



coopération
allemande

DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

Mis en œuvre par

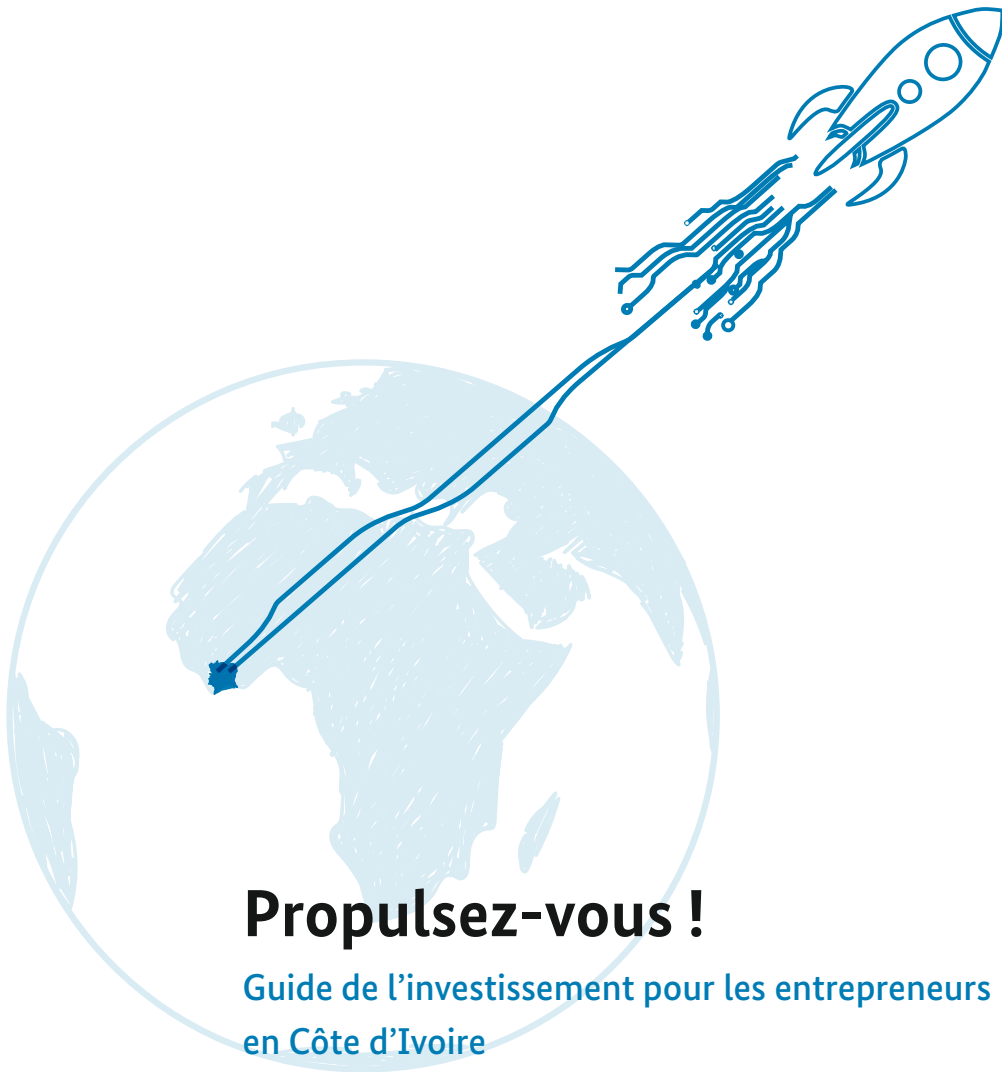
giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

GBN Global Business Network
Programme
YOUR PARTNER FOR DEVELOPMENT COOPERATION



Propulsez-vous !

Guide de l'investissement pour les entrepreneurs en Côte d'Ivoire



Propulsez-vous !

Guide de l'investissement pour les entrepreneurs
en Côte d'Ivoire

Avant-propos



Côte d'Ivoire est l'économie la plus dynamique d'Afrique de l'Ouest. L'économie ivoirienne montre une croissance soutenue et les investisseurs affluent dans le pays après des prévisions économiques optimistes pour les années à venir. Outre l'importance persistante de l'agriculture, les impulsions de croissance proviennent de plus en plus des investissements publics et privés dans les infrastructures, l'énergie, les mines et le logement ainsi que de l'expansion industrielle. Depuis 2012, l'économie ivoirienne connaît une croissance moyenne de plus de 7% par an, le taux d'inflation est faible (autour de 2% en moyenne) et le taux de chômage officiel est inférieur à 5%. Le gouvernement s'efforce de consolider une économie de marché compétitive et renforcer le secteur privé. Au cours des dernières années, le pays a été en mesure d'attirer d'importants investisseurs nationaux et internationaux.

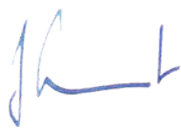
Le gouvernement de la Côte d'Ivoire est de plus en plus conscient du rôle pertinent du secteur privé. Plusieurs initiatives visent à soutenir les petites et moyennes entreprises (PME) et à façonner l'écosystème pour les jeunes entreprises également. Pourtant, le terrain est moins fertile pour les start-ups, les PME et les petites entreprises en croissance (PME) que dans d'autres pays africains comme le Nigeria. La plupart des entrepreneurs ont un accès limité aux conseils d'affaires, aux talents, aux marchés et aux capitaux. Ces contraintes sont encore plus importantes pour les jeunes, les femmes et les personnes qui vivent à l'extérieur des régions métropolitaines. L'un des principaux défis pour les start-ups, les PME et les SGB est de trouver des options de financement adéquates et de travailler sur les exigences spécifiques de due diligence.

Les entreprises manquent souvent d'informations cohérentes, mais aussi de capacité d'auto-évaluation et de processus internes qui doivent être mis en place pour répondre aux exigences des investisseurs. C'est pourquoi il est crucial de fournir des conseils et des informations à ces entreprises sur la manière d'évaluer le stade de leur activité et sur les options de financement et de soutien disponibles sur le marché.

Ce guide vise à aider ces entreprises à comprendre et à utiliser correctement les options de financement disponibles. Il s'agit notamment de divers mécanismes tels que les subventions, les fonds d'amorçage, les investissements providentiels, le capital-risque axé sur l'impact, la dette, etc. De plus, le guide décrit les exigences et les attentes des investisseurs, ainsi que les types d'investisseurs d'une manière facilement accessible, et offre un soutien pratique aux entrepreneurs en leur permettant de poser les bonnes questions lorsqu'ils approchent un investisseur. Afin d'avoir une vue d'ensemble complète, nous avons pris contact avec de nombreuses institutions du marché financier ivoirien ainsi qu'avec des programmes d'incubation et d'accélération, en compilant et en vérifiant les informations. Le Guide d'investissement pour les entrepreneurs (Côte d'Ivoire) a été créé sur la base d'une coopération entre Make-IT Africa et Global Business Network (GBN), des programmes mis en œuvre par la GIZ.

La version imprimée sera également disponible sous forme de version interactive en ligne à l'adresse www.investment-guide-africa.org. Basée sur un outil d'auto-évaluation rapide, la version en ligne aidera les entrepreneurs à trouver le mécanisme de financement le mieux adapté et à identifier les partenaires financiers potentiels.

Nous mettrons fréquemment à jour le guide pour inclure de nouveaux partenaires de financement et améliorer la méthodologie en fonction de vos commentaires. N'hésitez donc pas à nous contacter via make-it@giz.de.



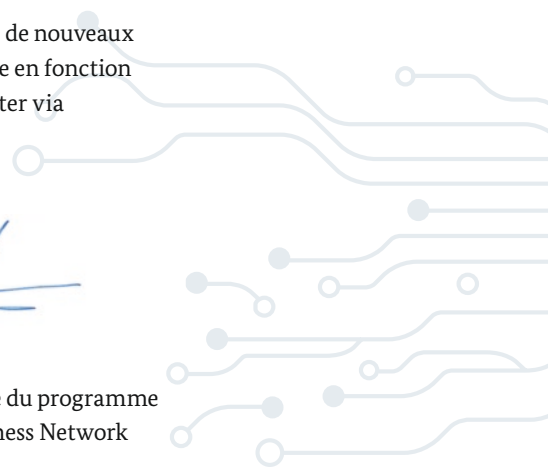
Dr. Jan Schwaab

Responsable du programme
Initiative d'Entrepreneuriat
Technologique
Make-IT Africa (GIZ)



Jens Elsner

Responsable du programme
Global Business Network
(GBN / GIZ)





Le programme Global Business Network (GBN)

Le programme Global Business Network (GBN) promeut un engagement responsable des entreprises locales, allemandes et européennes dans des pays sélectionnés d'Afrique et d'Asie. Dans des Business & Cooperation Desks mis en place à cette fin, les coordinatrices et coordinateurs du GBN conseillent les entreprises sur les dispositifs de promotion, de financement et de collaboration proposés par la coopération au développement. En outre, ils mettent ces entreprises en relation avec des partenaires de coopération et commerciaux potentiels et élaborent des initiatives de projet à leurs côtés. Les Desks sont directement intégrés dans les structures locales de la coopération allemande au développement. Dans le même temps, les coordinatrices et coordinateurs du GBN travaillent en étroite collaboration avec le réseau des chambres de commerce allemandes à l'étranger et concourent ainsi à resserrer les liens entre les acteurs du secteur privé et de la coopération au développement. Financé par le Ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement (BMZ), le programme est mis en œuvre par la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH.

www.bmz.de/en/issues/economy/index.html



Tech-Entrepreneurship Initiative Make-IT in Africa

Make-IT in Africa promeut l'innovation numérique pour un développement durable et inclusif en Afrique. Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH réalise ce projet pour le compte du ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du développement (BMZ).

En collaboration avec plus de 30 partenaires corporatifs et financiers, des entreprises sociales, des centres et des réseaux, Make-IT in Africa renforce un environnement favorable pour les jeunes entrepreneurs du secteur des technologies de l'information et de la communication - afin de fournir un meilleur accès au financement pour la croissance, les marchés internationaux et les compétences entrepreneuriales.

Plus d'informations et contact :

www.make-it-in-africa.org

Table des matières

Avant-propos.....	4
Le Global Business Network (GBN) Programme.....	6
Initiative Tech-Entrepreneurship Make-IT en Afrique	7
Liste des acronymes.....	10
Glossaire.....	12
Introduction.....	20
Préalables au financement	22
Chapitre	
1.0 Les types de financement	28
Subventions	32
Prêts	34
Fonds propres.....	38
Mezzanine.....	40
Cycle de vie d'une start-up.....	43
2.0 Les acteurs et les instruments de financement	46
Incubateurs et accélérateurs	52
Foundations.....	55
Bailleurs publics et semi-publics	57
Les entreprises.....	58
Les systèmes de financement décentralisés (SFD).....	59
Mésofinance	60
Banques et établissements financiers.....	61
Business angels	66
Investisseurs à impact	67
Fonds de capital-risque – venture capital	69
Fonds de capital investissement – private equity	70
Le marché financier – 3e compartiment BRVM.....	71
Financement participatif – crowdfunding.....	72
3.0 La levée de fonds	74
Leçons de base sur les start-ups -	
Qu'est qu'une start-up attrayante pour les investisseurs ?	78
<i>Comment mettre en place un Conseil d'administration.....</i>	80
Quand lever des fonds auprès d'investisseurs en fonds propres	
et quasi fonds propres ?.....	81
Pourquoi lever des fonds auprès d'investisseurs	
en fonds propres et quasi fonds propres.....	82
<i>Comment entrer en contact avec ou attirer des investisseurs ?</i>	83

Processus de négociation typique avec les investisseurs	84
Processus d'investissement par les fonds de capital investissement	85
Conseils aux entreprises sur le processus de levée de fonds.....	88
Ce dont vous avez besoin dans le processus de levée de fonds.....	89
Présentation / Pitch.....	90
<i>Ce qu'il faut inclure dans vos documents financiers</i>	<i>92</i>
<i>La clé pour lever des fonds avec succès : racontez votre histoire</i>	<i>93</i>
<i>Levée de fonds par l'entreprise LIFI-LED.....</i>	<i>94</i>
Entrepreneurs, la valorisation de votre start-up compte !	95
<i>Valoriser votre start-up.....</i>	<i>96</i>
<i>Valorisation de votre entreprise et négociation</i>	<i>98</i>
<i>Négocier avec les investisseurs : conseils d'entrepreneurs.....</i>	<i>99</i>
<i>Exemple de levée de fonds par l'entreprise INVESTIV.....</i>	<i>100</i>
Sortie réussie de fonds d'investissement	101
<i>Exemple de sortie du fonds Amethis de la société Pétro Ivoire.....</i>	<i>102</i>
Financements innovants	103
4.0 Répertoire des sources de financement	104
Incubateurs et accélérateurs	106
Autres acteurs offrant du financement d'amorçage.....	108
Système Financier Décentralisé.....	110
Détails sur certains SFD	112
Banques et établissements financier	113
Business angels	122
Fonds d'impact.....	123
Fonds de capital investissement.....	124
Financement participatif.....	131
5.0 Conclusion	132
Annexe : Organes de régulation	136
Remerciements	150

Table des graphiques

Graphique 1 : Type de financement - fonds propres et quasi fonds propres.....	42
Graphique 2 : Cycle de vie d'une start-up.....	44
Graphique 3 : Cartographie des incubateurs et accélérateurs en Côte d'Ivoire en 2019.....	54
Graphique 4 : Cartographie des incubateurs et accélérateurs en Côte d'Ivoire en 2015.....	54

Liste des acronymes

APBEF – CI	Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers de Côte d'Ivoire
APSPD – CI	Association Professionnelle des Systèmes Financiers Décentralisés de Côte d'Ivoire
A2IC	Association Ivoirienne des Investisseurs en Capital
BAD	Banque Africaine de Développement
BCEAO	Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest
BEI	Banque Européenne d'Investissement
BIC	Bureau d'Information sur le Crédit
BPC	Business Plan Competition
BRVM	Bourse Régionale des Valeurs Mobilières
CEPICI	Centre de Promotion des Investissements de Côte d'Ivoire
CGECI	Confédération Générale des Entreprises de Côte d'Ivoire
CDI	Convention de Double Imposition
CI	Côte d'Ivoire
CNPS	Caisse Nationale de Prévoyance Sociale
CREPMF	Conseil Régional de l'Épargne Publique et des Marchés Financiers
DCF	Discounted Cash Flow
DGI	Direction Générale des Impôts
DGTCP	Direction Générale du Trésor et de la Comptabilité Publique
ESG	Critères Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance
ESP	Entrepreneurial Solutions Partners
GBC	Global Business Company
GBN	Global Business Network
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit / Agence de coopération internationale allemande pour le développement
HSE	Hygiène, Sécurité, Environnement
IFD / DFI	Institution de Financement du Développement / Development Finance Institution
IMF	Institution de microfinance
ISO	Organisation Internationale de Normalisation
LMBO	Leveraged Management Buy Out
NFP	Normes de Fonds Propres
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
OPCVM	Organisme de Placement Collectif en Valeurs Mobilières

OQSF	Observatoire de la Qualité des Services Financiers
PDESFI	Programme de Développement du Secteur Financier
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PND	Plan National de Développement
RH	Ressources Humaines
RSE	Responsabilité Sociale de l'Entreprise
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
UA	Union Africaine
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
UMOA	Union Monétaire Ouest Africaine
SA	Société Anonyme
SAS	Société par Actions Simplifiées
SFD	Système Financier Décentralisé
SST	Santé et Sécurité au Travail



Glossaire

Le présent glossaire reprend certains des termes usuels reliés 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 « adolescence », 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 est souvent appelé « 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 en Côte d'Ivoire 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 leur idée 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. En Côte d'Ivoire, la PME est définie comme une entreprise employant moins de deux cents (200) personnes en permanence, dont le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à un milliard de francs CFA (EUR 1.500.000) et qui exerce dans tous les secteurs d'activité.

Selon la BCEAO¹, la PME est : « 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 ».

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.

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).

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

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 habilitées 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 :

- Vendant des actions à un autre ou plusieurs autres investisseurs ;
- Fusionnant l'entreprise dans laquelle ils ont investi avec une autre entreprise ;
- Vendant leur part à une autre entreprise ;
- Émettant des actions par le biais d'un premier appel public à l'épargne.

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 explicitant l'ensemble des actionnaires de l'entreprise ainsi que leur pourcentage de détention du capital, calculé sur une base pleinement diluée.

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.



Introduction

C'est un bon moment pour entreprendre. De nos jours, l'entrepreneuriat est de plus en plus reconnu comme un moteur essentiel de la croissance économique et de la création d'emplois, et ceci également en Afrique. Les entrepreneurs à succès sont reconnus comme des stars ; le mantra entrepreneurial : « accepter et apprendre de l'échec » est progressivement adopté par les organisations de toutes tailles.

En Côte d'Ivoire, le secteur privé et les petites et moyennes entreprises (PME) qui le composent à 98%², sont reconnus pour le potentiel de développement économique et social qu'ils représentent. A travers le Plan National de Développement (PND) 2016-2020 dont l'un des cinq grands axes stratégiques s'articule autour de l'accélération de la transformation structurelle de l'économie par l'industrialisation, le gouvernement ivoirien souligne l'importance du secteur privé. De plus, l'univers du financement en Côte d'Ivoire est en pleine mutation offrant des ressources de financement en pleine croissance ainsi que des sources plus variées et innovantes à travers le capital-risque et le crédit-bail. Ainsi, les ressources disponibles auprès des institutions financières en Côte d'Ivoire affichent une croissance de plus de 100% sur période de 2013 à 2017³ et s'accompagnent d'une augmentation du volume de crédit octroyé aux entreprises.

Le Guide de l'investissement pour les entrepreneurs (Côte d'Ivoire) 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 montants ivoiriens à naviguer dans un environnement financier offrant peu d'information et pouvant paraître nébuleux.

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.

De façon brève, la première partie du Guide présente les instruments et sources de financement, tandis que la seconde partie du Guide est destinée à répondre à la question « comment lever des fonds ? ». Enfin, le répertoire que l'on retrouve dans la troisième partie permet de répondre à la question auprès de qui lever des financements.

Plus précisément, le Guide est construit de la façon suivante :

² Source : Okan Consulting/Dalberg, *Stratégie de développement des PME ivoiriennes 2013*.

³ Source : *Analyse ESP, Données pour la croissance 2018. Croissance basée sur l'entrée de nouveaux acteurs dans l'écosystème, l'augmentation de la clientèle des systèmes de financement décentralisés (SFD) et la croissance du taux de bancarisation.*

Chapitre I : Dans un premier temps, le Guide offre un aperçu des quatre grands types de financement en soulignant leurs avantages et inconvénients respectifs. > [Page 28](#)

Chapitre II : Par la suite, le Guide présente en détail différents acteurs et instruments de financement dans le contexte de la Côte d'Ivoire et propose des informations essentielles à leur sujet, telles que le montant typique des financements et les services offerts en plus du financement. > [Page 46](#)

Chapitre III : Destiné aux entrepreneurs, ce chapitre poursuit de manière plus spécifique le sujet de la levée de fonds auprès de fournisseurs de capitaux et présente le processus de financement auprès de ces derniers.

