement, les PME ont des difficultés pour convaincre les banques sur cette question.

Le point central de la capacité de remboursement est la trésorerie des entreprises après la réception du prêt. Si le prêt sert à financer une seule transaction spécifique, il est facile d'établir la trésorerie. La seule exigence dans ce cas est que le candidat apporte le contrat de commande relatif à la transaction. La banque, alors, recoupe directement avec l'émetteur de la commande.

Mais, la trésorerie devient plus compliquée si la PME postule pour des fonds de roulement ou un investissement fixe. Les rapports sont plus difficiles à déterminer et l'analyse de la banque devient plus complexe. En conséquence les PME doivent apporter plus de preuves.

Le principal facteur pris en considération par la banque est la personnalité du gestionnaire ou du propriétaire de l'entreprise, la possibilité de commercialisation de ses produits, la fiabilité de ses approvisionnements et la marge de bénéfice.

Pour la banque, le plus important c'est la capacité de remboursement du candidat :

$$\text{Revenus} - \text{Coûts} = \text{Bénéfices}$$

$$\text{Bénéfices} - \text{Dépenses personnelles} = \text{Capacité de remboursement}$$

Ces facteurs ne sont pas seulement importants pour l'accès au crédit car ils sont la base de toute entreprise saine. Si le modèle d'une entreprise n'est pas viable, il est plus que justifié qu'il ne reçoive pas de crédit. Toutefois, l'accès au crédit n'est pas discuté ici en termes de modèle d'entreprise, mais du point de vue de l'incapacité des PME à discuter avec les banques de leurs modèles d'entreprise.

Les exigences des banques sur la démonstration de la capacité de paiement varient et ainsi mettent à l'épreuve la capacité des PME à communiquer à un degré différent.

La forme la plus stricte est un plan d'affaires écrit formel comprenant la trésorerie et des prévisions pour le futur (compte d'exploitation prévisionnel). Peu de PME peuvent satisfaire ces exigences. Beaucoup de banques se plaignent du fait que les PME soumettent des plans d'affaires qui, sur le papier semblent très sophistiqués comme lorsqu'ils sont développés pour la PME par des consultants. Mais le promoteur lui-même est incapable de l'expliquer ou de le mettre en œuvre.

Une manière plus flexible d'analyser la capacité de remboursement est d'interviewer le gestionnaire ou le propriétaire de la PME et de visiter son entreprise dans le but de comprendre son modèle d'entreprise. Cette approche est principalement utilisée par les banques servant le plus petit segment des PME.

4.2.6. Les garanties exigées par les IMF

Les sûretés qui constituent un accessoire au crédit n'en restent pas moins déterminantes dans la prise de décision d'octroi ou de rejet d'une demande de crédit. C'est pourquoi les entrepreneurs choisissent dès au départ le type de garantie même si celui-ci n'a pas une incidence sur les opérations de crédit notamment sur le taux de remboursement.

En dehors de la garantie financière recherchée au niveau de la faisabilité et de la rentabilité du projet, la première sûreté sera recherchée au niveau de l'outil de production ou de la production elle-même avant de recourir au patrimoine du dirigeant.

Il s'agit dans la plupart des cas, et selon les données d'enquête de sûretés réelles, des cautions solidaires et individuelles, de nantissement, d'hypothèque immobilière, etc., que nous examinerons dans les développements à venir.

● **Les sûretés réelles**

Elles portent sur des biens meubles et immeubles.

a. L'hypothèque

C'est une sûreté portant sur des biens ou des droits (terrain, appartement, construction) immobiliers et par exception sur certains biens meubles qui, par leur nature, sont susceptibles d'être soumis à des mesures de publicité. Ces biens (navires de mer, bateaux de rivière, aéronefs, etc.) par leur valeur peuvent être une base de crédit pour leur propriétaire.

Un contrat d'hypothèque consiste en l'affectation d'un bien meuble au créancier pour garantir l'exécution d'une obligation. Il y a lieu de préciser que cette affectation ne signifie pas une dépossession comme dans le cas du gage. C'est une garantie qui porte sur des biens indivisibles c'est-à-dire que chaque fraction de l'immeuble répond de la totalité de la dette.

Les pièces déposées à la conservation par le constituant sont : deux bordereaux identiques rédigés contenant les noms des débiteurs et créanciers, l'immeuble et le montant de la créance garantie, l'acte notarié ainsi que l'acte d'acquisition.

Ce dernier n'est pas forcément le débiteur et doit avoir publié l'acte d'acquisition de l'immeuble avant l'inscription. Si cette formalité est accomplie, le conservateur des hypothèques doit l'inscrire sur le registre auquel il annexe une fiche de référence au nom du propriétaire de l'immeuble dans le cas contraire, il ne procède pas à l'inscription. Aussi le créancier à tout intérêt à procéder rapidement à l'inscription de l'immeuble car celle-ci est attributive de rang (ordre de paiement) en cas d'exécution de l'hypothèque. C'est le droit de préférence qui est un droit de paiement prioritaire qui s'applique. A côté de ce droit, il y a le droit de suite qui consiste en la saisie de l'immeuble par le créancier en quelque main qu'il se trouve donc même s'il n'est plus la propriété du débiteur.

L'hypothèque conservatoire est celle qui est prise avant qu'un jugement de condamnation ne soit obtenu pour éviter que le débiteur n'organise son insolvabilité, c'est la meilleure forme d'hypothèque.

Aucune hypothèque ne peut être inscrite :

- lorsque l'immeuble est vendu et que l'acquéreur a publié son acquisition avant l'inscription de l'hypothèque ;
- lorsque le débiteur est en redressement judiciaire ;
- lorsqu'un commandement de saisie a été publié ;
- lorsque le débiteur décède avant l'inscription et que les héritiers ont accepté la succession sous bénéfice d'inventaire.



L'hypothèque s'éteint par péremption lorsque l'inscription n'est pas renouvelée, par radiation ou « main levée » quand le créancier y renonce, par réduction s'il s'agit de radiation partielle, par purge après publication de jugement de mise en vente aux enchères, par épuisement des fonds en cas de vente, par substitution de garanties et par expropriation pour cause d'utilité publique.

Cette démarche peut difficilement être satisfaite par les PME sous capitalisées et sous équipées.