Il met l'accent sur le financement des start-ups dont les besoins ne sont pas toujours bien comblés par les établissements de crédit. Basé sur la perspective des investisseurs en fonds propres et quasi-fonds propres, le chapitre met en lumière ce que recherchent les investisseurs au sein d'une start-up. Il présente le processus de levée de fonds, y compris les documents requis, et fournit des conseils sur le moment où lever des fonds, la valorisation de l'entreprise, le processus de négociation avec l'investisseur et les implications d'ouverture du capital d'une entreprise à des investisseurs. > [Page 74](#)

Chapitre IV : Ce chapitre est le répertoire du financement qui inclut selon le type de financement une liste de divers acteurs (incubateurs, accélérateurs, SFD, banques, établissements financiers, investisseurs en fonds propres et quasi fonds propres, et structures de financements innovants) qui financent activement les entrepreneurs (PME et start-ups). Nous mettons en évidence les informations pertinentes notamment la taille moyenne des investissements, le type d'entreprises qu'ils financent, le type de financement et autres avantages offerts à la suite d'un investissement. > [Page 104](#)

Conclusion : Enfin, les conclusions identifient les leçons apprises à travers l'élaboration de ce Guide, dont l'un des impacts souhaités serait l'amélioration de l'investissement et des sources de capital disponibles pour les entrepreneurs (PME et start-ups) en Côte d'Ivoire. > [Page 132](#)

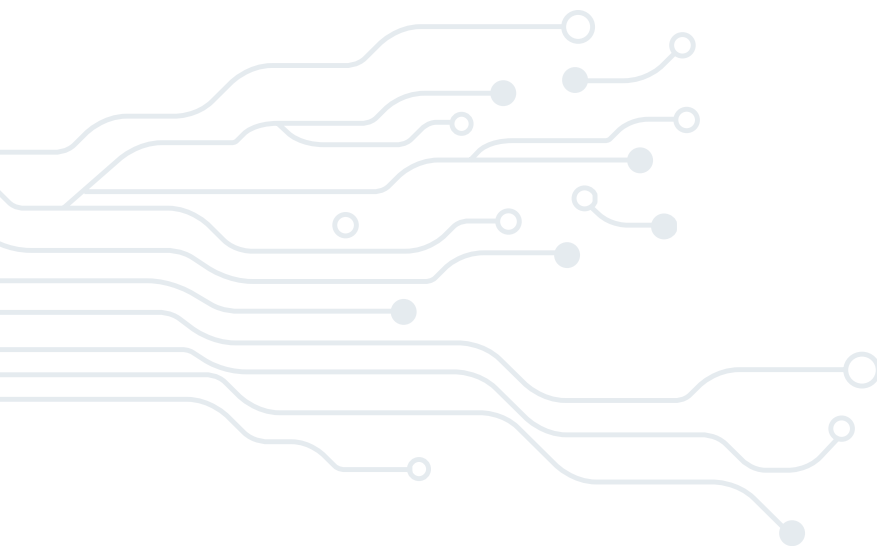
Annexe : En complément de l'information présentée tout au long du Guide, cette section fournit des renseignements sur le cadre réglementaire et les organes de régulation qui régissent le financement et l'investissement en Côte d'Ivoire. > [Page 136](#)

Préalables au financement

Le financement est à une entreprise ce qu'est l'oxygène à un organisme vivant. Bien qu'étant important pour toute entreprise, le financement est critique pour les jeunes pousses en phase de démarrage. Cela est d'autant plus vrai dans le contexte ivoirien où les ressources pour les entrepreneurs débutants sont beaucoup moins disponibles que dans d'autres pays tels que le Nigeria et le Kenya.

Ce Guide met une emphase particulière sur les entrepreneurs débutants. La levée de fonds est une partie cruciale du parcours de nombreuses entreprises. Bien que quelques entrepreneurs chanceux puissent compter sur des fonds provenant de leur épargne personnelle, de leurs amis ou encore des membres de leur famille, la plupart des entrepreneurs débutants devront tout mettre en œuvre pour lever des fonds auprès d'investisseurs extérieurs/professionnels.

Il y a un certain nombre de choses que chaque entrepreneur doit effectuer avant qu'il ou elle ne pense à une levée de fonds. Les étapes varieront en fonction du secteur de l'entreprise, de sa situation géographique, etc. mais en général, le chemin menant aux investisseurs est souvent le suivant :



1. Avoir une bonne idée | Cela commence par l'identification d'un besoin qui résulte souvent d'une frustration personnelle. L'entrepreneur doit identifier le point de difficulté existant pour les entreprises ou les consommateurs ainsi qu'une solution pertinente et réfléchir à la manière de transformer cette solution en un produit ou service.

2. Commencer le réseautage | Une fois que vous avez une idée et que vous savez sur quel marché vous vous trouvez, commencez à créer des réseaux et à rencontrer autant de clients, partenaires et investisseurs potentiels que possible sur votre marché. Cela vous aidera non seulement à lever des fonds et à trouver des clients, mais vous assurera également une bonne compréhension du marché et de ce qui a déjà été essayé ou non. Plus tôt vous établirez des liens, mieux ce sera.

3. Construire votre équipe | Chaque fondateur est doué pour certaines choses et l'est moins pour d'autres. Pour cette raison, il est important de constituer la bonne équipe autour du fondateur afin de développer l'idée et le produit. Choisissez comme co-fondateur ou partenaires des personnes que vous connaissez et en qui vous avez confiance avec préférentiellement des compétences complémentaires aux vôtres.

4. Créer un prototype de votre produit | Bien qu'il soit important d'avoir une bonne idée, toutes les bonnes idées ne se transforment pas en excellents produits, ou en entreprises à succès. En ce sens, il est important d'utiliser toute rétroaction et critique comme levier : créer rapidement un produit test pour vos potentiels clients cibles afin de vous assurer qu'il tienne compte de leurs besoins, et de l'ajuster si nécessaire afin de répondre à un réel besoin tout en maximisant l'utilisation de ressources limitées. Il ne faut donc pas perdre de temps à essayer de perfectionner un produit que personne ne voudra ou ne pourra utiliser. L'approche «Lean Startup » peut être utile dans ces cas de figure⁴.



⁴ L'approche Lean startup, développée par Eric Ries, entrepreneur, blogueur et auteur américain de « The Lean Startup » et « The Startup Way », est une méthodologie basée sur des principes managériaux pour aider les start-ups à réussir. <http://theleanstartup.com/>



5. Envisager d'intégrer un programme d'incubation ou

accélération | Différentes structures d'accompagnement sélectionnent les start-ups ou jeunes entreprises qu'elles intègrent dans leurs programmes sur la base de critères variés. Bien que cette sélection soit ardue pour les entrepreneurs, les structures d'accompagnement donnent souvent accès à des réseaux et à un mentorat (et parfois au financement), ce qui peut être très utile pour les entrepreneurs. C'est également un excellent mécanisme pour rendre les entreprises visibles aux investisseurs qui entretiennent souvent une relation avec ces programmes et s'attendent à ce que des start-ups à fort potentiel émergent. Notez qu'il n'est pas essentiel d'avoir suivi un programme d'incubation ou d'accélération pour être un entrepreneur prospère. Néanmoins, le présent Guide offre une liste des incubateurs/accélérateurs opérant en Côte d'Ivoire dans le chapitre 4.



6. Formaliser votre entreprise | Il est important pour lever des fonds de formaliser votre entreprise en passant par le guichet unique du Centre de Promotion des Investissements de Côte d'Ivoire (CEPICI) qui permettra de facto un enregistrement de votre entreprise auprès de la Direction Générale des Impôts (DGI), du Greffe du tribunal, du Ministère du Commerce et de la Caisse Nationale de Prévoyance Sociale (CNPS). La formalisation de votre entreprise passe également par celle de ses états financiers. Il convient de les établir dès le début des activités de votre entreprise plutôt que d'essayer de les constituer à posteriori.



7. Démontrer l'avancement de votre entreprise | En tant que jeune entreprise, vous devez vous démarquer des nombreuses autres qui ne vont jamais au-delà du stade embryonnaire. Les investisseurs souhaitent généralement investir dans un produit ou un service déjà utilisé, bien que cela soit différent pour chaque nouvelle entreprise. Cela se traduit par un nombre de clients, d'utilisateurs, de pages vues, etc. Si vous ne pouvez pas prouver que votre produit ou service est adopté par le marché, il est peu probable que les investisseurs examinent sérieusement votre activité.

8. Répondre aux critères Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance (ESG) |

Ces facteurs constituent généralement les trois piliers de l'analyse extra-financière d'une entreprise. Le critère environnemental tient compte de la gestion des déchets, de la réduction des émissions de gaz à effet de serre et de la prévention des risques environnementaux. Le critère social prend en compte la prévention des accidents, la formation du personnel, le respect du droit des employés, la chaîne de sous-traitance et le dialogue social à travers les politiques ressources humaines (RH), responsabilité sociale de l'entreprise (RSE), hygiène, sécurité, environnement (HSE) ou santé et sécurité au travail (SST). Le critère de gouvernance vérifie l'indépendance du conseil d'administration, la structure de gestion et la présence de mécanismes de vérification des comptes. Ces aspects ESG se retrouvent également dans les normes internationales ISO. Lors d'une évaluation d'entreprise, les investisseurs sont regardants quant à l'impact environnemental et social en plus de la performance financière. Il convient donc aux entrepreneurs de couvrir ces aspects dans la gestion de leurs entreprises.



9. Préparer vous et préciser votre besoin | Avant de lever des fonds, il est important de vous assurer que vous êtes prêt pour le processus à venir. Cela implique un consensus en interne sur le montant des fonds à lever (un bon modèle financier devrait aider à cela), et sur les conditions de la levée de fonds, la préparation d'un pitch de qualité, et surtout, l'accès aux documents essentiels pour la levée de fonds. Les documents peuvent varier, mais ils devraient comprendre les documents de constitution de votre entreprise, vos principaux contrats, vos états financiers vérifiés, etc.



10. Lever des fonds pour une mise à échelle | Une fois que vous aurez validé que votre solution résout bien le problème identifié et que le financement devient votre unique obstacle, il est temps de lever des fonds auprès d'investisseurs. Cependant, tous les investisseurs qui souhaitent vous apporter du financement ne vous conviendront pas. Assurez-vous donc de faire des recherches sur le type d'entreprises que ces investisseurs financent et sur le support qu'ils fournissent et de valider la compatibilité avec votre entreprise avant d'amorcer le processus de levée des fonds.





Chapitre I

- Quatre grands types de financement
- Avantages et inconvénients respectifs

Voir page 28 – 45



Chapitre II

- Contexte de la Côte d'Ivoire
- Différents acteurs et instruments de financement
- Montant typique des financements
- Services offerts en plus du financement

Voir page 46 – 73



Chapitre III

- Levée de fonds et le processus de financement
- Recherche des investisseurs
- Valorisation de l'entreprise
- Négociation avec l'investisseur

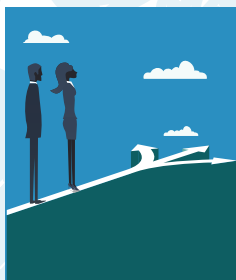
Voir pages 74 – 103



Chapitre IV

- Répertoire de l'offrants de différents types de financement
- Type et taille moyenne des investissements

Voir page 104 – 131



Chapitre V

- Les leçons clés du Guide d'Investissement
- Conseil final pour l'entrepreneur

Voir page 132 – 135





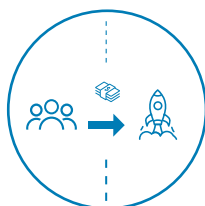
Chapitre
Les types de
financement



Chapitre I :

Les types de financement

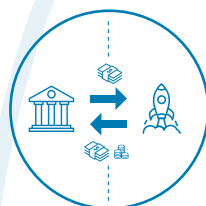
L'une des premières et plus importantes décisions que les entrepreneurs devront prendre lors d'une levée de fonds est de déterminer le type de financement dont ils ont besoin. Dans ce Guide, nous couvrons quatre types de financement : subventions, dettes (emprunts), fonds propres et mezzanine (un mélange de dettes et de capitaux propres). Un ou plusieurs de ces quatre types de financement s'appliqueront à la plupart des entrepreneurs en Côte d'Ivoire et dans d'autres pays. Ce chapitre présente également le cycle de vie d'une start-up.



SUBVENTIONS

Type de financement (ou mieux un don) qui n'impose pas le remboursement des fonds reçus, souvent en contrepartie d'impacts positifs sociaux, environnementaux ou autres

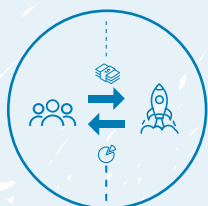
Voir page 32



PRÊTS

Type de financement par des sources extérieures à l'entreprise qui requière un remboursement, typiquement lié à un paiement d'intérêts

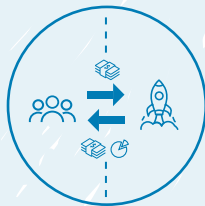
Voir page 34



FONDS PROPRES

Type de financement qui provient des actionnaires (propriétaires) de l'entreprise, liés à un paiement de dividendes (selon les bénéfices)

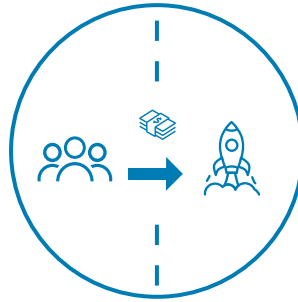
Voir page 38



MEZZANINE

Type de financement qui combine la dette (prêts) et les fonds propres

Voir page 40



SUBVENTIONS

Au vu de sa simplicité, nous allons commencer par les **subventions**. Par subvention, nous entendons un don, ou toute source de financement qui n'impose aucun remboursement par l'entreprise quant aux fonds reçus. Cela inclut les subventions offertes par des organisations nationales et internationales ainsi que les fondations, les prix et récompenses offerts par des concours de start-ups, de même que des campagnes de financement participatif basés sur des dons (crowdfunding).

Les montants de subventions varient considérablement pouvant atteindre plusieurs milliards de francs CFA. La plupart des subventions courantes ont cependant tendance à être plus petites, généralement de moins de 10 millions de francs CFA (15 250 euros). Elles sont ainsi plus appropriées aux entreprises en phase de démarrage et aux entrepreneurs débutants, ainsi qu'aux entrepreneurs plus établis à la recherche de capitaux pour alléger leurs tensions de trésorerie.

Généralement, les organisations qui octroient des subventions lancent en premier lieu un appel à candidatures invitant les entreprises en démarrage intéressées à présenter leurs idées/projets. Les candidats devront alors montrer en quoi leurs entreprises ou leurs idées/projets sont pertinents pour bénéficier de la subvention. Un jury établit une liste de plusieurs finalistes à partir de laquelle le(s) gagnant(s) est (sont) choisi(s).

Les organisations qui offrent des subventions ne s'attendent généralement à aucun rendement financier comme une prise de participation dans l'entreprise ou une promesse de remboursement. Toute-



fois, elles vérifient souvent auprès des bénéficiaires que l'argent est utilisé aux fins initialement prévues et ceci pendant et après le versement de la subvention. Certaines organisations étalent le paiement des subventions en plusieurs phases afin de s'assurer que l'entreprise s'emploie à atteindre ses objectifs.



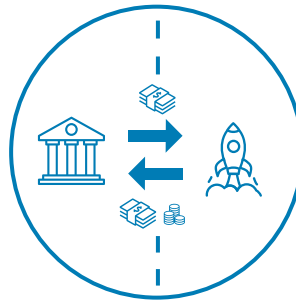
AVANTAGES

- Argent « gratuit » du fait qu'il n'y a pas de remboursement, ni d'actions à céder.
- Les bailleurs de fonds ont peu d'influence dans les activités quotidiennes des entreprises.



INCONVÉNIENTS

- Peu de soutien en dehors du financement - difficile de développer des réseaux ou d'obtenir un mentorat spécifique.
- Processus de demande de subvention long et onéreux.
- Les exigences en termes de divulgation d'information (reporting) post-financement peuvent parfois demander beaucoup de temps.
- Les bailleurs peuvent faire preuve d'inflexibilité envers les start-ups qui ont besoin de changer de stratégie



PRÊTS

Le **prêt** est l'un des moyens les plus couramment utilisés afin d'obtenir du financement. Le financement par emprunt peut provenir de divers types de bailleurs, notamment les banques, autres établissements financiers, les services financiers décentralisés (SFD)⁵, les financements participatifs, les investisseurs à impact, les institutions de financement du développement (IFD), et bien d'autres.

Le financement par emprunt impose de payer des intérêts, généralement sous forme de mensualités, et de rembourser le capital et de ce fait convient mieux aux entreprises plus matures ayant des flux de trésorerie plus récurrents ou stables.

Le montant de l'emprunt qu'un entrepreneur peut s'attendre à obtenir dépend de deux facteurs. Premièrement, il est fonction de l'organisation vers laquelle l'entrepreneur se tourne. En effet, une banque ou un investisseur à impact sera en mesure d'offrir un prêt plus important qu'une plateforme de prêteurs en ligne ou une institution de microfinance (IMF). Deuxièmement, le montant du prêt dépendra du montant de la dette que l'entreprise peut supporter de façon réaliste selon sa capacité financière.

Pour faire une demande de prêt, les entreprises devront présenter un plan d'affaires (business plan) et des projections financières pour expliquer comment elles prévoient de rembourser la dette.

Lorsqu'ils contractent un prêt, les emprunteurs se concentrent généralement sur deux aspects essentiels de la structure de financement : le taux d'intérêt et l'échéance de remboursement intégral du prêt. Les taux d'intérêt sont corrélés aux risques de l'emprunteur : moins l'emprunteur est susceptible de rembourser, plus le taux d'in-

⁵ *Institutions de microfinance*

térêt sera élevé, telle une prime pour compenser un risque accru. Dans le cas ivoirien, le taux de base est déterminé en fonction du taux d'intérêt directeur en vigueur et tel que fixé par la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) et les autorités ivoiriennes. En effet, puisque la dette publique (obligations gouvernementales) est considérée comme pratiquement sans risque, la banque ne prêtera de l'argent à une entreprise plus risquée qu'à un taux supérieur à celui que le gouvernement est prêt à payer pour ses obligations (taux de base plus prime de risque).

En cas de défaut de paiement, les prêteurs ont un droit de préséance sur tous les actifs de l'entreprise, ce qui signifie que ce mode de financement est considéré par le prêteur comme étant plus sûr qu'une prise de participation (investissement en fonds propres).