En général, les PME ne disposent pas d'actif pouvant servir de garantie lors des demandes de financements. Une très faible proportion seulement de SA et de SARL dispose de ce type de patrimoine et c'est la raison pour laquelle elles sont éligibles aux financements bancaires. Selon une étude sur les entraves du développement du crédit au Sénégal (SALL CONS, GRCC), l'inexistence ou l'insuffisance des garanties sont à l'origine de plus de la moitié des rejets des demandes de financement.

b. Le gage

C'est un contrat par lequel un bien meuble est remis au créancier ou à un tiers convenu entre les parties pour le paiement d'une dette, il doit avoir une date certaine. Il faut donc un acte notarié ou sous seing privé lorsque la créance porte sur une somme importante sauf s'il s'agit d'usage en cas de gage commercial.

Le bien doit être remis au créancier, il doit être en sa possession pour éviter que le débiteur ne le dissimule, ne le détériore ou ne le vende. C'est une des conditions essentielles du gage qui n'est remplie qu'avec la remise effective de la chose, toute restitution ultérieure de celle-ci fait disparaître le gage même si elle n'est que momentanée. Cette formalité constitue pour le créancier un inconvénient l'amenant à ne pas consentir plusieurs gages sur le même bien. Le gage prend fin soit avec l'extinction de l'obligation principale soit avec la restitution volontaire du bien objet du gage ou lorsque le juge ordonne la restitution en cas de faute commise par le créancier.

c. Le nantissement

Contrairement au gage, le nantissement est une garantie qui ne nécessite pas dépossession. Il concerne les biens pour lesquels une dépossession serait gênante pour l'affectant (matériel d'équipement par exemple).

C'est une garantie pour laquelle le débiteur conserve la propriété de tous ses biens tout en remettant au créancier, le titre représentatif des biens ou des marchandises pour qu'à l'échéance, si le débiteur ne s'acquitte pas du paiement de la dette que la garantie puisse être mise en œuvre. Cela veut dire que le créancier va user du titre pour prendre les biens entre les mains du débiteur ou du tiers convenu. Nous distinguons deux principaux cas de nantissement :

- **le nantissement du fonds de commerce** : il permet à la banque d'avoir un droit de vente de l'entreprise si le débiteur ne peut plus rembourser ses crédits. La banque peut alors demander en justice la vente forcée et se faire payer par préférence. Il porte obligatoirement sur l'enseigne, le nom commercial, le droit de bail, la clientèle et l'achalandage. Dans la pratique, le nantissement du fonds de commerce est une garantie précaire pour la banque puisqu'elle varie au gré de la bonne marche de

l'entreprise. Paradoxalement, c'est lorsque cette dernière est en difficulté que la garantie est la plus utile aux intérêts de la banque.

- **Le nantissement des valeurs mobilières :** peut contrairement au premier faire objet d'enregistrement et est réalisé par simple acte sous seing privé conclu avec la banque. Il n'empêche pas de modifier sa composition afin de poursuivre l'évolution du marché financier. La banque peut autoriser la vente de certaines valeurs pour acheter d'autres qui se substitueront aux précédentes mais les gains, dividendes et intérêts des valeurs sont ajoutés automatiquement sur le compte et nantis à leur tour jusqu'au remboursement de la dette. Par ailleurs, si le débiteur vend les titres nantis, la banque pourra faire valoir ses droits vis-à-vis du tiers acquéreur.

d. Autres types de nantissement

Le nantissement du matériel d'équipement ou de l'outillage et le nantissement de véhicule.

Pour ce qui concerne le nantissement du matériel d'équipement, nous distinguons le gage :

- exclusivement destiné à la garantie d'une créance trouvant son origine dans une opération d'achat d'outillage et du matériel professionnel portant sur l'outillage ou le matériel acheté ;
- sans dépossession de l'affectant donc soumis à la publicité.

Quant au nantissement du véhicule automobile, il s'agit d'un gage :

- portant sur la garantie d'une créance trouvant son origine dans une opération d'achat de véhicule automobile ;
- portant sur le véhicule acheté ;
- sans dépossession de l'acheteur donc soumis à la publicité.

NB : Tous les engins neufs ou d'occasion, assujettis à une déclaration de mise en circulation et pourvus d'une carte grise c'est-à-dire les véhicules automobiles en général (voiture particulière, camion, etc.), les tracteurs agricoles, les cycles à moteur, etc. ; peuvent être gagés.

● Les sûretés personnelles

Il y a le cautionnement qui est un engagement pris par une personne physique ou morale appelée caution, de payer ce que doit le débiteur principal, si celui-ci manque à ses obligations contractuelles. Le cautionnement doit être distingué de :

- **la lettre d'intention** qui est généralement une lettre pouvant être qualifiée de lettre de patronage, de confort ou d'apaisement par laquelle une société, à l'occasion d'un concours consenti à l'une des filiales par une banque, manifeste son intention d'aider cette filiale au cas où celle-ci serait en difficulté de rembourser ;
- **l'aval** qui est un engagement pris par une personne physique ou morale appelée l'avaliste de payer un effet, billet, warrant ou chèque en cas de défaillance de l'une des personnes ayant opposé une signature sur le titre.



Il existe d'autres types de garanties parmi lesquelles on peut citer :

- **la délégation** : il s'agit d'une opération par laquelle une personne, le délégant, en invite une autre, le délégataire, à accepter une troisième personne le délégué qui consent à s'engager vis-à-vis du délégataire (le client : délégant, la banque : délégataire, la caution : délégué). La délégation implique donc le consentement des trois personnes qui y participent. Il existe deux sortes de délégation : la délégation parfaite (lorsque la banque délégataire libère le délégant de sa dette) et la délégation imparfaite (lorsque la banque délégataire veut que le délégant reste tenu envers elle).

Dans la pratique, la délégation imparfaite est la plus utilisée car la banque entend conserver l'intégralité de ses droits à l'encontre du client délégant.