Le financement par emprunt peut prendre deux formes : le prêt garanti et le prêt non garanti. Le prêt garanti est un instrument de financement qui permet aux entrepreneurs d'offrir certains actifs en garantie, ce qui le rend moins risqué pour le prêteur. Il peut s'agir, par exemple, d'une voiture ou d'une hypothèque sur les actifs, auxquels le prêteur aura droit si l'emprunteur a des difficultés à rembourser le prêt. Ceci compense une partie du risque pour le prêteur et réduit ainsi les taux d'intérêt.

En Côte d'Ivoire, les prêts avec un aval constituent également des prêts garantis. L'organisme prêteur s'assure donc que le garant dispose et justifie de moyens suffisants pour honorer la dette en lieu et place de l'emprunteur principal, si celui-ci fait défaut. Dans ce cadre, il est tout à fait possible que l'organisme prêteur demande à l'aval de gager un (des) bien(s) ou de fournir des suretés qui garantissent qu'il s'exécutera en cas de défaut.

La notion de garantie pour les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) s'entend principalement d'un point de vue financier et les garanties matérielles sont rares. L'aval d'un tiers (ou d'un groupe solidaire) constitue également une forme de garantie dans la mesure où, par son consentement, il est solidairement responsable. Cet aval est représenté par la preuve de la capacité financière ou matérielle de ce dernier à couvrir le risque pris.

Le prêt non garanti ne comporte pas de telles protections pour le prêteur et a donc un taux d'intérêt plus élevé. En théorie, il constitue pour les banques et établissements financiers une hypothèse irréaliste sur la base des dispositions prudentielles qui requièrent pour chaque crédit une garantie. Mais en pratique, cela est tout à fait possible, dépendamment de la politique de risque de l'organisme prêteur, de la qualité de la signature de l'emprunteur et/ou du niveau d'exposition de l'organisme prêteur du fait de ce crédit.





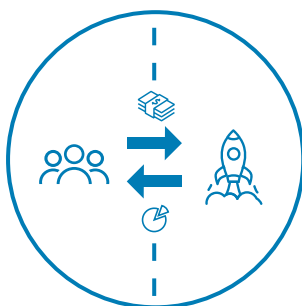
AVANTAGES

→ *N'exige pas de céder un droit de copropriété sur l'entreprise.*



INCONVÉNIENTS

- *Les prêteurs exigent souvent des garanties importantes*
- *Les start-ups avec un flux de trésorerie encore faible peuvent éprouver des difficultés à rembourser la dette*



FONDS PROPRES

Le financement par **fonds propres** fait référence à l'acquisition d'actions dans une entreprise en échange d'un investissement (un flux d'argent injecté) dans l'entreprise. Cela signifie que l'investisseur devient un copropriétaire de l'entreprise. Il s'apparente à du financement à long terme dépendamment de la nature et du profil de l'investisseur (ex : fonds d'investissement, individu, etc.).

La taille des financements par fonds propres varie en fonction des besoins de l'entrepreneur : de montants relativement modestes que des membres de la famille ou des investisseurs providentiels (business angels) injectent dans l'entreprise, ils atteignent des opérations d'envergure qui se chiffrent à plusieurs millions, voire milliards de francs CFA effectuées par des fonds de capital investissement.

Avant d'injecter du capital dans une entreprise, les investisseurs utilisent un processus de sélection et d'audit détaillé, communément appelé « due diligence » qui évalue le potentiel de l'entreprise. Selon la stratégie qu'ils adoptent, les investisseurs financeront divers profils d'entreprises et de start-ups (taille, étape du cycle de vie, secteurs d'activité, etc.).

Afin de bénéficier d'un investissement en fonds propres, les entrepreneurs doivent généralement disposer d'un plan d'affaires détaillé (business plan) comprenant de solides modèles financiers qui présentent des projections de croissance, les besoins d'investissement, une analyse de la concurrence, l'approche marketing proposée et plus.

Ce type de financement est le plus risqué pour les investisseurs car les bailleurs courent le risque de perdre la totalité de leur investissement en cas d'échec de l'entreprise.



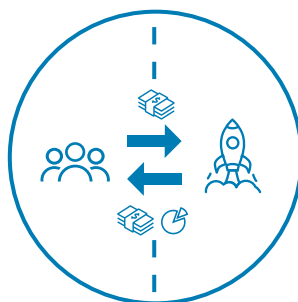
AVANTAGES

- *Aucun intérêt à payer, mais des dividendes à verser sur la base des bénéfices.*
- *Financement sur un horizon généralement plus long que la dette.*



INCONVÉNIENTS

- *La volonté des fonds de capital d'investissement de sortir rapidement des entreprises peut causer des horizons temporels divergents entre les jeunes entreprises qui se construisent sur le long terme et ces investisseurs.*
- *Les mécanismes d'évaluation et de suivi mis en place par l'investisseur peuvent mettre de la pression sur les entrepreneurs et les ressources de l'entreprise.*
- *Cession d'une partie de la propriété de l'entreprise souvent assortie d'une réduction du contrôle que l'entrepreneur a sur son entreprise.*



MEZZANINE

La **mezzanine** est un instrument hybride qui fait référence à un type de financement intermédiaire entre les capitaux propres et la dette, d'où l'appellation. Il est populaire auprès de certains investisseurs car il protège ces derniers de certains risques liés aux investissements exclusivement par fonds propres tout en offrant un potentiel de croissance si une entreprise connaît un franc succès. Le financement mezzanine fait partie de la famille des « quasi fonds propres ».

Il existe différents types de financement mezzanine, notamment la dette subordonnée, les obligations convertibles et les « equity kickers », partie d'une dette mezzanine pouvant être convertie en actions parce que structurée en obligations convertibles en actions (OCA), ou en obligations avec bons de souscriptions d'actions attachées (OBSA). Ceux-ci sont souvent combinés en un seul dispositif de financement selon le niveau de risque qu'un investisseur est disposé à supporter et qui dictera le montant des fonds propres comparativement à celui de la dette qu'il ou elle négociera.

Les instruments mezzanine sont encore peu utilisés en Côte d'Ivoire. Ils sont offerts par les sociétés de capital d'investissement avec l'intervention possible de banques. Les investisseurs et les entrepreneurs peuvent vouloir émettre des obligations convertibles au lieu d'emprunts ou de titres de participation pour plusieurs raisons. Les instruments mezzanine fournissent aux investisseurs un niveau de protection en cas d'utilisation frauduleuse de l'argent car ils ont le droit de poursuivre la dette émise pour récupérer leur investissement. Ils permettent également aux investisseurs et aux entrepreneurs de tirer profit d'une valorisation à un stade ultérieur,

lorsqu'un investisseur institutionnel entrera en jeu. Bien que les obligations convertibles puissent être difficiles à comprendre, l'important est de retenir que le montant qu'un investisseur émet en dettes sera converti en capitaux propres à une date ultérieure définie dans le contrat. Le cours de l'action déterminera le nombre d'actions correspondant aux fonds injectés.

Pour donner un très bref exemple : un entrepreneur et un investisseur s'entendent sur une dette convertible de 50 000 euros, avec un rabais de 20%. Cela signifie que lorsque l'entreprise lèvera des fonds lors du cycle de financement suivant, l'investisseur hâtif aura le droit d'acheter des actions à 80% de leur valeur. Si, par exemple, le prix des actions est fixé à 1 euro chacune lors du prochain cycle de financement, l'investisseur est habilité à les acheter au prix de 0,80 euro. Cela signifie qu'au lieu d'en acheter 50 000 à 1 euro chacun pour les 50 000 euros prêtés via la dette convertible, l'investisseur hâtif sera en mesure d'acheter 62 500 actions (50 000 euros/ 0,80 euro).

Il existe d'autres considérations et clauses sur lesquelles on peut s'accorder, notamment sur le plafond de la valorisation de l'entreprise. Bien que mentionnées, les obligations convertibles n'entrent pas dans le cadre de ce Guide, mais de nombreuses ressources en ligne, livres et personnes sont en mesure d'aider les entrepreneurs à comprendre les complexités de ce type de financement.

AVANTAGES

- Mitige les risques pour les investisseurs, ce qui signifie de meilleures conditions d'investissement qu'un investissement direct en fonds propres
- Permet de retarder la valorisation initiale qui est imprécise et non pertinente en phase de démarrage d'une start-up

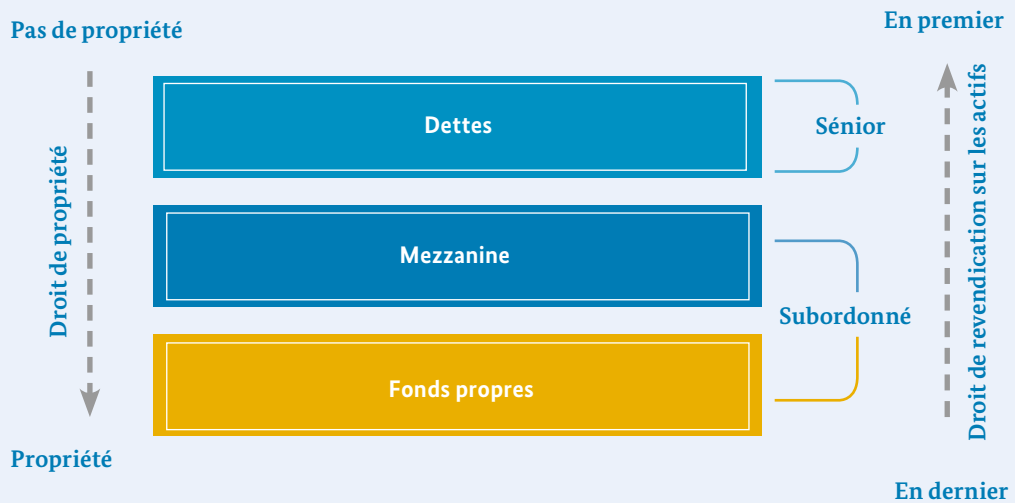


INCONVÉNIENTS

- Les entrepreneurs peuvent être contraints de faire des paiements réguliers aux bailleurs
- Peut-être trop complexe et coûteux à mettre en place



Graphique 1 : Type de financement - fonds propres et quasi fonds propres

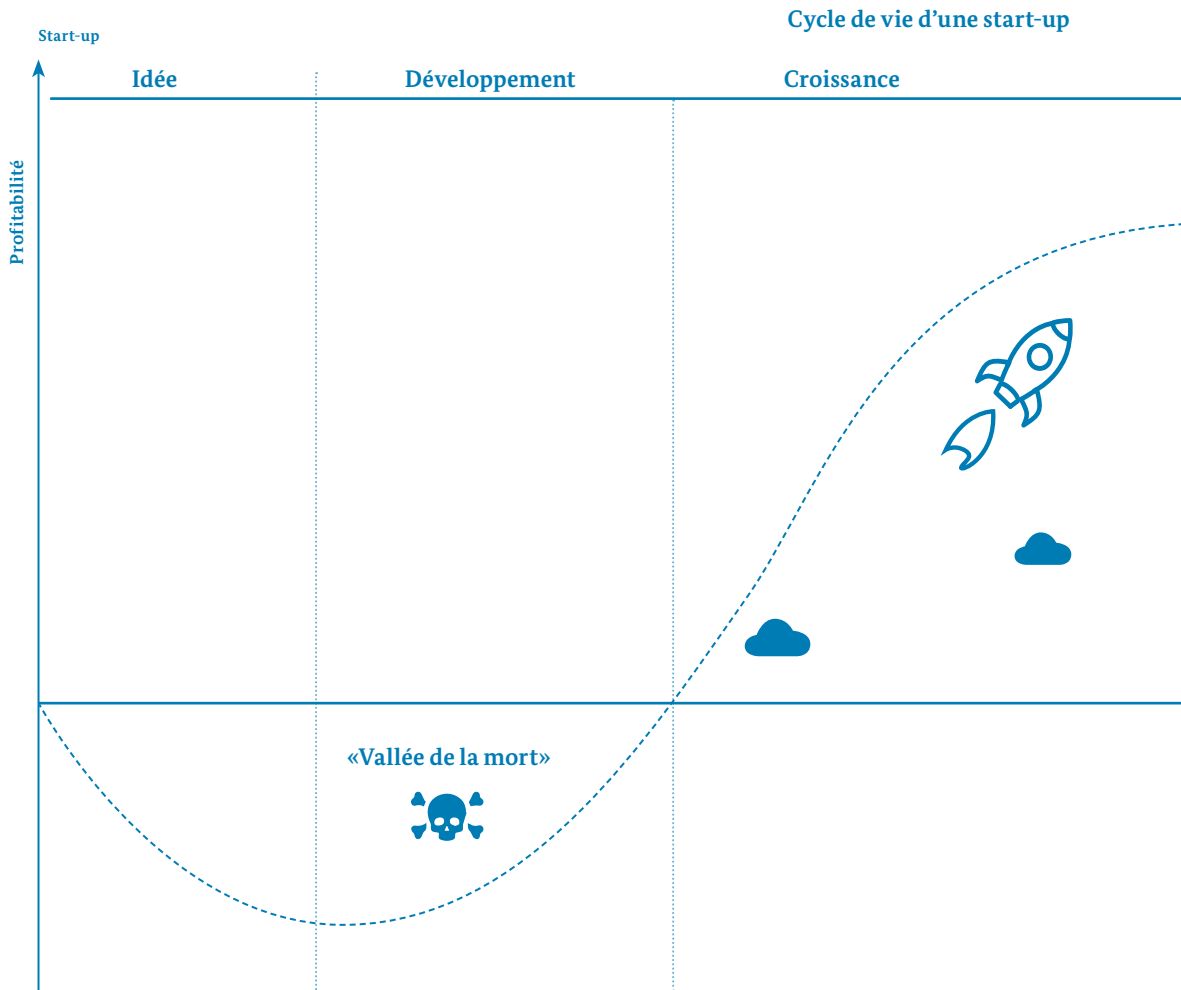


Cycle de vie d'une start-up

Le tableau et le graphique ci-dessous présentent les étapes de vie d'une start-up et les types d'investisseur auxquels elle a recours selon l'évolution typique de ses besoins de financement à mesure que ses revenus augmentent au cours de son cycle de vie. La vallée de la mort représente le moment où de nombreuses start-ups mettent la clé sous la porte : incapables de générer des revenus et de susciter l'intérêt des investisseurs, elles se dissipent avant que leurs idées ne prennent leur envol.

Étapes	Idéation	Développement	Croissance	Maturité	Déclin
Description	Étape de l'idée avant le produit et les revenus	Étape de développement d'un produit et d'un service, constitution d'une équipe	Entreprise en activité <i>croissante et</i> continue	Entreprise mature, ayant fait ses preuves avec de solides revenus et un endettement mesuré	Entreprise en difficulté avec des options de transition (restructuration, entrée en bourse ou cession)
Type d'investisseur	Apport personnel, famille, amis business angels, crowdfunding	Apport personnel, famille, amis, business angels, entreprises, crowdfunding, microfinancement, fonds d'investissement spécialisés, investisseurs d'impact	Apport personnel, business angels, financement public, incubateurs / accélérateurs, crowdfunding, fonds capital risque, banques	Banques, marchés financiers/ bourses, fonds d'investissement	Fonds d'investissement <i>spécialisés</i>

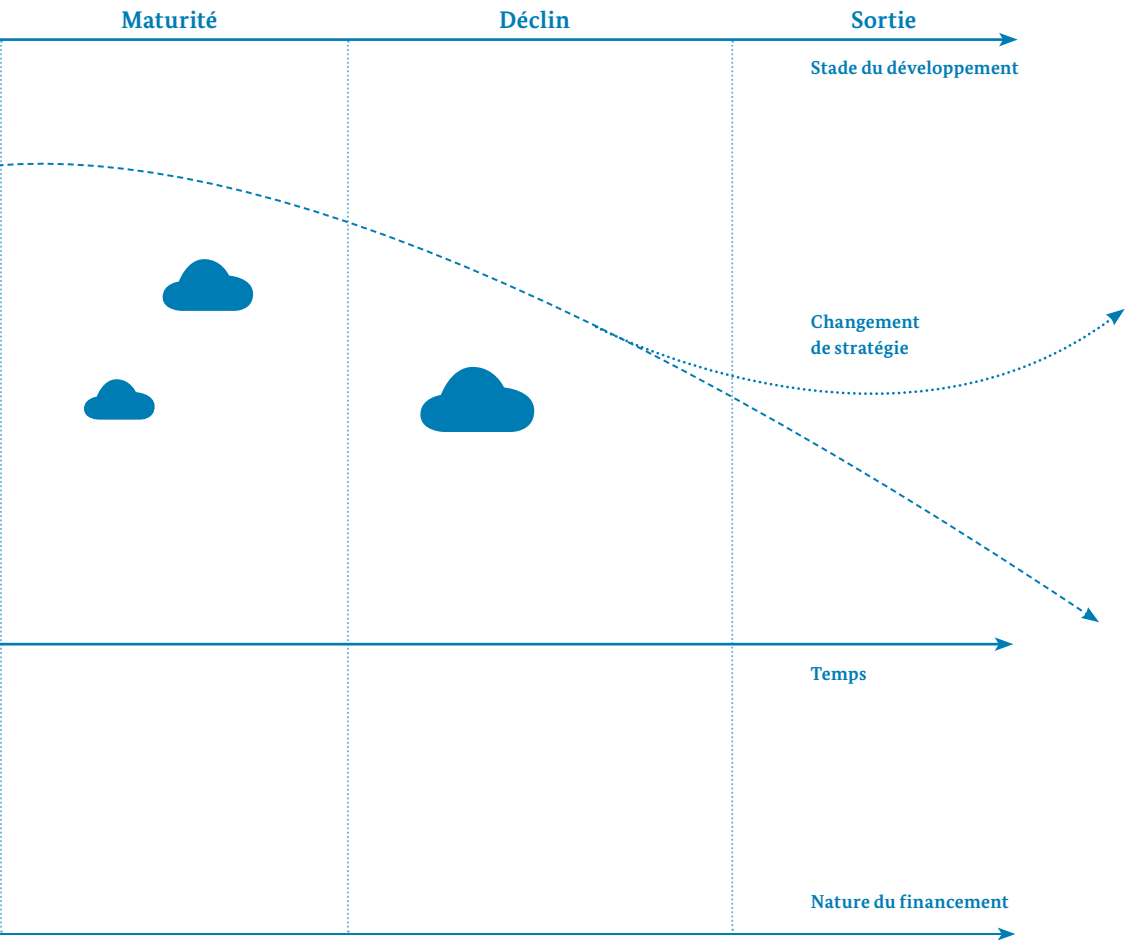
Graphique 2 : Cycle de vie d'une start-up



Apport personnel, famille, amis, business angels, crowdfunding, microfinance

Apport personnel, famille, amis, business angels, entreprises, crowdfunding, microfinancement, fonds d'investissement spécialisés, investisseurs d'impact

Apport personnel, business angels, financement public, incubateurs / accélérateurs, crowdfunding, fonds capital risque

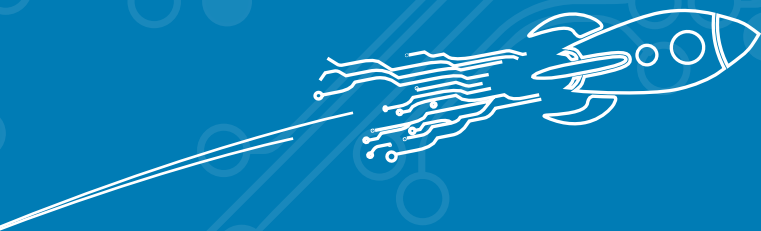


Source: http://pdf.wri.org/glossary_of_financing_instruments.pdf

Banques, marchés financiers/bourses, fonds d'investissement

Fonds d'investissement spécialisés





Chapitre

Les acteurs et les instruments de financement

iii

Chapitre II : Les acteurs et les instruments de financement

Ce chapitre fournit un bref aperçu des principaux acteurs du marché financier en Côte d'Ivoire, ainsi que des instruments de financement utilisés. Il présente entre autres les montants de financement typiques et les avantages non financiers que vous pouvez attendre de chacun.

Les acteurs de financement sont présentés dans cette section selon les quatre types de financement dans lesquels ils interviennent : l'amorçage, la dette, les fonds propres & quasi-fonds propres et le financement innovant.

Les principaux organes régulateurs qui régissent les divers types de financement ainsi que le cadre réglementaire en vigueur en Côte d'Ivoire sont présentés en annexe. Ils mettent en lumière le contexte dans lequel opèrent les divers acteurs de financement et d'investissement et offre une meilleure compréhension de celui-ci.



**ENTREPRENEURS /
FAMILLE / AMIS**

Ce sont les amis, la famille ou les proches qui apportent du capital à l'entrepreneur pour lancer son entreprise et lui permettre de réaliser tous les investissements nécessaires pour démarrer et développer son projet.

Voir page 52



**INCUBATEURS /
ACCÉLÉRATEURS**

Ils travaillent avec des start-ups en démarrage afin de les aider à affiner leurs idées / produits, et les encadrer afin de réaliser leurs visions.



FONDATIONS

Organisations qui financent des projets ou des entreprises appartenant à un secteur ciblé. Ces associations sont généralement à but non lucratif.

Voir page 55

Apport personnel,
famille et amis

Financements
d'amorçage



**BAILLEURS PUBLICS
ET SEMI-PUBLICS**

Organisations locales, fédérales et internationales ayant pour objectif de promouvoir l'esprit d'entreprise ou de financer des petites entreprises.

Voir page 57



ENTREPRISES

Grandes entreprises qui financent de petites entreprises dans le cadre de leur stratégie de valeur partagée (shared value) ou créent leurs propres fonds de capital-risque.

Voir page 58



**SYSTÈMES DE
FINANCEMENT
DÉLOCALISÉS (SFD)**

Ce sont des entités de financement qui octroient des prêts généralement à de petites entreprises, formelles et informelles, ou à des gérants d'activités génératrices de revenus (aussi appelés micro-finance).

Voir page 59

Financements
d'amorçage

Crédits



MÉSOFINANCE

Financement entre la microfinance et la banque traditionnelle considéré comme le chaînon manquant de la finance.

Voir page 60



BUSINESS ANGELS

Ce sont des individus qui se constituent en réseau ou organisation afin d'investir dans les petites entreprises et de les accompagner.

Voir page 66

Crédits

Fonds propres & quasi-fonds propres



INVESTISSEURS À IMPACT

Groupe varié de prêteurs qui recherchent des rendements sociaux et/ou environnementaux en plus ou à la place des rendements financiers de leur investissement.

Voir page 67



FONDS DE CAPITAL-RISQUE

Sociétés qui réunissent des capitaux extérieurs pour investir dans de petites entreprises ou des entreprises en démarrage.

Voir page 69



FONDS DE CAPITAL INVESTISSEMENT

Sociétés qui lèvent des fonds extérieurs pour investir dans des entreprises. Elles financent souvent des transactions de plusieurs millions d'euros.

Voir page 70

Fonds propres & quasi-fonds propres



MARCHÉ FINANCIER

Marchés financiers sur lequel les entreprises lèvent du capital en émettant des actifs financiers (actions ou obligations).

Voir page 71

Fonds propres & quasi-fonds propres



FINANCEMENT PARTICIPATIF (CROWDFUNDING)

Plateformes en ligne ou mobiles permettant aux entreprises et aux projets de lever des fonds auprès d'un large groupe d'investisseurs.

Voir page 72

Financement innovant



INCUBATEURS ET ACCÉLÉRATEURS

i

Instruments typiques de financement :

*subvention et
financement par fonds
propres*

Montant typique de financement :

*< FCFA 10 millions
(€ 15 200)*

Avantages non financiers :

*espaces de bureaux,
sessions de mentorat et
de formation, événements pour les start-ups,
relations avec les investisseurs, accès à
des réseaux et communautés*

Ces organisations travaillent avec des entreprises en phase de démarrage qu'elles accompagnent au cours de cette étape cruciale de leur cycle de vie. Elles offrent à ces entreprises un environnement propice à leur croissance. Les incubateurs et accélérateurs peuvent accompagner des entreprises de divers secteurs d'activité ou se concentrer sur des secteurs particuliers comme la technologie ou l'agrobusiness.

Il existe des différences entre les incubateurs et les accélérateurs. En général, les incubateurs sont moins structurés et davantage axés sur la fourniture d'un espace de travail et l'accès à leurs réseaux pour les jeunes entreprises en démarrage, et ne financent pas les entreprises. Bien que s'adressant également aux entreprises en phase de démarrage, les accélérateurs suivent idéalement celles qui sont suffisamment avancées pour être prêtes à se développer et porter leur activité à échelle. Ils offrent aux entreprises qui participent au programme un accompagnement et un accès aux installations et à un réseau de mentors. Ce réseau comprend souvent des investisseurs et des gestionnaires expérimentés. Un accélérateur ne finance généralement pas les entreprises, quoique certains le fassent en contrepartie d'une prise de participation dans l'entreprise.

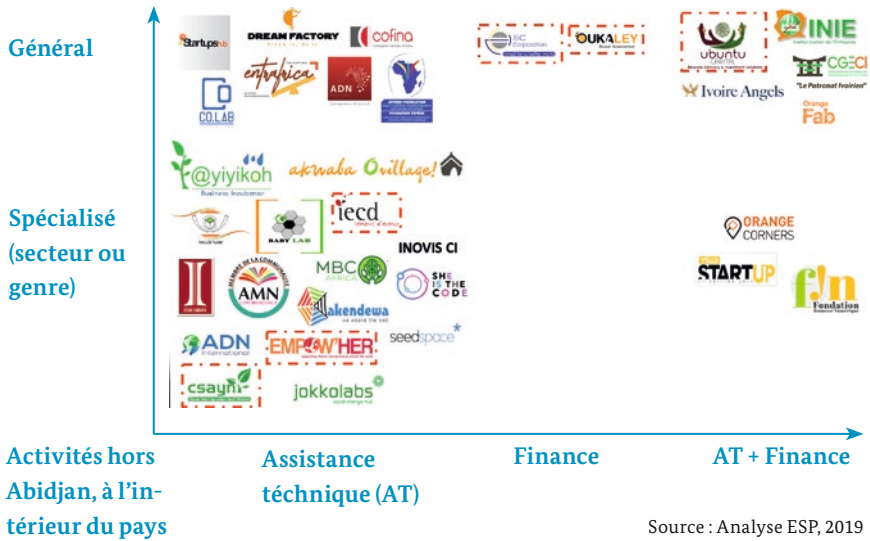
Les incubateurs et les accélérateurs utilisent généralement un processus de sélection qui demande que les nouvelles entreprises fassent leurs preuves pour pouvoir y accéder. Le processus de candidature examine généralement le modèle commercial de la start-up, les performances financières réalisées et celles projetées, ainsi que la qualité de l'équipe. Bien qu'ils soient généralement bien gérés et aident les entrepreneurs à améliorer leur activité, les incubateurs et les accélérateurs ont toutefois l'inconvénient de forcer les entrepreneurs à passer un temps précieux en dehors de leur entreprise.

Nous avons répertorié une trentaine d'incubateurs et d'accélérateurs actifs en Côte d'Ivoire, tous basés à Abidjan et qui pour certains déploient des activités à l'intérieur du pays à partir d'Abidjan. Parmi eux Entrafrica, l'accélérateur de la Confédération Générale des Entreprises de Côte d'Ivoire (CGECI), Co.Lab, Empow'Her Africa, Inovis ou Seedspace.

Acteurs	Structure	Produits/Services
Incubateurs/ Accélérateurs	CGECI Business Plan Competition (BPC) Accélérateur CGECI	Compétition organisée chaque année en vue de : <ul style="list-style-type: none"> • Créer et renforcer le cadre de développement de l'entrepreneuriat innovant ; • Susciter et développer l'intérêt des jeunes Ivoiriens pour l'entrepreneuriat ; • Aider au développement de jeunes entrepreneurs pour construire des entreprises à forte croissance ; • Audit stratégique ; • Développement et mise en œuvre d'un programme de formation ; • Coaching personnalisé ; • Mentorat
	Entrafrica	Espace de travail (coworking space), salle de conférence, salle de réunion, internet haut débit
		Sessions de formation - sessions théoriques, études de cas, travaux pratiques
		Business clinics - audit stratégique, définition d'un plan d'action, débriefings et conseils
		Speaker series - partage d'expériences, questions/ réponses
		Réseautage - afterworks avec invités, réseau alumni & friends
		Opportunités de développement - partenariats presse, foire des entrepreneurs, bourse des projets
	Co.Lab	Espace partagé, salle de réunion, internet, outils de présentation
		Bureau privé, internet wifi, cuisine avec café et thé offerts, workshops/ateliers, conciergerie
		Seeds – soutenir les femmes entrepreneures les plus vulnérables
	Empow'Her Africa	Spark – encourager les femmes à se lancer dans l'entrepreneuriat
		Grow – accompagner les femmes rurales vers l'agroécologie
		Women act – faire émerger les femmes qui changent le monde

Le tissu des incubateurs et accélérateurs en Côte d'Ivoire s'est étoffé au fil des années, avec un plus grand nombre d'acteurs dans l'écosystème offrant de l'assistance technique et du financement aux start-ups et jeunes entreprises.

Graphique 3 : Cartographie des incubateurs et accélérateurs en Côte d'Ivoire en 2019



Graphique 4 : Cartographie des incubateurs et accélérateurs en Côte d'Ivoire en 2015





FONDATIONS

Les fondations sont des organisations caritatives à but non lucratif créées avec une dotation initiale, généralement constituée par un particulier ou une entreprise. Les fondations ont tendance à avoir un objectif ou un secteur d'intérêt spécifique et elles financent d'autres associations, organisations non gouvernementales (ONG), projets et entreprises œuvrant dans ce sens. Les fondations peuvent également gérer des projets dans leurs secteurs d'intérêt, si elles en ont la capacité.

Le montant de leur financement varie considérablement en fonction de la dotation de la fondation. Les grandes fondations peuvent financer des projets d'une valeur de plusieurs centaines de millions de francs CFA, bien que la plupart d'entre elles soient beaucoup plus petites.

Pour obtenir du financement auprès de fondations, les entreprises devront passer par un processus de sélection. Certaines fondations fonctionnent par appel restreint, n'acceptant les candidatures d'entreprises et de projets que sur invitation préalable. Il est donc important de savoir à qui s'adresser au sein de la fondation pour être invité à soumettre une demande. De plus, lorsque vous approchez des fondations, il est important de mettre l'accent sur l'impact de votre entreprise dans votre demande de financement car les fondations recherchent généralement dans quelle mesure la mission et les activités d'une entreprise correspondent aux objectifs qu'elle souhaite atteindre.



**Instruments typiques
de financement :**
subvention

**Montant typique de
financement :**
*< FCFA 30 millions
(€ 45 800)*

**Avantages non
financiers :**
*accès au réseau de
fondations*



Plusieurs Fondations ivoiriennes, africaines et internationales ont été répertoriées. Par le biais de concours, elles offrent du financement à des start-ups. Parmi elles, la Fondation BJKD (Bénédicte Janine Kacou Diagou) ou la Fondation Tony Elumelu.

Acteurs	Structure	Produits/Services
Fondations	Prix BJKD (Bénédicte Janine Kacou Diagou)	<ul style="list-style-type: none"> • Mettre en compétition des personnes ayant amorcé des initiatives entrepreneuriales nécessitant un appui en vue d'améliorer leurs capacités de production. • Inciter les jeunes entrepreneurs à faire une bonne analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces de leurs projets ; à élaborer un business plan ; à intégrer la notion de rentabilité sur le court, moyen et long terme. • Mettre en lumière des projets de création d'emplois d'entreprise prometteurs. <p>Le programme prend en compte la formation aux techniques de pitch, un coaching sur-mesure du jury, un accompagnement matériel des sponsors et un accompagnement financier des candidats</p>
	Tony Elumelu Foundation	<p>Autonomisation de 1 000 entrepreneurs annuellement qui bénéficient de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capital d'amorçage non remboursable de 5 000 dollars ; • Accès à des mentors ; • Programme de formation de 12 semaines ; • Possibilités de promotion auprès d'un public international ; • Accès à TEFCConnect.





BAILLEURS PUBLICS ET SEMI-PUBLICS

Le capital public et semi-public fait référence à du financement qui provient en partie ou en totalité de sources gouvernementales. Le gouvernement peut donc proposer des mesures d'incitation et/ou imposer certaines restrictions sur la gestion et les investissements de l'entreprise.

Les bailleurs publics et semi publics comprennent une variété de fournisseurs de capitaux. Ceux-ci incluent des organisations financées entièrement ou partiellement par des fonds publics travaillant dans divers secteurs pour promouvoir l'accès au capital et à l'assistance technique par le biais de produits, programmes ou concours annuels de start-ups ou d'innovation. Ce sont les gouvernements, les consortiums industriels, les banques de développement, les organisations d'aide multilatérale, les systèmes de garantie de crédit, les institutions de financement du développement (IFD), etc. Historiquement, le financement par les IFD qui se faisait à travers les institutions financières se matérialisait pour des projets d'envergure coûteux, ne servant pas nécessairement les PME et les start-ups. Toutefois, on observe ces dernières années un revirement avec des programmes visant à soutenir les PME et start-ups à travers de plus petits financements et de l'assistance technique, ou à travers des fonds de capital-risque, des institutions de microfinance, des fonds de garantie ou des banques spécialisées dévolus aux start-ups et PME.

Puisqu'ils sont soutenus par le gouvernement, ces bailleurs inspirent confiance aux entrepreneurs et porteurs de projets et peuvent être le premier point de contact pour rechercher des capitaux. En Côte d'Ivoire, par exemple, le Prix Alassane Ouattara du Jeune Entrepreneur offre du financement à des jeunes porteurs de projets qui sont suivis et encadrés par le centre d'incubation du district d'Abidjan ou l'Initiative Boost Africa de la Banque européenne d'investissement (BEI) et la Banque africaine de développement (BAD), en partenariat avec la Commission européenne.



Instruments typiques de financement :

subvention, financement par fonds propres, dette

Montant typique de financement :

< FCFA 5 millions (€ 7 700)

Avantages non financiers :

mentorat, formation, accès à de nouveaux investisseurs



LES ENTREPRISES

i

Instruments typiques de financement :

subventions et financement par fonds propres

Montant typique de financement :

*< FCFA 5 millions
(€ 7 700)*

Avantages non financiers :

espaces de bureaux, mentorat et accès au marché

Les grandes entreprises financent souvent des entrepreneurs, des projets et des start-up/PME et ce pour diverses raisons. D'une part, cela permet aux entreprises d'être au fait de ce que font les jeunes entreprises innovantes dans les secteurs pertinents et de pouvoir investir dans ces entreprises dès le début. D'autre part, ce financement permet aux grandes entreprises d'investir leur budget relatif à la responsabilité sociale des entreprises (RSE) ou à leur stratégie de valeur partagée. De ce fait, les entreprises peuvent organiser des pitches/présentations et compétitions de start-ups.

Le processus de levée de fonds et les montants octroyés varient en fonction du type de financement utilisé par les entreprises. Lorsque les entreprises financent des start-ups et projets via leurs initiatives RSE, elles agissent souvent comme des investisseurs à impact. Elles demandent un plan d'affaires, mais également un moyen de contrôler l'utilisation de l'argent et d'évaluer si les objectifs sociaux énoncés préalablement sont atteints. Sinon, les entreprises examineront le potentiel de croissance de l'entreprise dans laquelle elles souhaitent investir et l'alignement de cette croissance avec leurs plans à long terme.

Bien que les entreprises puissent être un excellent partenaire pour votre start-up, assurez-vous de protéger votre propriété intellectuelle avant de révéler des secrets commerciaux.

En Côte d'Ivoire, il existe du financement octroyé par des grands groupes tels que Orange, MTN, Total ou Solibra qui offrent dans le cadre de compétition des prix aux lauréats afin de financer leurs activités.



LES SYSTÈMES DE FINANCEMENT DÉCENTRALISÉS (SFD)

Il s'agit d'institutions qui offrent des services financiers à des populations qui n'ont généralement pas accès aux banques et autres établissements financiers.

Ces structures de financement sont capables d'assurer la mobilisation de la petite épargne, qu'elle soit en milieu rural ou urbain et de faire également des crédits de petite taille. Les SFD financent des activités génératrices de revenus, ainsi que des entrepreneurs et des petites entreprises. Ils contribuent ainsi à améliorer les conditions pour permettre aux entrepreneurs informels de basculer dans le secteur formel.

Au 31 décembre 2017, 32 SFD affichaient un encours de crédit de plus de 248 milliards de francs CFA⁶ (378 millions euros). Elles sont en 2019 au nombre de 50 agréés au sein de l'APSFDF-CI. Les SFD offrent des financements aux entrepreneurs allant de montants très petits jusqu'à concurrence de 150 millions de francs CFA (228 000 euros), et même de 300 millions de francs CFA (456 000 euros) pour les plus grands. Les SFD desservent les entrepreneurs de Côte d'Ivoire tant dans le secteur formel qu'informel et sont répandus sur l'ensemble du pays. Les conditions et termes de ces emprunts sont variables selon la structure approchée et le montant demandé. Toutefois, les taux d'intérêt sont généralement plus élevés que sur les produits bancaires traditionnels.

i

Instruments typiques de financement :
dette

Montant typique de financement :
*< FCFA 300 millions
(€ 457 400)*

Avantages non financiers :
Aucun

⁶ Source : Rapport benchmarking 2017 AFSFD-CI



MÉSOFINANCE



Instruments typiques de financement :

dette

Montant typique de financement :

*< FCFA 150 millions
(€ 228 700)*

Avantages non financiers :

programme d'incubation

La mésofinance est une voie alternative de la finance. Elle permet d'accompagner les classes moyennes émergentes et plus spécifiquement les entrepreneurs individuels et les PME dont les besoins de financement sont devenus trop importants pour les institutions de microfinance traditionnelles, mais dont la structure entrepreneuriale reste encore considérée comme insuffisamment formelle par les banques commerciales.