- **L'assurance** : c'est l'activité qui consiste à protéger moyennant une cotisation ou une prime un individu, une association ou une entreprise de la réalisation d'un risque dont les conséquences pécuniaires pourraient compromettre la poursuite de leurs activités. Cette définition de l'assurance a gagné du terrain et on parle de plus en plus d'assurance crédit qui porte généralement sur les opérations internationales.
- **La domiciliation bancaire** : elle consiste au transfert automatique des revenus (salaires ou honoraires) à chaque échéance, plus besoin de courir pour effectuer des paiements ou toucher les salaires. Elle permet aux employés qui viennent récupérer leur argent de ne pas se déplacer avec de grosses sommes puisque le salaire arrive directement à destination. La domiciliation de salaires permet à l'employé de bénéficier du produit salaire plus, autorisant des découverts allant jusqu'à trois fois le salaire mensuel.
- **Le solde minimum créditeur (SMC)** : il est encore appelé blocage de mensualité, c'est une garantie spécifique. La banque exige à ses clients candidats à un prêt, la constitution de SMC équivalant à trois mois de revenus qui seront bloqués en permanence dans le compte. La banque est ainsi amenée en cas de retard de paiement à compenser le déséquilibre sur le SMC et demander par la suite la régularisation de la garantie. Outre ce blocage de revenus, le débiteur est tenu de respecter la régularité des échéances. Ces garanties permettent à la banque d'avoir un surcroît de sécurité quant au respect des engagements pris.

Toutes ces garanties contribuent à la complication de l'octroi de crédit aux PME car allégeant la crédibilité des dossiers que celles-ci présentent.

● **La formalisation des garanties**

La banque ouvre des lignes de crédit réparties en crédits de trésorerie tels que les escomptes papier commercial, les découverts, les crédits court, moyen, long terme et en crédit par signatures tels que les crédits documentaires, les cautions, les obligations cautionnées, les effets avalisés.

Une autre classification a été faite au niveau des Services de Garanties faisant état de deux catégories :

- les obligations déterminées : prêts avec échéance bien déterminée ;

- les engagements pris en compte courant : escompte de papiers commerciaux, découverts, cautions, obligations cautionnées, effets avalisés.

Pour toutes ces lignes de crédit, la banque a prévu des garanties afin de se couvrir contre d'éventuels impayés. Ainsi, le travail au niveau de ce service consiste à formaliser les garanties notifiées par le contrôle de risques.

Les garanties requises peuvent être sous forme :

- d'acte de cautionnement solidaire à hauteur du montant du crédit accordé de dépôt suivant un certain pourcentage qui doit être versé avant la mise en place ;
- d'hypothèque ;
- de cautionnement hypothécaire ;
- de promesse d'hypothèque ;
- de promesse de cautionnement hypothécaire ;
- de nantissement de fonds de commerce ;
- de nantissement du fonds de commerce étendu au matériel ;
- du nantissement de matériel ;
- de nantissement de véhicule ;
- de blocage comptes courants associés ;
- de délégation assurance vie sur la tête de celui qui se porte garant.

La formalisation de ces garanties peut prendre un certain temps suivant les informations à fournir, la disponibilité des clients et le processus que suivent certains actes. Les actes de nantissement doivent être envoyés à l'enregistrement au niveau des impôts et domaines puis à l'inscription au niveau du tribunal régional.

Tandis que les actes notariés suivent les étapes ci-dessous :

- envoi d'une lettre au notaire ;
- réception du projet d'acte ;
- retour du projet après correction ;
- réception de la minute ;
- retour de la minute après paraphage et signature ;
- réception de la grosse (seul le notaire signe) ;
- réception du certificat d'inscription.

Ainsi, on peut dire que ces garanties constituent une nécessité pour l'élaboration d'un dossier. Il faut noter qu'on doit les spécifier suivant le type de crédit à accorder et suivant leur importance.



4.2.7. La négociation avec le bailleur

Concernant la négociation avec le bailleur, vous devez vous intéresser aux questions suivantes :

- Quelles sont les contraintes de l'accès au crédit ? ;
- Les formalités élémentaires ;
- Que faire en cas de visite du bailleur ?

Comment convaincre le bailleur ?

Pour accéder au crédit quelles sont les contraintes qu'il faut maîtriser ?	<ul style="list-style-type: none"> • La qualité du dossier ; • La nature du projet, le secteur d'activité ; • La forme juridique de l'entreprise ; • Les dirigeants, leurs expériences ; • L'apport personnel ; • Les garanties.
Quelles sont les modalités premières à réaliser pour augmenter les chances d'obtenir un financement ?	<ul style="list-style-type: none"> • Le plan d'affaires ou l'étude de faisabilité du projet ; • Le registre de commerce et les numéros NINEA, si exigés par l'institution, les statuts de la société et le procès-verbal de constitution, le compte bancaire.
Que faire en cas de visite personnelle du bailleur à votre entreprise ?	<ul style="list-style-type: none"> • L'entreprise doit bien se présenter ; • Les espaces de production, de stockage, et les bureaux doivent être bien arrangés ; • La documentation comptable doit être en règle ; • Le personnel doit être préparé à la visite et aux entretiens avec le bailleur.

4.3. Formulaire de demande de prêt

4.3.1. Dossier de Demande de Prêt

- Données personnelles du client ;
- Antécédent de crédit ;
- Rapport BIC ;

- Type d'entreprise et expérience professionnelle ;
- Montant de la demande ;
- Capacité de remboursement ;
- Garantie, caution ;
- Qualité de la caution ;
- Stabilité de résidence ;
- Analyse de l'épargne de l'emprunteur ;

- Epargne mensuelle ;
- Transactions des derniers 3 mois.

- Analyse du risque

- Capacité de remboursement ;
- Risque de performance ;
- Garanties offertes ;
- Qualité de la caution ;
- Antécédent du crédit ;

(NB : la capacité de remboursement est éliminatoire ainsi qu'un retard du dossier de 90 jours)

- Catégorie de prêt :
 - Secteur porteur structuré ;
 - Secteur porteur fragile ;
 - Secteur porteur à gros risque.

- Recommandation

- Forces et faiblesses du dossier ;
- Facteurs de risque ;
- Facteurs d'atténuation des risques ;
- Décision.



4.3.2. Exemple de dossier de crédit

Etablissement financier :

Nom de l'emprunteur No de compte

Membre depuis Dirigeant..... Personne liée

Antécédent du crédit :

Nouvel emprunt Renouvellement

Situation familiale :

Nombre de personne à charge :

Lieu d'habitation

Lieu de l'entreprise

Locataire..... Propriétaire.....

Habite à cet endroit depuis quand ?

Type d'entreprise :

Expérience dans le domaine :

Catégorie :

Montant de la demande :

Période de remboursement nombre de mois..... Mensualités.....

Capacité de remboursement

Garanties offertes.