Appelée aussi « missing middle » par les anglo-saxons ou « chaînon manquant » par les francophones, la mésofinance est la troisième voie de la finance. Elle se situe au carrefour du système bancaire classique et de la microfinance. Elle s'adresse aux PME, aux entrepreneurs et à la classe moyenne qui sont confrontés à des difficultés de prise en charge par les institutions financières classiques et plus particulièrement d'accès au crédit.





BANQUES ET ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS

Ce sont des institutions financières agréées offrant différents types de financement et des produits d'épargne. En 2019, l'on dénombre 27 banques et deux établissements financiers en Côte d'Ivoire⁷ couvrant la zone d'Abidjan et l'intérieur du pays.

La Côte d'Ivoire occupe la plus grande part du marché de l'UEMOA basé sur le total des bilans des établissements de crédit de l'UEMOA⁸. Durant la période 2013 – 2017, les ressources bancaires ont été multipliées par 2,08 passant de 4555 milliards à 9500 milliards de francs CFA sur la période. De plus, le volume de crédit bancaire octroyé aux entreprises a été multiplié par 1,6 passant de 2173 milliards en 2013 à 3408 milliards de francs CFA en 2017.

En Côte d'Ivoire, les banques peuvent constituer une source efficace de financement. Toutefois, elles appliquent généralement des taux d'intérêt élevés et proposent principalement du financement sur du court et moyen terme. Les produits qu'elles offrent semblent donc mieux convenir à des grandes PME et entreprises matures qu'à des start-ups et jeunes PME.

Les banques exigent de connaître l'utilisation détaillée qui sera faite du financement et l'historique financier des entrepreneurs / entreprises de plusieurs années. Elles s'appuient sur des plans d'affaires (business plan) et sur des garanties qu'elles exigent pour estimer la solvabilité de l'entreprise, la durée du prêt et le taux d'intérêt. Les

i

**Instruments typiques
de financement :**

dette

**Montant typique de
financement :**

*FCFA 49 à 982 millions
(€ 75 000 à 1,5 million)⁹*

**Avantages non
financiers :**

Aucun

⁷ Source : Rapport annuel Commission bancaire UMOA 2017

⁸ Source : BCEAO

⁹ Source: Étude Maria Raurell et Gerrit Ribbink - Dutch Good Growth Fund (DGGF) / Fonds d'investissement PME locales - ClosingTheGap Évaluation de l'écosystème entrepreneurial en Côte d'Ivoire

horizons temporels des prêts sont variables selon les institutions financières, allant de 24 mois (court terme) jusqu'à 2 à 5 ans (moyen et long terme), rarement dépassant les 7 ans.

Dans les économies développées, les banques interviennent souvent pour fournir des capitaux aux start-ups et aux PME. Cependant, dans les marchés émergents, les banques commerciales ont tendance à se détourner du secteur des PME qu'elles considèrent comme étant risqué et coûteux et à travailler davantage avec de grandes entreprises. Cela semble être le cas en Côte d'Ivoire où les PME ont rarement accès à des financements allant au-delà de trois ans. Les banques et établissements financiers hésitent à fournir aux PME un financement à plus long terme, en raison de l'absence de documentation financière fiable, de l'exposition au risque lié aux personnes clés, de l'absence de garanties fiables et des retards associés à la réalisation de la garantie.



Principaux instruments de financement offerts par les banques et établissements financiers et conditions d'accès

A titre d'exemple, nous présentons quelques instruments de financement offerts aux PME par six établissements financiers en Côte d'Ivoire (enquêtés).

- **La facilité de caisse**

Crédit à court terme accordé par la banque à son client sous la forme d'une avance dans l'attente d'une entrée de fonds. Elle sert à financer les décalages de trésorerie ponctuels. La facilité de caisse doit régulièrement être remboursée, et le compte doit donc régulièrement redevenir créditeur.

- **Le découvert**

Crédit bancaire consenti au client pour financer de permanents écarts de trésorerie liés au cycle d'exploitation. Ce crédit renouvelable chaque année se matérialise par la signature d'un contrat (Contrat de Trésorerie Courante-CTC).

- **La caution**

Engagement en signature de la part du banquier (le garant) qui équivaut à une promesse de payer à la place de son client (le donneur d'ordre), tout ou une partie d'un montant déterminé permettant au bénéficiaire d'être indemnisé en cas défaut du donneur d'ordre. Le bénéficiaire et le donneur d'ordre sont initialement liés par un contrat.

- **Le crédit spot**

Crédit qui permet à l'entreprise de bénéficier d'une trésorerie mise à sa disposition par la banque, afin de lui permettre de faire face à ses tensions de trésorerie. Ce type de crédit est beaucoup utilisé par les industriels dans le cadre de leurs achats de matières premières. C'est un crédit accordé sur une courte période de 3 à 6 mois maximum dont le remboursement doit impérativement intervenir à la fin de la période.

- **L'affacturage**

Aussi appelé factoring, c'est une convention par laquelle un établissement spécialisé, appelé le factor ou affactureur (qui est souvent en pratique un établissement de crédit), accepte de régler les créances qu'une entreprise détient sur ses clients, en contrepartie du transfert à son profit de ces créances et d'une rémunération, consistant en commissions et agios. Le factor paie ainsi l'entreprise de manière anticipée et se charge du recouvrement des créances ainsi transmises auprès des débiteurs, au risque de devoir supporter l'éventuelle insolvabilité de ces derniers.

- **Le crédit de campagne**

Crédit visant à octroyer des fonds en vue de financer les cycles d'exploitation lors des campagnes agricoles dont la durée d'utilisation peut aller jusqu'à 9 mois avec la possibilité de relayer ce crédit par une avance sur marchandises. Le montant accordé est fonction des besoins et doit être justifié par un plan de trésorerie.

- **Le crédit documentaire**

Instrument privilégié du commerce international, il sert les intérêts de l'importateur et de l'exportateur. Le crédit documentaire est un engagement écrit pris par une banque, conformément aux instructions de l'acheteur, d'effectuer ou de faire effectuer par une autre banque, le règlement d'une importation de marchandises en faveur du vendeur, contre remise de documents strictement conformes aux termes et aux conditions du crédit. Le règlement peut s'effectuer par paiement immédiat ou différé, par acceptation ou par négociation à concurrence d'un montant déterminé et à une échéance convenue.

- **Le crédit-bail**

Le crédit-bail (ou leasing) est un financement qui s'articule autour d'un contrat de location 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 de matériel ou véhicule par le paiement de la valeur résiduelle ou valeur de rachat. Il s'étend aux locaux professionnels tels que les bureaux, cabinets, sièges, locaux commerciaux, usines, dépôts, etc., mais également aux équipements et véhicules (voitures, camions). Ce type de financement historiquement offert par les établissements financiers est de plus en plus répandu et plusieurs banques l'offrent désormais.





BUSINESS ANGELS



Instruments typiques de financement :

financement par fonds propres et mezzanine

Montant typique de financement :

FCFA 5 à 250 millions (€ 7 000 à 382 000) ou un maximum de 33% du capital

Avantages non financiers : *mentorat et relations*

Un réseau d'investisseurs providentiels est un groupe constitué d'individus, appelés business angels, prêts à financer des entreprises en démarrage en échange de fonds propres. Le réseau est composé de professionnels expérimentés, bénéficiant de connaissances et de contacts dans le secteur dans lequel ils investissent. Les business angels investissent dans des entreprises à fort potentiel de croissance, et tendent à s'intéresser à un grand nombre de secteurs d'activité.

Les business angels interviennent généralement pour fournir du financement aux entreprises après épuisement des investissements provenant de leurs amis et familles ou de leurs économies personnelles, et ce, avant l'investissement des fonds de capital-risque.

Alors que la plupart des business angels sont engagés, certains peuvent considérer la nouvelle entreprise comme la leur et chercher à devenir très contrôlant dès le début. En tant qu'entrepreneur, il est important d'écouter leurs suggestions, mais assurez-vous de ne pas suivre aveuglément leurs conseils.

Nous avons répertorié deux plateformes de business angels en Côte d'Ivoire : EIC Corporation et Ivoire Angels. Il existe également des sources de capital pour des entreprises en démarrage telles que les sites innovants AngelList et VC4A qui permettent de connecter cette source de capital à des entreprises en démarrage dans le monde entier.



INVESTISSEURS À IMPACT

L'investisseur à impact fait référence aux fonds / individus qui investissent dans l'intention de créer un impact social ou environnemental positif et mesurable tout en recherchant un rendement financier. La fourchette de rendement attendue pour ces investissements est souvent inférieure au taux du marché. En effet, le rendement escompté est déterminé par une mesure différente, par exemple, la mesure de l'impact social.

Les investisseurs à impact sont généralement des particuliers fortunés, des bureaux de gestion de patrimoine, des fondations, des banques, des fonds de pension, des fonds de capital-risque, des fonds de capital investissement, des réseaux de business angels et des institutions de financement du développement (IFD).

Les investisseurs à impact peuvent également fournir un niveau d'expertise aux entrepreneurs et aux porteurs de projets de marchés émergents, en particulier lorsqu'il s'agit de prendre des décisions durables. Cependant, parce qu'il s'agit généralement d'institutions mondiales qui se concentrent sur l'impact et le gain financier, leur expertise en matière d'accompagnement d'entrepreneurs africains sera probablement limitée. Par exemple, de nombreux membres du Global Impact Investing Network (GIIN) sont basés dans des marchés développés et peuvent ne pas disposer de l'expertise appropriée sur le terrain. En outre, ils doivent consacrer des ressources à l'analyse de l'impact, ce qui signifie potentiellement moins de ressources pour fournir une expertise technique aux entrepreneurs et aux auteurs de projets. →

i

Instruments typiques de financement :

subvention, financement par fonds propres et dette

Montant typique de financement :

*FCFA 20 à 300 millions
(€ 30 000 à 457 000)*

Avantages non financiers :

mentorat, relations et soutien à la gestion/évaluation de l'impact

Étant donné l'importance de l'impact social et environnemental pour ces bailleurs, il est important de montrer non seulement comment votre entreprise travaillera à la réalisation de ces objectifs, mais également de pouvoir mesurer et prouver l'impact que vous souhaitez avoir. Toutefois, cette évaluation peut s'avérer onéreuse, et représenter un inconvénient à avoir un investissement à impact.

En Côte d'Ivoire, le fonds Comoé Capital d'I&P est le premier fonds d'investissement à impact qui finance les start-ups et PME.





FONDS DE CAPITAL-RISQUE (VENTURE CAPITAL)

Le capital-risque désigne les investissements effectués en fonds propres et quasi fonds propres. Les fonds de capital-risque se concentrent sur le financement et sur le développement de ces jeunes entreprises (early ventures).

Les fonds de capital-risque tendent à investir dans des start-ups en phase de « développement / croissance » qui présentent un fort potentiel de croissance et capable de leur rapporter un retour considérable sur investissement sur une période relativement courte (de trois à cinq ans). En règle générale, les fonds de capital-risque cherchent à investir dans des entreprises appartenant à des secteurs capables de se développer rapidement. Ils soutiennent donc souvent des entreprises informatiques et de logiciels. Comme la proportion d'entreprises capables de générer de tels rendements est faible, les fonds de capital-risque ont tendance à diversifier leurs investissements entre plusieurs entreprises et à co-investir souvent avec d'autres fonds pour minimiser le risque lié à une seule entreprise.

Les fonds de capital-risque fournissent plusieurs services en plus du capital. Ils jouent un rôle important en guidant l'entreprise au cours des dernières phases de levée de fonds, en l'aidant à formuler et à mettre en œuvre la stratégie commerciale et à nommer l'équipe de direction. Compte tenu de leur influence sur ces jeunes entreprises, les fonds de capital-risque peuvent toutefois exercer un contrôle excessif et influencer les décisions d'une manière qui à long-terme leur profite plus qu'à l'entreprise concernée.

i

Instruments typiques de financement :

*fonds propres et
mezzanine*

Montant typique de financement :

*FCFA 20 millions à
2 milliards (€ 30 000 à
3 millions)*

Avantages non financiers :

*mentorat, relation,
aide au recrutement et
aide à la mise en place
de processus de gou-
vernance et de proces-
sus opérationnel.*



LES FONDS DE CAPITAL INVESTISSEMENT (PRIVATE EQUITY)

i

**Instruments typiques
de financement :**
*fonds propres et
mezzanine*

**Montant typique de
financement :**
*FCFA 235 millions à
42,9 milliards (€ 358
000 à 65 millions)*

**Avantages
non financiers :**
*mentorat, relation,
aide au recrutement et
aide à la mise en place
de processus de gou-
vernance et de proces-
sus opérationnels*

Les fonds de capital investissement ont tendance à se concentrer sur des entreprises plus matures que celles visées par les fonds de capital-risque. Ils sont souvent structurés comme une société en commandite, avec des investisseurs institutionnels et/ou des individus fortunés (limited partners). Dans la mesure où les fonds de capital investissement ciblent des entreprises plus matures, ils ont tendance à investir des montants beaucoup plus importants que les fonds de capital-risque qui visent des entreprises plus jeunes. Selon leur stratégie, ils peuvent décider d'un investissement minoritaire ou majoritaire jusqu'à devenir parfois propriétaires (100% des actions). Cela fait d'eux des bailleurs inappropriés pour les très petites entreprises. La majorité des fonds de capital d'investissement en Côte d'Ivoire n'ont pas vocation à investir dans de start-ups.

Les fonds d'investissement ont généralement beaucoup de poids dans la gestion des entreprises où ils investissent. Ils se concentrent principalement sur les entreprises plus grandes et plus établies qui, à leur avis, peuvent améliorer leurs opérations et devenir plus rentables.

En Côte d'Ivoire, environ une dizaine de fonds de capital investissent dans des entreprises matures sur une période de 5 ans en moyenne.



LE MARCHÉ FINANCIER – 3E COMPARTIMENT BRVM

En Côte d'Ivoire, les entreprises peuvent lever des fonds sur la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM), marché commun aux huit pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) en émettant deux types d'actifs : les actions et les obligations.

Afin de permettre aux jeunes entreprises de lever du capital sur le marché financier, la BRVM a lancé en décembre 2017 un troisième compartiment sur le marché des actions dédié aux PME dans la perspective de leur offrir un accès aux capitaux à long terme en vue d'accélérer leur croissance et d'en faire des champions des économies de la sous-région.

Toutefois, ce type de levée de fonds convient plus à des PME matures qu'à de jeunes start-ups. Il requiert de suivre une démarche bien établie du processus d'introduction en bourse, de respecter les conditions d'admission sur le compartiment, de fournir une myriade de documents requis et de respecter les obligations d'information et de transparence vis-à-vis du public et des investisseurs en publiant des informations périodiques et permanentes.

Jeune initiative, le troisième compartiment a sélectionné une trentaine de PME qui au sortir d'un programme d'accompagnement et de renforcement de capacité des entreprises, « ELITE BRVM LOUNGE », pourraient au travers du 3e compartiment procéder à des introductions en bourse.

i

**Instruments
typiques de
financement :**
actions

**Montant typique de
financement :**
ND

**Avantages
non financiers :**
ND



FINANCEMENT PARTICIPATIF – CROWDFUNDING

i

Instruments typiques de financement :
subvention, dette et fonds propres

Montant typique de financement :
selon projet proposé ;
> FCFA 10 000
(€ 15)

Avantages non financiers :
accès à un grand nombre d'adhérents précoces et marketing

Le financement participatif, appelé également crowdfunding, consiste à lever des fonds de nature divers (dons, dette, fonds propres) auprès d'un grand groupe de personnes, généralement via un portail en ligne. Encore au stade embryonnaire en Côte d'Ivoire, les entrepreneurs peuvent toutefois s'orienter vers des plateformes internationales pour accéder à du financement.

Il existe quatre modèles courants de financement participatif :

- Modèle basé sur les dons : Il s'agit de dons d'argent à un particulier, un projet ou une entreprise ou envers une cause sans contrepartie, financière ou non.
- Modèle basé sur les récompenses : Il s'agit de dons d'argent à un particulier, un projet ou une entreprise en échange d'une récompense non financière. Les récompenses sont généralement des articles tels que des chemises, des autocollants, ou une première version d'un produit (essentiellement une prévente via le financement participatif).
- Modèle basé sur les prêts : Il s'agit de prêts d'argent à un particulier ou une entreprise, avec l'espoir de récupérer le capital avec intérêt.
- Modèle basé sur les fonds propres : Il s'agit d'investissements dans une entreprise contre une prise de participation, dans l'espoir de partager son succès à mesure qu'elle grandit.

Selon le modèle de crowdfunding choisi, l'entrepreneur devra préparer différents types de présentations (pitch). Pour les modèles basés sur les prêts ou les fonds propres, les investisseurs voudront voir un plan d'affaires solide, des projections financières et une stratégie de croissance. Pour ceux basés sur des récompenses, les contributeurs

voudront voir un produit ou un projet innovant dans une vidéo de campagne. Pour les modèles basés sur les dons, il faudra démontrer aux contributeurs en quoi leur don profitera aux entrepreneurs / personnes bénéficiaires. De plus, si le financement participatif peut être efficace, il prend également beaucoup de temps.

Il existe peu de plateformes en Côte d'Ivoire de financements participatifs comme Oukaley et Seekewa. Toutefois, les start-ups et entrepreneurs peuvent accéder à du financement participatif au-delà des frontières ivoiriennes grâce à des plateformes internationales.

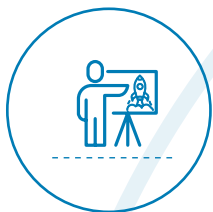
Plateformes	Produits/Services
Oukaley	<ul style="list-style-type: none"> • Levée de fonds
Seekewa	<ul style="list-style-type: none"> • Levée de fonds – système de bons d'achat valorisés en points qui permettent d'acquérir des biens et services revendus sans bénéfice à de petits agriculteurs • Suivi régulier des investissements
Afrikwity	<ul style="list-style-type: none"> • Levée de fonds • Suivi régulier des investissements • Service complet autour des aspects juridiques et administratifs
Jamaafunding	<ul style="list-style-type: none"> • Levée de fonds • Crowdfunding – en plus de l'argent, les personnes peuvent donner de leur temps en participant sur place à des opérations de bénévolat disponibles sur certains projets • Flexifunding – si l'objectif de la collecte n'est pas atteint, le site peut reverser au porteur du projet, avec l'accord des contributeurs, la somme récoltée
Fiatope	<ul style="list-style-type: none"> • Levée de fonds • Domaines prioritaires : l'enseignement supérieur, la médecine, les technologies, l'environnement, les énergies renouvelables et la culture
FADEV	<ul style="list-style-type: none"> • Financement par fonds propres dans une PME ou un projet • Appui technique et financier aux petites entreprises • Prêts





Chapitre
La levée de fonds

Chapitre III: La levée de fonds



LEÇONS DE BASE SUR LES START-UPS

Qu'est qu'une start-up attrayante pour les investisseurs ?