Caution :

- Nom de la caution :
- Adresse :
- Téléphone :
- Occupation :
- Capacité financière :

Qualité de la caution :

Capacité financière :

<i>Revenus mensuels</i>
-	
<i>Obligations mensuelles</i>
<hr style="width: 100%;"/>	
= <i>Revenus nets mensuels</i>



Biens en sa possession	
Détails	Valeurs
Total des avoirs	

4.3.3. Analyse de l'épargne de l'emprunteur

Les informations sur la situation du compte de l'emprunteur doivent être analysées sur une base de trois mois.

1. L'épargne moyenne mensuelle maintenue des trois derniers mois : de à

2. La moyenne mensuelle des transactions des trois derniers mois :

- Moins de 400 000 FCFA avec moins de 20 transactions ;
- De 400 000 FCFA à 700 000 FCFA avec moins de 40 transactions ;
- De 700 000 FCFA et plus avec plus de 40 transactions.



4.3.4. Analyse du risque

Sujet	Commentaire
Capacité de remboursement	
Garanties offertes	
Qualité de la caution	
Antécédent de crédit <ul style="list-style-type: none"> • Remboursement régulier • Remboursement avec 2 retards de moins de 30 jours • Remboursement avec 3 retards de moins de 30 jours • Remboursement avec 1 retard entre 30 à 60 jours • Retard de plus de 90 jours 	
Catégorie de prêt <ul style="list-style-type: none"> • Secteur porteur structuré • Secteur porteur avec concurrence • Secteur porteur fragile • Secteur porteur contrainte • Secteur à gros risque 	
Analyse de l'épargne	
Résumé	

4.3.5. Recommandations

Les forces du dossier :

.....
.....
.....
.....
.....

Les faiblesses du dossier :

.....
.....
.....
.....
.....

Facteurs de risques identifiés (actuels et futurs)

.....
.....
.....
.....
.....

Facteurs d'atténuation des risques

.....
.....
.....
.....
.....

Recommandation (s) :

.....
.....
.....
.....

Direction

Signature

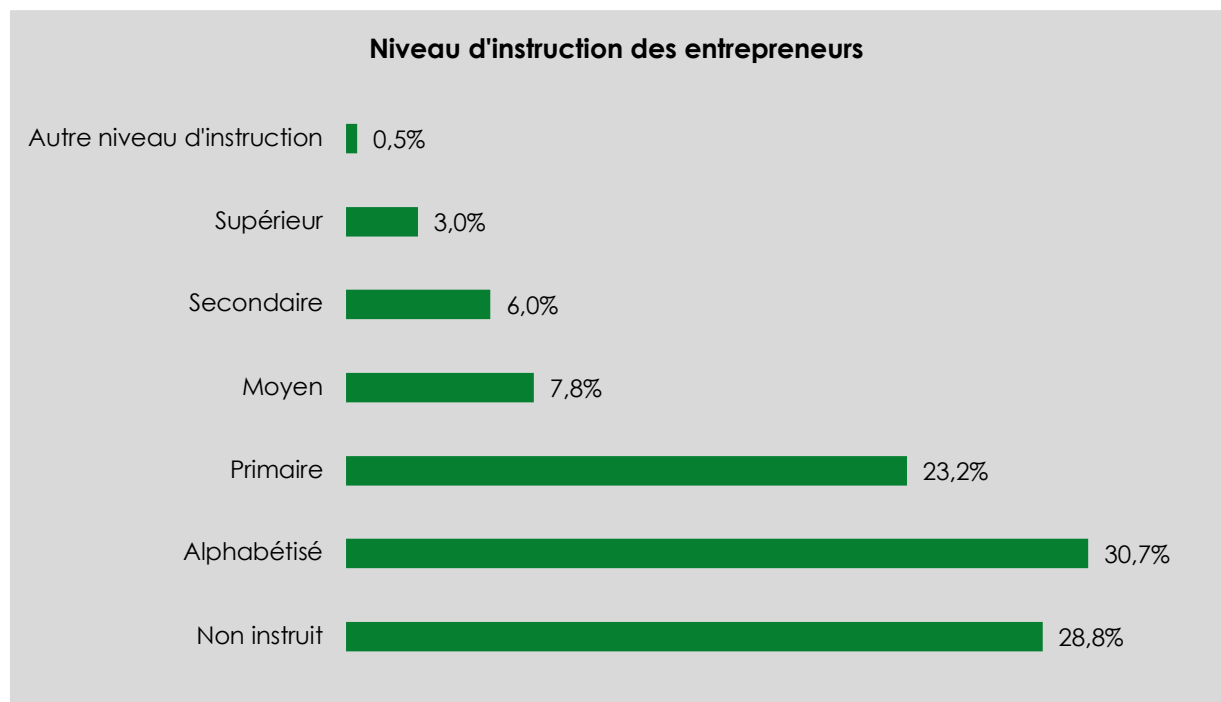


4.4. Les contraintes au financement de la PME

Le cadre économique sénégalais s'est beaucoup amélioré mais les conditions d'une croissance durable ne sont pas totalement réunies pour le secteur privé. En effet, ce secteur renferme des contraintes de natures diverses. Nous nous limiterons à analyser certaines d'entre elles.

4.4.1. L'inexpérience des dirigeants des PME dans la gestion d'entreprise

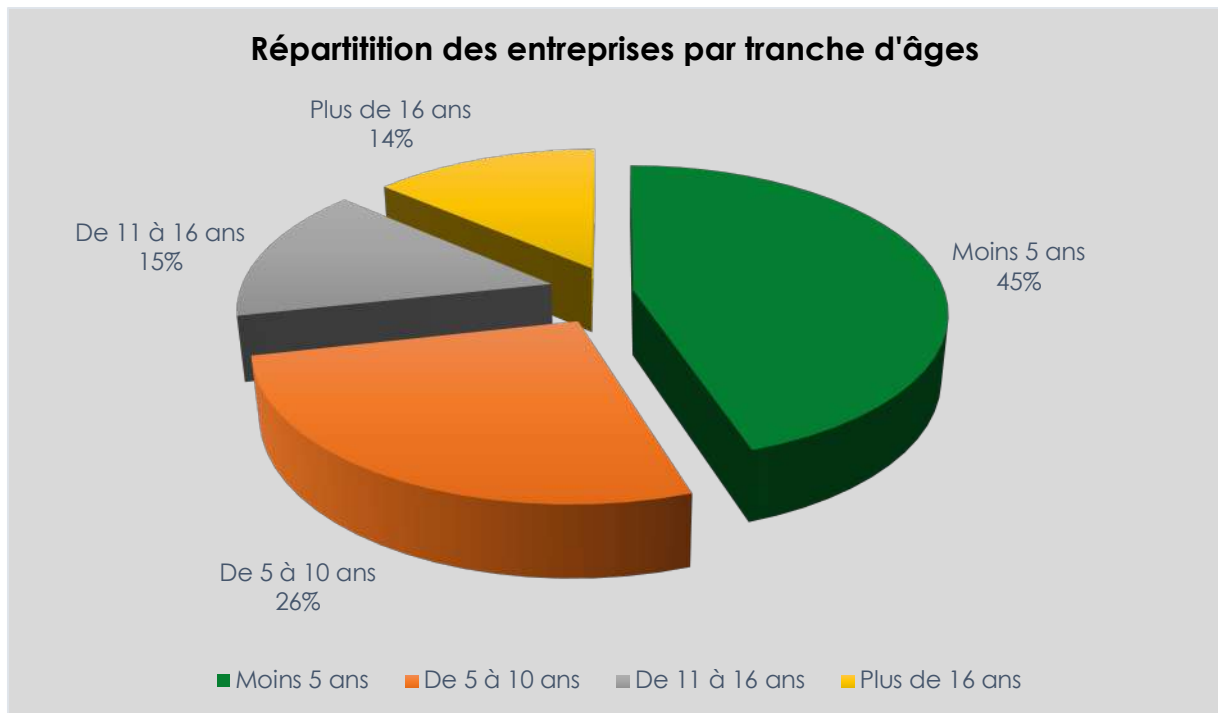
Les dirigeants des PME ont le plus souvent un déficit de formation et d'expérience dans la gestion de l'entreprise. Les graphiques suivants permettent de mettre en évidence cet état de fait :



Source : ANSD/RGE 2016

Il ressort du Recensement Général des Entreprises que les propriétaires des entreprises individuelles sont généralement non instruits (28,8%). Ceux qui sont instruits ont souvent un niveau primaire (23,2%) ou alphabétisés (30,7%). Autrement dit 53,9% des entrepreneurs n'ont pas dépassé le niveau d'études primaires tandis que seuls 9,0% ont effectué des études secondaires et supérieures. La plupart des femmes ne sont pas instruites soit 46,0% tandis que seuls 21,2% des hommes n'ont aucun niveau d'étude. Ceci dénote un déficit en ce qui concerne l'acquisition des outils élémentaires de la gestion d'entreprise.

La même tendance est remarquée en ce qui concerne l'expérience avec le nombre d'années d'existence des entreprises :



Source : ANSD/RGE 2016

La quasi-totalité des entreprises sont jeunes, soit environ 70% créées durant la dernière décennie³. Les entreprises qui ont moins de cinq ans et de 5 à 10 ans représentent respectivement 45% et 26% des entreprises tandis que celles qui plus d'une décennie d'existence représente à peine 30%.

Ces deux éléments peuvent avoir, selon les institutions financières, un effet sur la compétitivité de l'entreprise et incidemment sur la décision d'octroyer ou non du crédit.

4.4.2. Le système d'information des PME

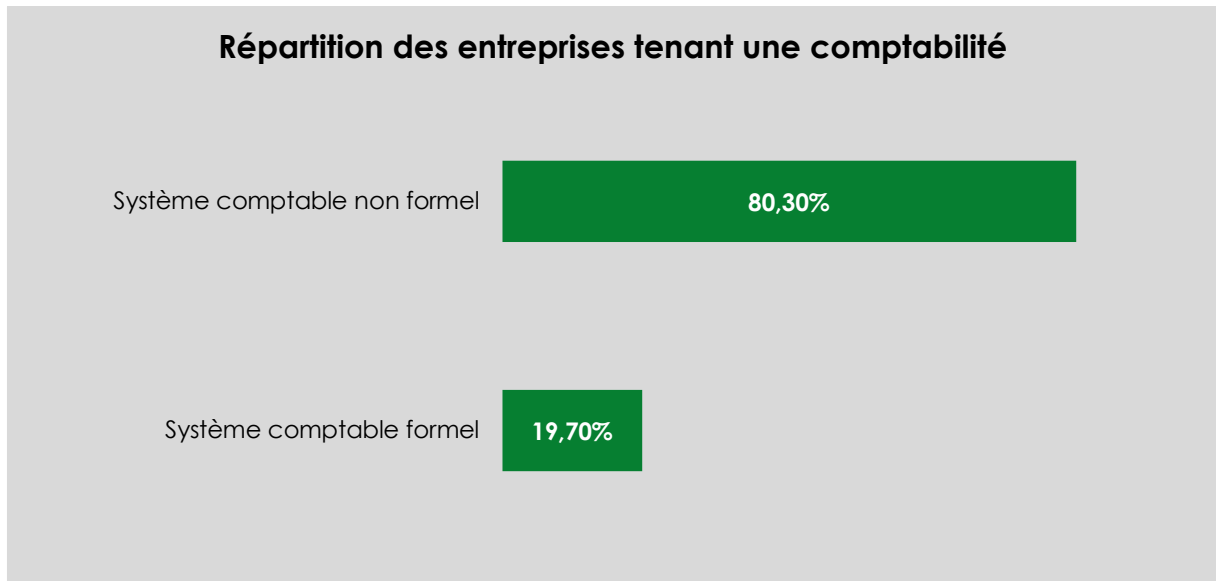
Au Sénégal, la majorité des PME ne possèdent pas de système d'information permettant aux administrations publiques (contrôleurs fiscaux) et privées (institutions de micro crédit et banques) d'apprécier leur évolution. Ceci s'explique par le fait qu'elles ne respectent pas les règles de bonne gestion notamment celles relatives à la transparence. Ce phénomène serait à l'origine d'une fraude fiscale et pénaliserait la PME lors d'une introduction de dossier de demande de crédit auprès des institutions financières.

Les PME ont un système d'information de gestion défaillant qui empêche les structures de soutien en l'occurrence les banques et les IMF d'obtenir une information fiable et exhaustive. C'est ainsi qu'une multitude de PME se retrouve dans une situation d'incapacité de production d'états financiers établis de manière régulière. Cela se justifie par un manque de ressources humaines nécessaires et d'outils appropriés.