Voir page 78 – 80



ATTIRER LES INVESTISSEURS

Quand lever des fonds auprès d'investisseurs en fonds propres et quasi fonds propres ?

Pourquoi lever des fonds auprès d'investisseurs en fonds propres et quasi fonds propres ?

Voir page 81 – 83



PROCESSUS D'INVESTISSEMENT

Processus de négociation typique avec les investisseurs

Processus d'investissement par les fonds de capital investissement

Votre présentation dans le processus d'investissement

Voir page 84 – 94



VALORISER VOTRE ENTREPRISE

Comment valoriser votre entreprise ?

Méthodes de valorisation

Négociations autour de la valorisation de votre entreprise

Voir page 95 – 103

Ce chapitre présente de façon générale les processus d'accès au financement pour les quatre différents types de financement suivants : l'amorçage, la dette, les fonds propres et quasi fonds propres et le financement innovant. Il met l'accent sur le financement par fonds propres et quasi fonds propres qui s'illustre en Côte d'Ivoire comme une alternative de financement pour les start-ups et donne plusieurs conseils utiles et pertinents aux entrepreneurs, ainsi que de l'information selon la perspective des investisseurs.

Le financement d'amorçage représente généralement des subventions offertes par les incubateurs, accélérateurs, fondations, bailleurs publics et semi-publics ainsi que les entreprises. Ces subventions sont la plupart du temps octroyées par le biais de concours ou appels à candidatures. L'entrepreneur devra donc répondre aux critères de sélection décidés par le bailleur, suivre le processus mis en place par celui-ci et fournir les divers éléments (ex : informations financières, de marché, support, prototypes, etc.) requis par ce dernier.

Le processus¹⁰ ci-dessous résume les grandes étapes de l'obtention d'un prêt auprès d'une banque, d'un établissement financier, ou d'un système financier décentralisé (SFD).

1. Rencontre avec un agent de crédit ;
2. Demande de prêt (formulaire, business plan, documents financiers, etc.) ;
3. Rencontre de vérification avec un agent de crédit (incluant une vérification physique de l'existence de l'entreprise) ;
4. Validation par l'agent de crédit, puis avec son directeur d'agence et échelon supérieur éventuellement suivant le montant, la nature ou la complexité de la demande ;
5. Transfert du dossier auprès du comité de crédit de la banque/SFD¹¹ ;
6. Validation avec indication des garanties retenues et à fournir par le demandeur ;
7. Constitution des garanties par le demandeur ;
8. Octroi du financement ;
9. Paiement des intérêts et remboursement du capital à terme selon les modalités.

¹⁰ Source : APBEF-CI et APSFD-CI

¹¹ La plupart du temps, les prêts personnels ordinaires (PPO) ne font pas l'objet d'une analyse par le comité de crédit qui n'examine que les prêts pour entités commerciales.



Leçons de base sur les start-ups - Qu'est qu'une start-up attrayante pour les investisseurs ?

Avant de commencer la levée de fonds, voici un bref aperçu des signes auxquels les investisseurs reconnaissent une start-up à succès. Ce sont des éléments qu'un investisseur voudra voir avant d'investir dans votre entreprise.

Selon Sam Altman, l'un des mentors de start-ups les plus expérimentés au monde, une start-up comporte quatre éléments essentiels¹² : l'idée, le produit, l'équipe et l'exécution. La chance joue également un rôle important, mais n'est point sous le contrôle des entrepreneurs.

Idées



Les idées sont essentielles pour définir la vision de l'entreprise et créer une histoire captivante autour de la start-up. Bien des entreprises finissent par se repositionner à mesure qu'elles développent leur produit. Pourtant, s'éloigner de ses idées fondatrices, en établir de nouvelles et créer une vision commune pour la start-up permet d'engager tout le monde dans une même direction, facilitant par la même, l'adhésion des investisseurs à cette vision.

Produit



Une fois que vous avez une bonne idée, vous devrez construire un produit autour de celle-ci. C'est concrètement ce que les clients utilisent ou achètent lorsqu'ils interagissent avec votre entreprise. Une entreprise prospère sera capable de traduire une bonne idée en un excellent produit et sera à l'écoute de ses premiers utilisateurs. Elle tiendra compte de leurs commentaires tout en s'assurant de comprendre comment le produit est utilisé, quel que soit l'usage initialement prévu du produit. Ceci est d'autant plus important que les investisseurs n'examinent pas uniquement le produit. Ils considèrent également l'adéquation marché-produit : le produit répond-il à un besoin exprimé par le marché ?

¹² Source : <https://startupclass.samaltman.com/courses/lec01/>

Equipe

L'un des facteurs de réussite les plus importants pour toute entreprise en démarrage réside dans le recrutement de la bonne équipe. Les premiers employés d'une entreprise sont souvent décisifs. Ne cherchez à embaucher que lorsque vous avez désespérément besoin de nouveaux employés. Commencez par recruter dans vos réseaux personnels, en demandant à vos amis et connaissances de vous mettre en contact avec des personnes performantes avec lesquels ils ont travaillé. N'ayez pas peur de donner à vos premiers employés une portion du capital relativement importante, car ce sont eux qui feront la réussite de l'entreprise. De même, n'ayez pas peur de licencier rapidement des personnes qui ne sont pas productives ou qui n'adhèrent pas à l'esprit et aux valeurs de l'entreprise.



Mise en œuvre

L'exécution signifie de rassembler tous les membres de l'équipe et les éléments opératifs pour réaliser le plan d'affaires de l'entreprise. C'est l'aspect crucial du travail du dirigeant de l'entreprise : s'assurer que l'équipe est concentrée, motivée et grandit. Cela signifie gérer l'équipe de manière à maximiser les efforts des employés et à gérer les désaccords entre eux. Cela implique également de définir des objectifs clairs et mesurables afin d'évaluer les progrès et les performances des employés.



Il est utile pour toute nouvelle entreprise de garder ces quatre éléments à l'esprit, en particulier pour celles qui cherchent à lever des fonds, car les investisseurs organiseront leur réflexion autour des mêmes thèmes. L'idée est-elle bonne ? Qu'en est-il du produit que l'entreprise a construit autour de cette idée ? Qu'en est-il de l'équipe ? Et à quel point l'entreprise est-elle concentrée et motivée à concrétiser sa vision ?

Les fonds de capital investissement examineront le potentiel d'une entreprise pour un investissement au-delà de ces éléments. Elles considéreront entre autres le niveau de performance de l'entreprise et la croissance incrémentale anticipée de celle-ci. Selon la stratégie du fonds, d'autres aspects seront considérés et varieront d'un fonds à un autre. Par exemple, un fonds d'impact pourrait trouver plus attractif, une entreprise respectueuse de l'environnement ou offrant des solutions environnementales ou favorisant les minorités de population.

Comment mettre en place un Conseil d'administration

Construire et développer un réseau est crucial pour les entreprises en Côte d'Ivoire afin de se rapprocher des investisseurs. Cela peut également vous aider à trouver des personnes que vous pouvez nommer à votre conseil d'administration. Le conseil est responsable de la direction générale de l'entreprise et vous aidera à prendre des décisions importantes. Il est donc essentiel de recruter des personnes engagées et dotées d'un bon bilan. En tant que fondateur, vous siégerez sur le conseil avec (probablement) vos investisseurs. Après cela, vous pourrez inviter plusieurs autres personnes à siéger au conseil. Essayez d'obtenir un nombre impair de personnes afin qu'il n'y ait pas d'égalité lors des votes. Voici quelques conseils :

- 1 **Faites vos recherches** – Tout comme vous souhaitez sélectionner les personnes physiques et morales qui investissent dans votre entreprise, vous devez également sélectionner les membres potentiels de votre conseil d'administration. Renseignez-vous sur les autres entreprises dans lesquelles ces personnes sont impliquées et vérifiez s'il existe un risque de conflit d'intérêts ; et demander à ces entreprises à quel point ces derniers sont engagés.
- 2 **Trouvez des conseillers sur votre marché** – Les membres du conseil sont généralement occupés par d'autres engagements. Assurez-vous donc que le conseil d'administration soit composé de personnes intéressées, proches de votre marché cible et qui seront en mesure d'allouer un temps raisonnable à votre entreprise en démarrage.
- 3 **Concentrez-vous sur la valeur ajoutée** – Les membres du conseil doivent apporter une valeur ajoutée tangible à votre entreprise. Comme l'a dit un investisseur, cet apport doit se faire selon l'une des manières suivantes : une expérience approfondie dans votre secteur ou une expérience fonctionnelle approfondie dans un domaine crucial pour votre entreprise (ventes, finances ou opérations, par exemple).
- 4 **Prenez les conseils au sérieux** – Soyez humble et valorisez les rétroactions et les critiques constructives de votre conseil afin de le garder de votre côté. C'est aussi une qualité d'entrepreneurs prospères. Un membre de conseil a déclaré que l'une de ses principales responsabilités consistait à remettre en question tout ce que le fondateur pensait et faisait puisque ses employés risquaient de ne pas se sentir à l'aise de questionner leur patron.

Pour les entreprises en démarrage qui n'ont pas reçu de financement, un conseil consultatif pourrait également jouer le rôle du conseil. Cela incite alors le fondateur à rendre des comptes à des tiers tout en fournissant des conseils et des orientations nécessaires. Le processus d'obtention d'un conseil consultatif est similaire à celui d'obtenir un conseil formel. L'Institut national des administrateurs de Côte d'Ivoire (INAD-CI) peut aussi vous orienter dans votre démarche de mise en place d'un conseil d'administration.



Quand lever des fonds auprès d'investisseurs en fonds propres et quasi fonds propres ?



Quand devriez-vous commencer à vous adresser aux investisseurs ? Telle est l'une des décisions les plus importantes que vous devrez prendre.

Chaque start-up est différente, mais presque chaque levée de fonds devrait être repoussée le plus tard possible. En effet, il ne sert à rien de céder des capitaux à des investisseurs extérieurs, de payer des frais administratifs et légaux, et de passer du temps (qui pourrait être consacré à travailler sur votre produit) juste pour lever des fonds. Si vous pouvez rentabiliser votre entreprise sans lever des fonds auprès d'investisseurs extérieurs, vous devriez le faire.

La décision de lever des fonds dépend également des relations et de l'expérience des entrepreneurs. Si vous avez déjà expérimenté plusieurs sorties de fonds d'investissement par le passé et que vous entretenez des liens avec des investisseurs, le processus de levée de fonds aura lieu à un moment différent de celui d'un tout nouvel entrepreneur.

Toutefois, la majorité des entrepreneurs n'est pas en mesure de développer son entreprise indéfiniment sur des fonds personnels. Cela signifie que ces entrepreneurs auront besoin de recourir à des investisseurs tôt ou tard. La bonne nouvelle est que vous pouvez lever des fonds assez tôt dans le parcours d'une start-up. Si vous avez une idée solide et que vous élaborez une présentation (pitch) de qualité en expliquant comment cette idée deviendra une entreprise viable, vous pourriez approcher des investisseurs. Il faut généralement neuf mois pour obtenir un financement auprès d'investisseurs (cela peut varier). Selon votre réserve financière, vous devrez probablement commencer à chercher du capital au moins neuf à douze mois avant de vous retrouver à court d'argent.

Pourquoi lever des fonds auprès d'investisseurs en fonds propres et quasi fonds propres

Les principales raisons pour une entreprise de se tourner vers un fonds d'investissement s'articulent principalement autour de l'apport de dette et de fonds propres, et des avantages non financiers, tel que l'accompagnement dans les décisions stratégiques et la création de valeur pour les parties prenantes de l'entreprise. Toutefois, il faut souligner que l'ouverture du capital d'une entreprise à un fonds est un engagement à long terme qui repose sur un processus complexe. Il faut donc que l'entreprise soit prête et préparée avant de s'engager dans cette voie.

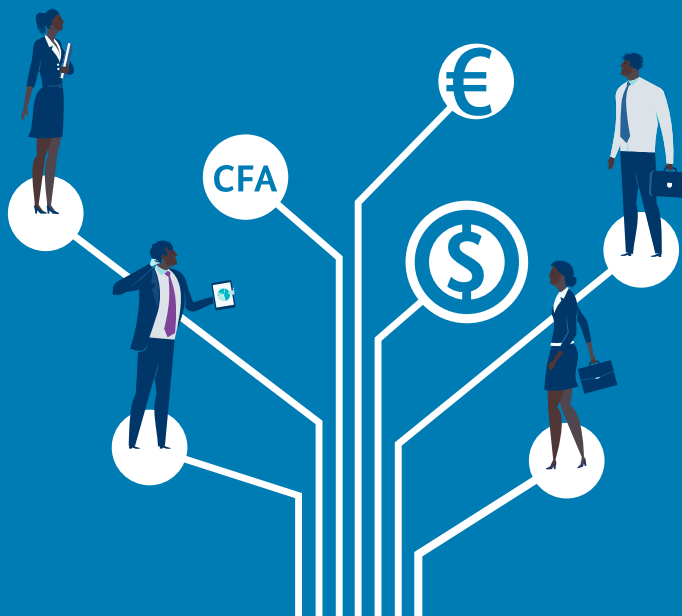
La logique des fonds d'investissement est différente de celle couramment observée auprès des banques qui ont des critères de financement très standards. Les choix et les raisons qui poussent les fonds à investir découlent de leur stratégie d'investissement et l'approche qu'ils adoptent est plus « personnalisée ». Chaque fonds d'investissement a une stratégie qui lui est propre.

Certains fonds seront intéressés par des prises minoritaires de participation dans les entreprises (moins de 50%), alors que d'autres adoptent une stratégie majoritaire de détention de capital (plus de 50%). Certains fonds n'investiront que dans des entreprises responsables, axées sur l'environnement ou le développement durable, ou d'autres se focaliseront sur des secteurs d'activités spécifiques. Il est donc important pour les entrepreneurs d'effectuer des recherches afin de savoir quel fonds approcher selon l'étape de vie de leur entreprise et leurs besoins et/ou les intérêts et enjeux du fonds.

Comment entrer en contact avec ou attirer des investisseurs ?

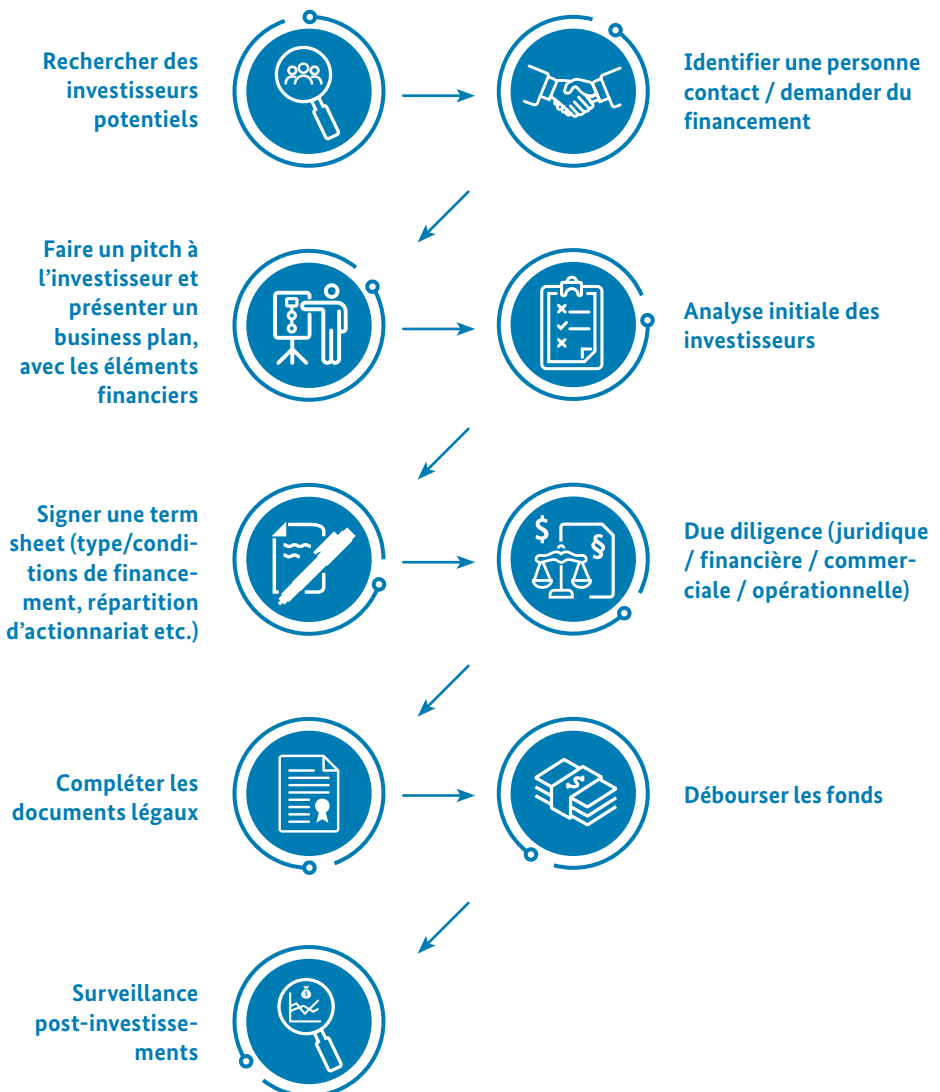
Les entrepreneurs peuvent avoir du mal à savoir comment contacter des investisseurs. Voici quelques conseils d'investisseurs et d'entrepreneurs. Mais avant tout, soyez proactifs !

- ❶ **Les présentations personnelles sont les meilleures.** Faites vos recherches et découvrez comment vous pourriez être présenté à un investisseur. Il n'y a probablement que quelques degrés de séparation entre vous et l'investisseur étant donné l'écosystème restreint du financement des PME et start-ups en Côte d'Ivoire.
- ❷ **S'adresser à des entrepreneurs ayant déjà bénéficié d'un investissements.** Découvrez quelle entreprise l'investisseur a déjà soutenu et tentez de vous adresser à l'entrepreneur. La plupart entre eux seront heureux de partager leurs expériences et de vous mettre en contact avec des investisseurs si votre idée est sérieuse et bien développée.
- ❸ **Entrez dans des programmes d'incubation et d'accélération.** Ces programmes permettent non seulement aux entrepreneurs de recevoir du support technique, mais également d'accéder à des investisseurs et pourront être utiles pour faciliter les introductions. Assurez-vous que le programme soit lié au secteur de votre jeune entreprise afin que les investisseurs soient pertinents.
- ❹ **Le réseautage.** Certains évènements de réseautage peuvent être ouverts au public ou d'autres uniquement sur invitation. Dans ce cas, vous pouvez vous adresser directement à l'organisateur. Même si vous ne trouvez pas le bon investisseur durant ces évènements, les personnes que vous rencontrerez pourront vous introduire auprès d'autres investisseurs.
- ❺ **Les contacts « à froid », un dernier recours.** Si vous avez fait vos recherches et que vous trouvez aucune connexion avec des investisseurs, envoyez un email bref mais informatif avec votre présentation (pitch) en annexe en mettant en lumière votre bilan (produits vendus, utilisateurs inscrits, etc.). N'hésitez pas à utiliser des réseaux professionnels tels que LinkedIn.