Signalons que **84,8% des entreprises ne tiennent pas de comptabilité** c'est-à-dire qu'elles n'ont ni comptable, ni manuels de procédures encore moins de dispositif comptable pouvant permettre d'enregistrer les opérations effectuées. Ainsi, 15,2% des unités économiques tiennent

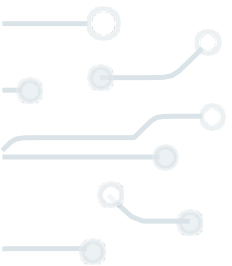
³ La décennie 2006-2016

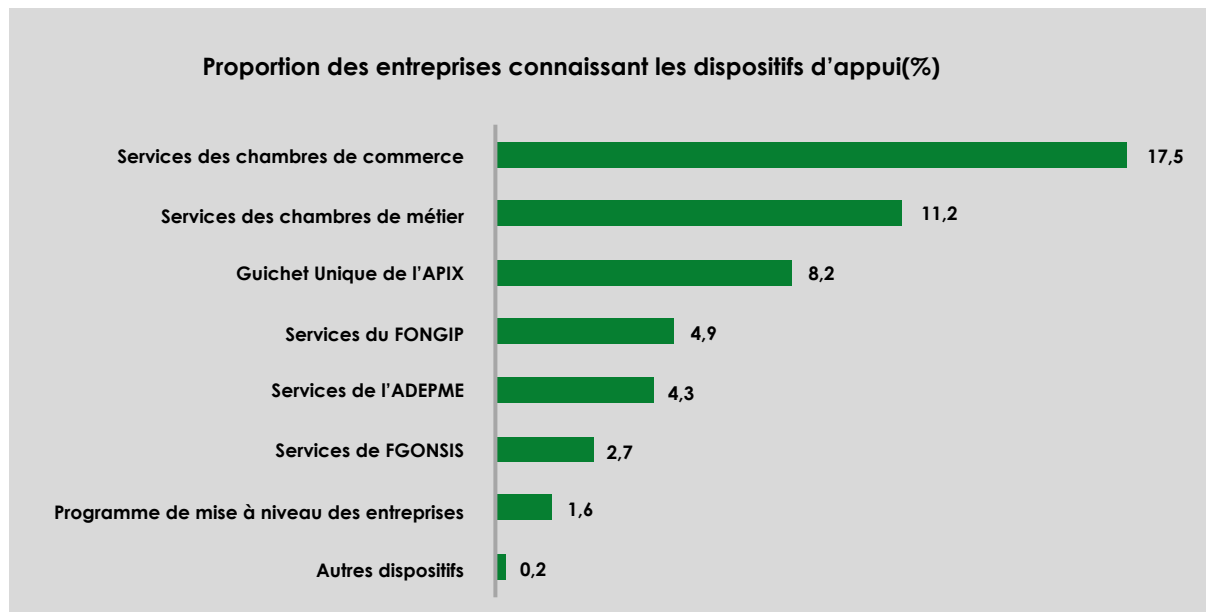
une comptabilité écrite. Parmi celles-ci, 80,3% utilisent des carnets, donc une comptabilité informelle.



Toute cette gymnastique, qu'elle soit volontaire ou le fruit d'une pure négligence, permet aux PME d'échapper au paiement des impôts et taxes. Cette absence de transparence et d'informations fiables est source de risques que ne maîtrisent pas les structures de financement qui, dès lors, sont réticentes à apporter leurs concours, même si l'exploitation s'avère rentable. Il est évident que les institutions financières refusent d'accorder leur soutien lorsque les états produits par les PME ne sont pas fiables et ne sont pas approuvés par un commissaire aux comptes.

Par ailleurs, il existe **une méconnaissance des dispositifs d'appui** aux entreprises. En effet, la proportion des entreprises qui ont connaissance des dispositifs d'appui est très faible (moins de deux entreprises sur dix). Les dispositifs les mieux connus par les entreprises sont les services des Chambres de Commerce (17,5%) et ceux des Chambres de métiers (11,2%). Ils sont suivis par le Guichet unique de l'APIX (8,2%), le FONGIP (4,9%), les services de l'ADEPME (4,3%), le FONSI (2,7%), le Programme de mise à niveau des entreprises (1,6%) et les autres dispositifs d'aide





Source : ANSD/RGE 2016

De plus, les entreprises sollicitent faiblement des financements aux institutions financières (Banque 6,2%, Micro-crédit 15,2%, fonds d'appui 2,6%). Cela montre qu'il incombe également aux institutions financières de se rapprocher de leurs clients que sont les PME en faisant des publications d'informations sur les sources de financement des PME tels que :

- le répertoire des structures financières décentralisées (Edition Cellule AT/Cpec-Ministre de l'Economie et des finances du Sénégal) ;
- les sources de financement des PME par la chambre de commerce ;
- le guide des sources de financement des PME par la direction de la coopération économique.

Ces publications à l'initiative des pouvoirs publics, des projets d'appui ou des chambres consulaires partagent, toutes les difficultés de leur accessibilité pour le plus grand nombre à cause de leur édition en français uniquement et de leur stricte diffusion au niveau des professionnels de la finance d'entreprise. Leur promotion à l'intérieur du pays n'a été que très faiblement assurée.

L'information à véhiculer devant atteindre des destinataires dispersés, il y aura lieu d'utiliser tous les canaux officiels ainsi que tous les supports et événements médiatiques. Il s'agira de faire comprendre à la population cible, les mécanismes, procédures, opportunités d'épargne et d'investissement offerts par le système sénégalais.

Ces informations se voudront pratiques et accessibles au grand nombre des entrepreneurs. Elles devront ainsi être disponibles tant au niveau des zones de fortes concentrations de PME que dans les zones de concentrations faibles. Les relations bancaires avec la clientèle se fondent sur la confiance qui naît de sources d'informations internes et externes. Dans son appréciation du risque, le système financier privilégie l'approche par documents : d'où l'importance de l'existence de la fiabilité et de la disponibilité des informations juridiques, comptables et financières au niveau des PME.

4.4.3. Absence de fonds propres et faible capitalisation

Les PME connaissent un problème déterminant qui est le niveau des fonds propres et donc de capitalisation. En effet, la solvabilité à terme d'une entreprise reste liée au niveau de ses capitaux propres qui constituent aussi au regard des institutions de financement ; un critère d'appréciation du niveau de l'engagement des dirigeants.

Cet élément est très important car il permet de mesurer le degré d'engagement des entrepreneurs. S'ils disposent d'un seuil de capitalisation élevé, cela traduirait la foi que les dirigeants ont en leurs projets et qu'ils prennent par conséquent des risques trop élevés. Par contre, s'il est faible cela signifierait que les entrepreneurs ne veulent pas prendre de gros risques ou qu'ils ne sont pas sûrs de la rentabilité de leurs activités.

Force est de constater que la PME sénégalaise est en général très faiblement capitalisée, les dirigeants se contentant uniquement du minimum de capital⁴ requis par la réglementation. Un niveau de capitalisation faible entraîne par ricochet un fonds de roulement faible qui ne peut pas couvrir d'une manière significative les besoins en fonds de roulement de l'entreprise, d'où un recours à un financement extérieur très important.

Compte tenu de l'importance que les structures financières accordent au niveau de capitalisation, la faiblesse des fonds propres limiterait leur volonté d'apporter des concours pour le développement de la PME. La sous-capitalisation constitue alors une faiblesse capitale des PME qui s'explique en partie par la rareté des instruments de financement de l'investissement.

Retenons enfin que certaines institutions financières en marge du système bancaire classique tolèrent l'insuffisance de fonds propres et le manque de transparence dans la gestion mais exigent des garanties physiques dont la plupart des PME ne disposent pas.

La sous-capitalisation et le manque de garanties constituent de véritables entraves au financement de la PME.

⁴ Capital des entreprise estimé à moins de 1 millions (41,1%) , de 1 à 10 millions FCFA (38,0%)



CHAPITRE 5

Répertoires des sources de financement

Chapitre 5 : Répertoires des sources de financement

5.1. Incubateurs et accélérateurs

CONCREE

Adresse : Amitié 3 Villa N4429, Dakar, SN

Téléphone: +221 33 867 80 43

Mail : contact@concree.com

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/concree/>



COFINA (Startup House)

Adresse : Résidence Seydi Djamil Rue Léo Frobénius x Avenue Cheikh Anta Diop

Téléphone : +221 33 869 59 73

Mail : recrutement@cofinacofinacorp.com

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/groupe-cofina/>



CTIC

Adresse : 3 Rue, Beranger Ferraud, DAKAR PLATEAU, Dakar - SENEGAL

Téléphone : +221 33 842 49 00

Mail : contact@cticdakar.com

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/ctic-dakar/>



Sense Campus / MakeSense

Adresse : Rue MZ 83, Dakar

Téléphone : 33 825 90 17

Mail : victoria@makesense.org

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/makesense-afrique/>



Impact Dakar

Adresse : Mermoz, Rue MZ 115, près de IAM, Dakar, Sénégal

Téléphone : +221 78 309 48 00 / +221 76 907 02 02 / +221 33 864 21 78

Mail : abdoul.aziz.sy@impacthub.net

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/impact-hub-dakar/>



Jokkolabs

Adresse : Sicap Sacre Cœur 3 villa n° 9653 Dakar

Téléphone : 33 827 38 31

Mail : contact@jokkolabs.net

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/jokkolabs/>



Ashoka Sahel (association)

Adresse : Sipres 2 villa N°176

Téléphone : 33 827 37 19

Mail : sahel@ashoka.org

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/ashoka/>



Synapse Center

Adresse : 695, Zone 15, Almadies, Dakar

Téléphone : 33 869 36 27

Mail : synapse@synapsecenter.org

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/synapse-center/>



ISM Incubateur

Adresse : Dakar, Point E, Rue des Écrivains, B.P. 5018, Dakar Fann

Téléphone : (+221) 33 869 76 76 / (+221) 33 869 76 77

Mail : incubateurs@ism.edu.sn



5.2. Bailleurs publics et semi-publics

DER (Délégation de l'Entrepreneuriat Rapide)

Adresse : Point E, Immeuble Djaraf, Dakar

Téléphone : (+221) 33 859 22 00 / (+221) 78 183 28 21

Mail : contact@der.sn

LinkedIn :

<https://www.linkedin.com/company/derseneegal/>



ADEPME (Agence de Développement et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises)

Adresse : 8ème étage Immeuble Seydi Djamil Avenue Cheikh Anta Diop x Rue Léo Frobenius Fann Résidence Dakar Sénégal

Téléphone : (+221) 33 869 70 70 / (+221) 33 869 70 70

Mail : contact@adepme.sn

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/adepme-officielle/>



ANPEJ (Agence Nationale pour la Promotion de l'Emploi des Jeunes)

Adresse : Lot 1 Lotissement SODIDA Avenue Bourguiba, Dakar, Sénégal

Téléphone : +221 33 869 19 82

Mail : contact@anpej.sn

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/anpej-senegal-3a3b22b8>



FONGIP (Fonds de Garantie des investissements Prioritaires)

Adresse : Immeuble ATRYUM Center 1er étage Km 8, Route de Ouakam

Téléphone : +221 33 859 19 19

Mail : courrier.fongip@fongip.sn

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/fongip/>



FONSIS (Fonds Souverain d'Investissements Stratégiques)

Adresse : Rond-point Stèle Mermoz Immeuble Elton, 3ème étage, - Dakar - B.P. 50882, Sénégal

Téléphone : +221 33 869 63 69

Mail : contact@fonsis.org

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/fonsis/>



5.3. Les systèmes de financements décentralisés

OIKOCREDIT SENEGAL

Adresse : Point E, Fann, Dakar - Sénégal

Téléphone : (+221) 33 864 61 50

BP : 16350

Mail : office.sn@oikocredit.net

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/oikocredit/>



Fondation Sen' Finances

Adresse : 39, Av. Georges Pompidou, 4ème étage

Téléphone : + (221) 33 821 14 03

Fax : + (221) 33 823 26 51

BP : 22452, Dakar Ponty

Mail : fcsc@orange.sn

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/showcase/fondation-sen'finances/>



Fonds de la microfinance

Adresse : Diamniadio, sphère ministérielle Ousmane Tanor Dieng, Bâtiment B, Dakar

Téléphone : (+221) 33 889 80 33 / (+221) 77 340 17 13

Mail : ctcom@microfinance-ess.gouv.sn



CMS (Crédit Mutuel du Sénégal)

Adresse : Point E, 17 Rue de Fatick

Téléphone : + (221) 33 869 48 48

Fax : + (221) 33 869 48 49

BP : 28052 Dakar

Mail : cms@cms.sn

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/credit-mutuel-du-senegal/>



Baobab Sénégal

Adresse : Agence Grand Yoff - Arafat n° 117 Avenue du Cardinal Thiandoum

Téléphone : + (221) 33 869 83 10

BP : 13710 - Dakar Grand Yoff – Sénégal

Mail : contactsenegal@microcred.org

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/baobab-s%C3%A9n%C3%A9gal/>



5.4. Banques et établissements financiers

BSIC (Banque Sahélo-Sahélienne de l'investissement et du commerce)