Processus de négociation typique avec les investisseurs

Le processus général présenté ci-dessous diffère selon le type d'investisseurs et le stade de financement de l'entreprise :



Processus d'investissement par les fonds de capital investissement

Tel que mentionné, l'approche des fonds d'investissement est propre à chacun entre eux, ainsi que le processus d'investissement qu'elles adoptent et qui découle de leur stratégie unique d'investissement. Bien qu'il soit difficile de rationaliser ce processus, les éléments ci-dessous mettent en lumière les principales étapes de ce processus.

La pratique veut toutefois que les coûts du processus incombent aux fonds d'investissement et non à l'entreprise, hormis les coûts qu'elle encourrait afin de fournir les documents et autres éléments requis dans le processus.

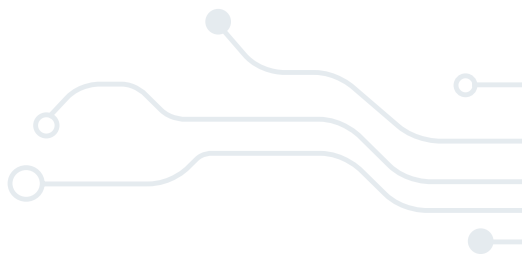
- **Etape 1 : Décision stratégique d'investissement par les fonds d'investissement** – C'est l'étape où le fonds d'investissement considère son intérêt pour une entreprise sur la base d'informations préliminaires et d'un minimum d'informations financières. Lorsque le fonds valide son intérêt, il émet une lettre d'intérêt à l'entreprise qui présente les conditions préliminaires d'un investissement tels que le montant et la durée de l'investissement ainsi que les conditions de due diligence.
- **Etape 2 : Due diligence** – Cette étape d'audit et de vérification d'informations et de documents est menée sur une durée moyenne de 6 mois et peut prendre jusqu'à 12 mois selon la capacité de l'entreprise à fournir les informations et documents requis (financier, légal, stratégie, statut, etc.). La coopération des membres du conseil d'administration est également un élément facilitateur de ce processus. Il est important de noter que la due diligence mobilisera constamment les ressources de l'entreprise dont les activités régulières seront fortement perturbées.
- **Due diligence par le fonds d'investissement** – Le fonds procède à une analyse détaillée de l'entreprise : documents, visites sur site, rencontres avec l'équipe de gestion de l'entreprise, etc. Il définit également les termes de référence de la due diligence externe qui sera menée par des consultants.



- **Due diligence externe** – Il s'agit de la due diligence effectuée par divers consultants / auditeurs selon les termes de référence établis par le fonds. Selon la stratégie du fonds, la due diligence touchera divers volets qui varieront d'un fonds à un autre. Ainsi, la due diligence couvrira les aspects stratégiques, de marché, commerciaux, juridiques, financiers, opérationnels, etc. La due diligence pourrait également être autour des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG). Durant la due diligence externe, le fonds servira de passerelle entre les consultants/auditeurs et l'entreprise pour s'assurer de la fluidité des échanges et de la transmission des documents. Parallèlement à la due diligence externe, le fonds procédera à des démarches internes pour validation de l'investissement.
- **Valorisation et condition d'investissement** – Au terme de cette étape, le fonds rédigera un « term sheet » qui présentera les conditions d'investissement et de la voie de sortie du fonds ainsi que les prérequis nécessaires et les conditions suspensives à la finalisation de l'investissement dans l'entreprise et à la levée de fonds. Il s'agit entre autres d'audits divers, de la réalisation de formalités, de la rédaction ou modification de contrats, des statuts de la société, etc. Le fonds et l'entreprise discuteront les conclusions et l'impact de la due diligence, plus précisément sur la valorisation de l'entreprise et la répartition du capital par rapport au montant de l'investissement.
- **Etape 3 : Accord** – A cette étape du processus, le fonds aura obtenu l'autorisation de son comité d'investissement à la suite des démarches internes. De plus, la structuration de la transaction sera validée à la suite de négociations entre les parties concernées. L'accord de la part de l'entreprise et du fonds pour procéder à l'investissement se matérialisera donc par le « pacte actionnaires », qui vise à définir et encadrer les rapports entre les différents actionnaires d'une entreprise. L'enjeu est de trouver un équilibre entre la défense des droits des investisseurs, la défense

des actionnaires historiques et les intérêts de l'entreprise. Ce pacte comprend notamment la répartition des pouvoirs, l'évolution de l'actionnariat, la modification de la répartition du capital social en cas de cession, les conditions de sortie du capital pour les investisseurs, la représentation des conditions de l'investissement, etc.

- **Etape 4 : Closing** – Durant cette étape, on vérifie que toutes les conditions suspensives préalablement établies aient été remplies. Le closing se fait à l'occasion d'une Assemblée Générale extraordinaire. C'est lors du closing qu'on signe le pacte d'actionnaires. Une fois que tout est signé et que les actions ont été souscrites, les investisseurs versent les fonds à la start-up. Commence alors une relation à long terme entre le fonds et l'entreprise selon les modalités de l'investissement.

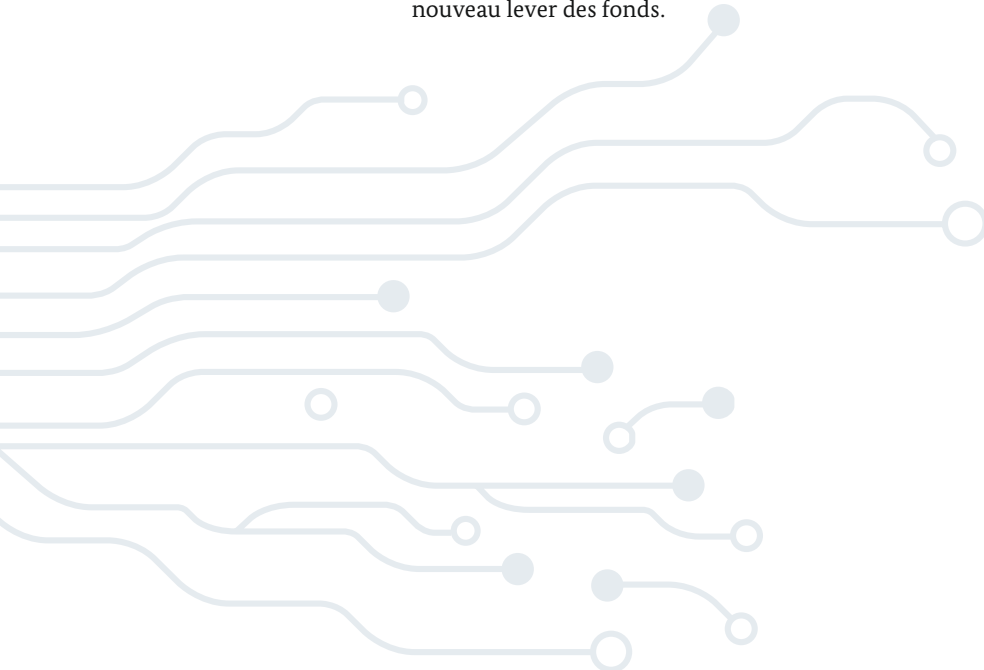


Conseils aux entreprises sur le processus de levée de fonds

L'entreprise qui présente une demande d'investissement doit être prête et préparée pour ce processus. Pour cela, elle doit être en possession entre autres de documents de présentation de l'entreprise, de ses états financiers et projections financières, d'un business plan, et de documents juridiques. Ces documents doivent permettre de prendre la bonne mesure de l'activité de l'entreprise, et de comprendre l'usage qui sera fait des fonds. L'entrepreneur devra également, sur la base de sa valorisation, avoir une idée claire du pourcentage qu'il est prêt à céder pour un montant donné de l'investissement et donc de la répartition envisagée du capital de l'entreprise (table de capitalisation).

Commencer petit

Gardez à l'esprit qu'il est préférable de viser bas et de lever plus de fonds que prévu, plutôt que de viser haut et d'être pris au dépourvu lorsque vous n'atteignez pas tout à fait votre objectif. Idéalement, il vous suffira de lever des fonds une seule fois auprès d'investisseurs extérieurs avant d'atteindre votre rentabilité. Cependant, ce scénario est rare. De manière plus réaliste, les fonds que vous aurez levés couvriront vos besoins pendant un ou deux ans et vous devrez à nouveau lever des fonds.



Ce dont vous avez besoin dans le processus de levée de fonds

Plan d'affaires (business plan)

Si vous souhaitez lever des fonds auprès d'une institution octroyant des subventions ou d'un investisseur providentiel (business angel), vous pourriez vous en sortir avec un plan d'affaires allégé expliquant votre idée et son importance. Si vous avez recours à un fonds de capital investissement, vous aurez probablement besoin d'un plan d'affaires détaillé et de projections financières.

Mémoire d'information / teaser

Généralement, les investisseurs voudront voir un mémoire d'information (un document complet) ainsi qu'un résumé d'une à deux pages (teaser) qui décrit l'idée de l'entreprise et explique comment l'entreprise envisage de créer un produit/service convaincant autour de cette idée, décrivant les défis actuels et futurs, et comment les contourner.

Il s'agit d'un document important que chaque entrepreneur devrait passer du temps à bien préparer. Ceci devrait inclure :

- Un aperçu de votre entreprise ;
- Le problème à résoudre ;
- La solution que vous apportez ;
- La manière dont vous envisagez de transformer votre idée en un produit attrayant et rentable.

Incluez des tableaux, des images (y compris le logo de votre entreprise) et des graphiques autant que possible, mais n'oubliez pas d'exprimer clairement, par écrit, le but de votre entreprise et la façon dont vous prévoyez de l'exécuter. Ce document de présentation doit être le reflet de votre entreprise. Il doit donc être bien conçu et attrayant, avec un équilibre entre le narratif et les éléments visuels pour donner envie aux investisseurs de le lire.

Présentation / Pitch

Les entrepreneurs doivent également préparer une présentation : un ensemble de diapositives qu'ils peuvent utiliser pour présenter leurs idées, leur attrait et les opportunités du marché aux investisseurs potentiels.

Les entrepreneurs devront donc préparer ce support, généralement recommandé de 10 à 12 diapositives pour un oral de 10 à 20 minutes au format suivant :

- Que faites-vous (en 30 secondes) ;
- Le problème ;
- Votre solution ;
- L'adéquation et la taille du marché ;
- Modèle d'entreprise ;
- Protection de la propriété intellectuelle ;
- Compétition ;
- Distribution ;
- Equipe ;
- Etapes de la mise en œuvre ;
- Données financières.

Parmi les autres diapositives que les investisseurs pourraient souhaiter voir, nous pouvons citer : l'évolution de l'entreprise, l'utilisation des fonds, l'instrument d'investissement recherché et le plan de réalisation des gains des investisseurs, aussi appelé « voie de sortie ».



Il serait tout à votre avantage de personnaliser votre pitch. En effet, ajuster le résumé et le pitch au profil de l'investisseur peut aller très loin. Par exemple, si l'investisseur est connu pour vouloir voir comment l'investissement peut avoir un effet sur le changement social ou environnemental, ajoutez une diapositive (ou au moins quelques points) sur la manière dont votre jeune entreprise peut le faire.

N'oubliez pas que dès que vous levez des fonds, les attentes vont changer. Ce n'est plus seulement votre argent et votre temps. Les investisseurs s'attendent à plus de rapports et de suivi, ainsi qu'à la tenue de registres formels, etc. Ne soyez pas déraisonnable et ne faites pas de promesses vaines, mais paraissez optimiste, et prêt à une surveillance accrue de l'entreprise.



Ce qu'il faut inclure dans vos documents financiers

Chaque investisseur évaluera vos finances différemment, mais la plupart des investisseurs comprendront que les modèles financiers des nouvelles entreprises et start-ups sont, au mieux, des suppositions éclairées. Vos documents financiers devraient permettre aux investisseurs de juger de votre capacité à planifier, à effectuer des recherches et à présenter un argumentaire convaincant. Voici ce que vous devez inclure dans vos documents financiers.

- 1 Principales hypothèses** – Quel est le coût d'acquisition d'un client ? Le prix du produit ? L'augmentation des biens vendus par mois ou par année ? Le taux de rétention des clients ? Les salaires projetés ? La taille du marché atteignable ? Réfléchissez à votre entreprise et élaborer une liste d'hypothèses clés, réalistes et fondées, puis guidez les investisseurs à travers ces divers éléments. Pour aller plus loin, créez plusieurs scénarios selon les hypothèses : un scénario pessimiste, dans lequel les affaires sont plus lentes que prévues ; et un scénario optimiste où les affaires sont meilleures que prévues et assignez une probabilité à chaque cas de figure.
- 2 Tableau des flux de trésorerie, bilan et compte de résultat** – Ces trois documents sont liés les uns aux autres, vous devriez donc les considérer comme un ensemble. Ils ont pour but de fournir un aperçu (à un moment donné de votre entreprise) et de créer une base pour les projections futures.
- 3 Utilisation des fonds** – Les investisseurs voudront comprendre comment vous envisagez d'utiliser leur capital pour développer votre entreprise. Soyez intentionnel, précisez de manière claire comment vous prévoyez utiliser l'argent et comment vous allez atteindre le seuil de rentabilité ou atteindre la prochaine levée de fonds.



La clé pour lever des fonds avec succès : racontez votre histoire

Les investisseurs et les entrepreneurs ont répété à plusieurs reprises qu'il était essentiel de pouvoir raconter la bonne histoire pour réussir à lever des fonds. Mais qu'est-ce que cela veut vraiment dire ? Nous avons utilisé les connaissances des investisseurs et des entrepreneurs pour les analyser.

- 1 Introduction** – Ici, les investisseurs voudront comprendre qui vous êtes en tant qu'entrepreneur et la motivation qui vous anime. Soyez prêt à répondre à des questions sur vos compétences et votre style de leadership. Les investisseurs vont investir de l'argent dans votre entreprise, mais aussi dans votre personne. Assurez-vous alors de bien exprimer pourquoi vous avez démarré votre entreprise et ce que vous espérez réaliser.
- 2 Marché** – Vous devriez connaître votre marché : à qui vous adressez-vous et quel problème essayez-vous de résoudre ? Si vous avez eu des expériences dans la vente, utilisez-les, sinon, soyez prêt à répondre aux questions sur les raisons pour lesquelles quelqu'un vous paierait pour résoudre un problème perçu. Fixez-vous des objectifs ambitieux mais réalisables et utilisez des exemples concrets. Il est important, même si vous avez sollicité une firme externe ou un consultant pour réaliser votre étude de marché, de bien la comprendre ainsi que les divers éléments qu'elle renferme.
- 3 Croissance future** – Ici, les détails varieront en fonction de l'état d'avancement de votre entreprise. Si vous n'avez pas encore vendu de produit, vous devez établir des hypothèses claires et que l'on peut tester sur le nombre de produits que vous souhaitez vendre dans les mois à venir, le coût de production par unité et le nombre d'unités à vendre. Au-delà de l'historique de croissance de votre entreprise, la plupart des investisseurs voudront comprendre votre processus de réflexion et la manière dont vous présentez vos projections, plutôt que les chiffres sachant que ceux-ci s'avèrent être des estimations éclairées pour les jeunes entreprises en démarrage.
- 4 Demande d'investissement** – Ne vous contentez pas de demander un montant aléatoire ; faites vos recherches et expliquez comment le financement mobilisé vous mènera à la prochaine étape clé. Cela ne devrait pas être un investissement en personnel ou en machines, mais plutôt le résultat de cet investissement.
- 5 La conclusion** – Saisissez cette occasion pour montrer comment votre entreprise s'inscrit dans les choix et prérogatives de l'investisseur auquel vous vous adressez. Faire des recherches sur le bailleur de fonds vous aidera beaucoup à cette étape. Si celui-ci accorde la priorité à l'impact, parlez des avantages sociaux ou économiques potentiels de votre entreprise. Si l'un des partenaires a l'expérience sur le terrain, expliquez les liens que vous voudriez qu'ils facilitent. Les investisseurs veulent être considérés au-delà de l'appui financier (« smart money »), alors expliquez leur pourquoi ils seraient de bons partenaires afin de les embarquer dans votre projet.



Levée de fonds par l'entreprise LIFI-LED¹³

Directeur général : Ange Frédérique Balma

Lieu : Abidjan, Côte d'Ivoire

Secteur d'activité : NTIC

Année de création : 2014

Créée en 2014, LIFI LED est une entreprise ivoirienne exerçant son activité dans le secteur des NTIC et de l'énergie. Elle a mis au point un outil qui permet grâce à une lumière LED de transmettre à distance de l'internet, un contenu multimédia (vidéo, son, géolocalisation et fichiers) à un ordinateur, un vidéo-projecteur, une télévision, une tablette ou un smartphone.

Le fondateur de LIFI-LED obtient en 2015 son premier financement à travers la plateforme de crowdfunding Freudon pour un montant de US \$ 200 000. Le processus de cette levée de fonds a commencé par une réponse à un appel à candidatures et un engagement, par la suite, dans un processus de sélection rigoureux. Premièrement, des entretiens individuels ont été organisés avec pour principaux critères d'évaluation la solvabilité et l'impact social du projet. Ensuite, il a été demandé aux porteurs de projet de réaliser une vidéo sommaire ou « teaser » afin de présenter leur projet, préciser ce qu'il comptait faire avec le montant investi et indiquer le retour sur investissement pour les investisseurs. Dans le cas de M. Balma, ce financement lui a permis de démarrer son entreprise et de se créer une notoriété en axant principalement ses dépenses sur la communication. Il a également offert des échantillons aux investisseurs de son projet.

En 2016, Ange Frédérique Balma et son équipe obtiennent un second financement auprès d'un investisseur privé pour une valeur de € 50 000. Le financement obtenu lui a permis d'investir essentiellement en matériel afin d'améliorer le processus de conception de son outil. Le bailleur fut remboursé au bout d'une année.

Au-delà de ces financements, LIFI LED a remporté une quinzaine de prix nationaux et internationaux, incluant le prix d'Excellence 2017 du Président de la République de la meilleure entreprise innovante, le prix Africa 2.0 Dakar 2017, le prix de la Jeune Entreprise Africaine Innovante 2017, le prix d'Excellence Tony Elumelu de la Tony Elumelu Foundation 2015, le prix Deloitte, le prix d'excellence CGECI Academy 2015, le prix de la Fondation Jeunesse Numérique 2015, le prix de la meilleure SME et PEOPLE CHOICE de la Banque Africaine de Développement (BAD) à l'Africa Investment forum à Johannesburg et en 2019, le prix international Sud France à Paris.