Adresse : 12 Boulevard Djily MBaye

Téléphone : + (221) 33 889 58 58

Fax : + (221) 33 842 71 05

BP : 4106

Mail : bsic@orange.sn

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/bsic-s%C3%A9n%C3%A9gal-sa/>



CBAO (Compagnie bancaire de l'Afrique Occidentale)

Adresse : 2, Place de l'Indépendance

Téléphone : + (221) 33 839 96 96

Fax : + (221) 33 823 20 05

BP : 129- Dakar

Mail : cbaonet@telecomplus.sn

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/cbao-groupe-attijariwafa-bank/>



SGBS (Société Générale de Banque au Sénégal)

Adresse : 19, Avenue Roume

BP : 323 Dakar

Tél. : + (221) 33 839 55 00/ 33 823 90 36

Fax : + (221) 33 839 56 28/ 33 821 91 19

Email : sgbs@orange.sn

Site Web : www.sgbs.sn

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/sgbs-corp/>



ECOBANK – Sénégal

Adresse : 8, Avenue Léopold Sédar Senghor

BP : 323 Dakar

Tél. : + (221) 33 849 20 00

Fax : + (221) 33 823 47 07

Site Internet : www.ecobank.com

Email : ecobank@orange.sn

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/ecobanksenegal/>



Citibank Sénégal

Adresse : 2, Place de l'Indépendance

BP : 391 Dakar

Tél. : + (221) 33 849 11 11

Fax : + (221) 33 823 88 17

Site Internet : www.citibank.com / www.citigroup.com



BHS (Banque de l'Habitat du Sénégal)

Adresse : Boulevard Général de Gaulle

BP : 229 Dakar

Tél. : + (221) 33 839 33 33

Fax : + (221) 33 823 80 43

Site Internet : www.bhs.sn

Email : contact@bhs.sn



Bank Of Africa – Sénégal

Adresse : "Résidence Excellence" 4, Av-Leopold S. Senghor

BP : 1992 - Dakar

Tél. : + (221) 33 849 62 40

Télex : 21 809 BOASG

Fax : + (221) 33 842 16 67

Site Internet : www.bkoafrika.net

E-mail : boadg@orange.sn

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/bank-of-africa-s%C3%A9n%C3%A9gal/>



BIS (Banque Islamique du Sénégal)

Adresse : Immeuble Fayçal, Rue Huart x Amadou Assane NDOYE

BP : 3381 Dakar

Tél. : + (221) 33 849 62 62 / 33 822 12 16

Fax : + (221) 33 822 49 48

E-mail : bis@orange.sn

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/banque-islamique-du-senegal/>



BICIS (Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie)

Adresse : 2, Av Leopold S. Senghor

BP : 392 Dakar

Tél. : + (221) 33 839 03 90 / 33 839 03 91

Fax : + (221) 33 823 47 21 / 33 823 27 10

Site Internet : www.bicis.sn

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/bicisgroupebnpparibas/>



BICIS
GROUPE BNP PARIBAS

Banque Atlantique

Adresse : 40 Boulevard de la République – Dakar

BP : 50780 Dakar R.P – Sénégal

Tél. : + (221) 33 849 92 92

Fax : + (221) 33 849 92 66

E-mail : bas@banqueatlantique.net

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/banqueatlantiquegroupe/>



5.5. Fond de capital investissement

Brighmore Capital

Adresse : Immeuble Fatou, Route de l'Aéroport, Dakar, Sénégal

Tél. : (+221) 77 798 07 93 / (+221) 33 823 13 74

E-mail : contact@brighmorecapital.com

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/brighmore-capital/>



Téranga Capital

Adresse : Dakar, Mermoz Pyrotechnie, Rue MZ 68, Sénégal

Tél. : + 221 33 825 69 99

E-mail : info@terangacapital.com

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/teranga-capital/>



Afig Funds

Adresse : 83 boulevard de la République, Immeuble Horizons, Dakar

Tél. : +221 33 865 05 15

Fax : +221 33 825 48 88

E-mail : info@afigfunds.com

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/afigfunds>



Partech Ventures

Adresse : 442 Rue de Kaolack, Point E, Dakar, Sénégal

Tél. : + 221 77 285 77 44

E-mail : contactafrica@partechpartners.com

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/partech/>



M&A Capital

Adresse : Yoff Virage, 1er Etage - YF07, Dakar, Sénégal

Tél. : + 221 33 865 39 19

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/m-a-capital-group/>

**Root Capital**

Adresse : Boulevard de l'Est X 2Bis, Immeuble Adja Koone, Point E, Dakar - Sénégal

Tél. : (+221) 338 65 38 88

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/root-capital/>

**Etimos**

Adresse : 4, Cité Comico III VDN

BP : 16982 - Dakar Fann Senegal

Tél. : +221 33 865 39 29

E-mail : info@etimosafrika.com

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/etimos-foundation/>

**I&P (Investisseurs / Partenaires)**

Adresse : Villa n°1 Cité Sonatel Mermoz, Dakar Sénégal

Tél. : +221 33 825 69 99

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/i&p-etudes-et-conseils/>

**Orange Digital ventures**

Adresse : VDN

BP : 64 Dakar/Sénégal

Tél. : +221 33 839 12 00

E-mail : servicepresse.sonatel@orange-sonatel.com

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/groupesonatel/>



Références

- Plan Sénégal émergent PSE
- Stratégie Sénégal numérique 2016-2025 SN2025
- Rapport de l'ANSD
- Rapport de la DER sur les start-ups numérique
- Ecosystème Start-up Sénégal 2019
- Répertoire Start-up Sénégal NTF IV 2020
- Guide d'Accès au Financement de l'ADEPME
- [1.] ANSD (2016) : Recensement Général des entreprises (RGE) 2016
- [2.] BOS-PSE : Accès des TPE et PME au crédit et au financement - Bureau Opérationnel du Suivi du Plan Sénégal Emergent (<http://www.senegal-emergent.com/fr/acces-des-tpe-et-pme-au-credit-et-au-financement-0>)
- [3.] Hamsatou H DJIBO (2008) : Le financement des PME au Sénégal, Institut Privé de Gestion de Dakar (IPG) - Maitrise en Administration des Affaires 2008