¹³ Source et autorisation de publication : M. Balma

Entrepreneurs, la valorisation de votre start-up compte !



Valoriser une entreprise est une partie très importante du processus de levée de fonds, en particulier si cela se fait au moyen d'actions. Cependant, c'est aussi un processus imprécis et extrêmement difficile à cause du faible état de maturité ou l'état d'idéation dans lequel se trouvent de nombreuses start-ups/PME. En effet, il est presque impossible d'évaluer une entreprise qui possède peu d'actifs, mis à part une idée et la promesse d'engagement de quelques co-fondateurs enthousiastes. Un moyen d'éviter cette question dès le début est de considérer la dette convertible, une forme de financement mezzanine mentionnée plus-haut. Cependant, à un moment donné, il sera nécessaire de déterminer la valeur de votre entreprise.

Il est primordial que chaque entrepreneur comprenne l'importance de l'évaluation de son entreprise. En effet, cela affecte non seulement les perspectives à court terme de l'entreprise, mais peut également avoir des conséquences importantes sur la suite.

Les entrepreneurs disposent de nombreuses ressources en ligne qui les aideront à mieux comprendre le fonctionnement de la valorisation financière. Dans l'encadré suivant, nous fournissons un exemple de base pour présenter le concept et expliquer pourquoi il est important.





Valoriser votre start-up

Imaginez qu'un entrepreneur fictif ait une idée pour une entreprise de commerce électronique. Il en discute avec un ami et les deux décident de créer une société autour de celle-ci : Widgets SA. Les deux amis vont travailler sur la société pendant un mois, développant une stratégie et un plan d'affaires plus clairs, ainsi que la conception d'un site Web qu'il souhaite présenter à des potentiels investisseurs. Parce qu'ils ont consacré le même temps à cette idée, ils ont décidé qu'il était juste de scinder la propriété de l'entreprise en deux. Ils émettent 1 000 actions de l'entreprise et prennent 500 actions chacun, ce qui signifie que chacun détient 50% de l'entreprise.

Après avoir passé un peu de temps à travailler sur leur idée et le pitch, ils contactent plusieurs investisseurs providentiels (business angel), dont l'un est intéressé. Ce dernier décide d'investir 10 000 euros dans l'entreprise, pour aider les fondateurs à mettre en place un site Web opérationnel et à commencer à constituer le portefeuille de produits qu'ils souhaitent vendre sur leur site. En échange, le business angel obtient 100 actions. Il possède donc 100/1100 actions (9,1%), tandis que les fondateurs en possèdent maintenant 500/1100 (45,45%) chacun. Au vu de l'investissement du business angel, l'évaluation post-investissement est de 110 000 euros. À ce stade, le prix par action est de 100 euros (= 110 000 euros / 1100).

Widgets commence à attirer l'attention des médias et des clients quelques mois plus tard. Les choses continuent à bien se dérouler et plusieurs fonds de capital-risque sont intéressés à investir dans l'entreprise. Les fondateurs de la start-up sont optimistes quant à leurs perspectives et décident qu'ils ont besoin de 100 000 euros pour assurer la pérennité de la société pendant les six prochains mois. Ils se tournent vers un fonds de capital-risque, qui accepte d'investir l'argent en échange de 500 actions. A ce stade, 500/1600 des actions sont détenues par le fonds de capital-risque. Un consensus a émergé sur la valeur estimée de l'entreprise à 320 000 euros. Le prix par action après cet investissement s'élève à 200 euros (= 320 000 euros / 1600). Cela signifie que si l'investisseur providentiel (business angel) souhaitait (et était capable de) effectuer un retrait, il / elle aurait réalisé un rendement de 100%.



Bien sûr, l'une des questions clés est de savoir comment l'investisseur obtient une certaine valorisation et, par la même, la participation qu'il accepte dans l'entreprise. De nombreux facteurs entrent en ligne de compte pour déterminer cela, notamment les flux de trésorerie qu'une entreprise s'attend à dégager, la performance actuelle et même le nombre d'investisseurs intéressés par l'opération.

Diverses méthodologies sont utilisées pour proposer une évaluation d'entreprise. Les principales comprennent : les flux de trésorerie actualisés, les méthodologies basées sur des multiples et sur les actifs.

Modèle DCF (Discounted Cash Flow) – Flux de trésorerie actualisé

La méthodologie DCF calcule les flux de trésorerie que l'entreprise s'attend à réaliser dans le futur et les actualise pour déterminer leur valeur aujourd'hui. Cela implique de prendre toutes les liquidités à venir et d'y ajuster l'inflation et le risque pour connaître la valeur actuelle de ces flux de trésorerie. Le taux de remise est une variable très controversée qui sera défini par le bailleur lors de l'évaluation de l'investissement. C'est une bonne idée de créer plusieurs scénarios avec différents taux de remise et donc différentes valeurs actuelles nettes. Assurez-vous de pouvoir expliquer le raisonnement qui sous-tend les différents scénarios.

Modèle de multiples

Le modèle de multiples compare des entreprises similaires pour obtenir la valorisation. Si une entreprise en démarrage (semblable à la vôtre en termes de secteur, de taille, de modèle économique, etc.), dont les ventes s'élevaient à 50 000 euros valait 100 000 euros, cela impliquait une valeur de vente multiple de 2 ($100\,000 / 50\,000$). Si la start-up est vraiment similaire à la vôtre, vous pouvez utiliser ce multiple pour évaluer votre start-up. En supposant que votre start-up ait réalisé des ventes de 40 000 euros, sa valeur serait donc de $40\,000 \text{ euros} \times 2 = 80\,000 \text{ euros}$.

Modèle des actifs nets

L'approche de valorisation des actifs nets calcule la valeur totale des actifs corporels dont l'entreprise dispose moins les engagements sur ces actifs. Pour les entreprises en démarrage, cela donne généralement la valeur la plus basse, car la plupart des entreprises en démarrage ne possèdent pas beaucoup d'actifs - ce sont les actifs incorporels comme l'idée, le potentiel et le talent d'équipe qui attirent les investisseurs.

Il est important que chaque entrepreneur comprenne que le prix final d'une transaction est une combinaison de l'évaluation et de la négociation entre l'investisseur et l'entrepreneur.

Valorisation de votre entreprise et négociation

Bien que la valorisation de votre entreprise puisse paraître un exercice ardu, cette bonne pratique vous donnera les outils pour une négociation avec les investisseurs. Rappelez-vous que vous céderez une partie de votre capital. Il convient donc que vous sachiez la valorisation de votre entreprise par des sources autres que le fonds intéressé à investir dans votre entreprise.

Dans le contexte ivoirien, vous pouvez vous adresser à des firmes de conseil financier, d'audit financier et des cabinets d'expertise comptable pour une valorisation de votre entreprise. Vous pourrez donc sur cette base et en étant au fait des éléments qui ont servi à la valorisation de votre entreprise, mieux négocier les termes de l'investissement, notamment le pourcentage de détention de votre entreprise par le fonds selon le capital qui sera investi. Cette démarche vous permettra également d'avoir accès à d'autres compétences, telles que des juristes afin de vous assurer du respect et de la conformité des aspects légaux. Toutefois, cette démarche est coûteuse pour les entreprises. Il existe également des sources en ligne qui vous permettent d'estimer la valeur de votre entreprise selon les méthodes présentées plus haut, notamment par le biais de tableurs Excel que vous devez renseigner avec vos informations financières.

Au-delà des firmes d'audit, il existe des spécialistes pour vous accompagner sur de telles transactions. En vous rapprochant d'un avocat ou d'un conseiller financier spécialisé, vous recevrez du conseil sur les aspects légaux et/ou stratégiques relatifs à ce type de transaction et les répercussions sur votre entreprise telles que la dilution du capital ou le nombre de sièges requis sur le conseil d'administration, etc. Il s'agit pour l'entrepreneur d'avoir un maximum d'avis informés afin de vous assurer d'avoir la meilleure valorisation possible et de ne pas omettre des aspects importants de votre transaction.



Négocier avec les investisseurs : conseils d'entrepreneurs

Les négociations peuvent être une période difficile pour les entrepreneurs, en particulier ceux qui ne se sont jamais prêtés à un tel exercice. Voici quelques conseils d'entrepreneurs qui y sont passés :

- Adressez-vous à des investisseurs objectifs, notamment ceux qui n'investissent pas dans votre secteur, pour une estimation de la valorisation de votre entreprise.
- Utilisez plusieurs méthodes d'évaluation pour mieux comprendre comment l'argumentaire se structurerait selon ces méthodes.
- Soyez capable d'expliquer vos projections financières et les hypothèses sous-jacentes. Les investisseurs remettront en question tout ce que vous leur direz. Assurez-vous donc de préparer une réponse à plusieurs scénarios de votre entreprise et de vous exercer pour peaufiner votre présentation (devant un miroir ou avec vos amis).
- Préparez une liste de conditions lors de la réunion sur le pitch, pour que les investisseurs soient ancrés dans les termes du contrat que vous souhaitez - vous aurez plus de chances de repartir avec de meilleures conditions si vous mettez vos cartes sur la table en premier.
- Faites-vous accompagner dans la négociation – En tant qu'entrepreneur, vous n'aurez pas beaucoup d'occasion de négocier avec des investisseurs au cours de la vie de votre entreprise. Il serait adéquat d'identifier et de recourir à un ou plusieurs bons conseillers qui pourront vous guider, aider et vous accompagner dans le cadre des négociations, notamment sur des aspects stratégiques, juridiques, fiscaux et autres.



Exemple de levée de fonds par l'entreprise INVESTIV¹⁴

Directeur général : Aboubakar Karim

Lieu : Abidjan, Côte d'Ivoire

Secteur d'activité : NTIC et agriculture

Année de création : 2017

INVESTIV est une start-up ivoirienne spécialisée dans le conseil en matière d'agriculture. Pionnière dans l'utilisation des drones en agriculture en Afrique de l'Ouest, cette start-up fournit à ses clients des solutions techniques et innovantes alliant productivité, performance et gain de temps.

C'est en 2018 qu'Aboubakar Karim et son équipe réussissent une première levée de fonds évaluée à US\$ 400 000 grâce à une société spécialisée dans le domaine agricole. Cette levée de fonds a permis à INVESTIV de développer une nouvelle gamme de services basée sur la pulvérisation par drone et ainsi de consolider ses acquis et de débiter son expansion. La levée de fonds s'est effectuée par un investissement en fonds propres, faisant ainsi entrer un nouvel investisseur dans le capital d'INVESTIV.

Avant cela, INVESTIV a été approché par plusieurs investisseurs. Afin de prendre une décision éclairée, les dirigeants de l'entreprise ont demandé une lettre d'intention à ces investisseurs potentiels afin de pouvoir choisir celui qui correspondrait le mieux à leurs attentes. Ce processus rigoureux d'une durée de neuf mois leur a permis au final d'obtenir les fonds souhaités auprès de l'investisseur de leur choix.

¹⁴ Source et autorisation de publication : M. Aboubakar Karim

Sortie réussie de fonds d'investissement

La question de la « voie de sortie » du fonds d'investissement du capital de l'entreprise est un aspect important dans le processus d'investissement. L'entreprise devra réfléchir au mécanisme de sortie du fonds qui fera l'objet d'un document entre elle et le fonds. Cette « sortie », en vue de réaliser un retour sur investissement, pourra ainsi se faire par le rachat des parts du fonds par l'entrepreneur et/ou l'équipe de gestion, par l'acquisition des parts par un autre fonds ou par une introduction en bourse.



Exemple de sortie du fonds Amethis de la société Pétro Ivoire¹⁵

Fondée en 1994 par Mathieu Kadio-Morokro, Pétro Ivoire est l'un des trois grands distributeurs de produits pétroliers et gaziers en Côte d'Ivoire. La société distribue des carburants (super, gasoil, etc.), du gaz butane (GPL), ainsi que des lubrifiants sous sa propre marque. Classée en troisième position des ventes nationales de carburants (après Total Côte d'Ivoire et Vivo Energy Côte d'Ivoire) avec une part de marché de 11% et en première position sur le segment du gaz avec une part de marché de 32%. Pétro Ivoire est ainsi l'un des fleurons de l'économie ivoirienne se positionnant comme le leader indépendant du secteur de la distribution de produits pétroliers et gaziers. A la tête de la société depuis les vingt dernières années, la famille fondatrice a en outre construit avec succès un vaste réseau de distribution dans le pays, la société disposant aujourd'hui d'un réseau de 72 stations-service. Elle détient également une participation de 40% dans le capital de la Société Africaine d'Entreposage de Produits Pétroliers (SAEPP), la plus grande unité de stockage de gaz et d'emballage de bonbonnes en Côte d'Ivoire.

Avec l'entrée au capital de Pétro Ivoire des deux fonds d'investissement, notamment West Africa Emerging Markets Growth Fund (WAEMGF) et Amethis, respectivement en février 2012 et en juillet 2013, suivie d'un second investissement en janvier 2016, Pétro Ivoire a pu saisir des opportunités d'investissements majeures lui permettant une expansion substantielle de son réseau de distribution. Le soutien financier et stratégique de ces deux institutions, ainsi que le professionnalisme et l'expertise de l'équipe dirigeante a permis à la société de doubler son réseau de stations – incluant l'acquisition du réseau Essenci en 2014 – et d'accroître significativement ses volumes de vente de carburant et de gaz. Pétro Ivoire a vendu un total de 230 millions de litres de produits pétroliers en 2017.

La sortie des fonds Amethis et WAEMGF de Pétro Ivoire fin 2018 a été structurée sous la forme d'un Leveraged Management Buy-Out (LMBO)¹⁶, première opération de ce type en Afrique de l'Ouest francophone. Le financement mezzanine structuré par le fonds sud-africain, Vantage Capital, a ainsi permis à la famille fondatrice de Pétro Ivoire de récupérer une participation majoritaire dans le capital de la société. La sortie des deux fonds de capital investissement a également permis à une société de négoce internationale de gaz basée en France, Geogas Entreprise SAS, de prendre une participation dans l'entreprise aux côtés de la famille fondatrice.

¹⁵ Source : Communiqué de presse Pétro Ivoire
http://petroivoire.com/wp-content/uploads/2018/12/PI_Communique.pdf

¹⁶ Il s'agit d'une opération à effet de levier dans le cadre du rachat d'une entité juridique ou opérationnelle par ses cadres dirigeants actuels

Financements innovants

L'on fait ici référence au financement participatif qui se fait généralement à travers des plateformes en ligne. Ce financement n'est pas vraiment développé en Côte d'Ivoire contrairement aux pays comme le Kenya.

10 Conseils pour réussir sa campagne de crowdfunding

1. Une page de campagne claire et explicite :
Quoi ? Où ? Quand ? Comment ? Pourquoi ? Par qui ?
2. Une vidéo de présentation du projet : courte, inspirante et structurée autour d'un sujet précis.
3. Eviter une durée trop longue de levée de fonds : entre 44 et 90 jours pour garder un rythme soutenu.
4. Un budget bien défini : réaliste et proportionnel à la communauté que l'on peut toucher. Inclure le coût des contreparties et des commissions.
5. Bien penser sa contrepartie : plus elle est originale, personnalisée, créative et proportionnelle au don, plus elle peut pousser le contributeur à augmenter son don.
6. Communiquer sur les réseaux sociaux : page dédiée sur Facebook ou Twitter pour expliquer son projet, mobiliser une communauté autour du projet et donner des nouvelles, etc.
7. Donner des nouvelles aux participants : avancée du projet, actions entamées, évolution des objectifs, par email ou post sur les réseaux sociaux.
8. Remercier les contributeurs : par email en les tenant informés des avancées pour les motiver à en parler autour d'eux.
9. Mobiliser son entourage proche : premier cercle de contributeurs.
10. Gardez une communication optimiste, rythmée et régulière.







Chapitre Répertoire des sources de financement

IV.

Chapitre IV : Répertoire des sources de financement

Ce chapitre présente une liste non exhaustive des fournisseurs de capitaux, opérant en Côte d'Ivoire, selon le type de financement qu'ils offrent : l'amorçage, la dette, les fonds propres & quasi-fonds propres et le financement d'innovation. L'information y est présentée par ordre alphabétique.









Incubateurs et accélérateurs








5KStartup	www.facebook.com/5kstartupshub/
ADN Factory	www.facebook.com/adnfactoryci/
Akendewa Tech Hub	www.facebook.com/pages/Tech-Hub-Akendewa/285376138338981
Entrafrica	www.entrafrica.com
Ayiyikoh FabLab	
Babylab	www.facebook.com/BabyLabCI
Climate Smart Agriculture Youth Network (CSAYN)	www.csayn.org/
Co.Lab	www.colab.ci
Dream Factory (Agence Côte d'Ivoire PME)	www.facebook.com/incubateurdreamfactory/
Empow'Her Africa	www.empow-her.com
Fondation Africaine pour l'Entreprenariat et le développement économique (FAFEDE)	www.facebook.com/fafedeaffeed
Fondation Jeunesse Numérique (SMARTUP)	https://fnj.ci
Institut Européen de Coopération et de Développement (IECD)	www.iecd.org/zones-d-intervention/afrique-subsa-harienne/cote-d-ivoire/
Incub'Ivoir	www.incubivoir.net
Institut Ivoirien de l'Entreprise (INIE)	www.inieci.com
INOVIS	www.inovis-ci.com/

ISTAR Abidjan	www.facebook.com/istarincubateur/
Jokkolabs Abidjan	www.jokkolabs.net/abidjan
MBC Africa Agri-business Accelerator	www.mbcafrica.org/fr/
Mouvement des Petites et Moyennes Entreprises Côte d'Ivoire (MPME)	www.mpme-ci.org
Ovillage	www.ovillage.ci
Seedspace	www.seedspace.co
SheIsTheCode	www.sheisthecode.co
SPARK	www.spark-online.org
Ubuntu Capital	www.ubuntu-capital.com/
Waleya Tech Hub, Côte d'Ivoire	






Autres acteurs offrant du financement d'amorçage

 Compagnie	CGECI Confédération Générale des Entreprises de Côte d'Ivoire
 Site web	www.cgeci.com
 Année de création	2005
 Taille moyenne d'investissement	Jusqu'à FCFA 10 millions (€ 15 300)
 Cible pays / région	Côte d'Ivoire
 Secteurs ciblés	Tous les secteurs d'activités
 Type de capital	Subvention
 Représentation pays / Abidjan	Abidjan

 Compagnie	Fondation Jeunesse Numérique SMARTUP
 Site web	https://fjn.ci/
 Année de création	2015
 Cible pays / région	Côte d'Ivoire
 Secteurs ciblés	TIC
 Type de capital	Subvention
 Représentation pays / Abidjan	Abidjan

 Compagnie	Orange Fab Côte d'Ivoire
 Site web	www.orangefab.ci
 Année de création	2014
 Taille moyenne d'investissement	Jusqu'à FCFA 3 millions (€ 4 600)
 Secteurs ciblés	TIC
 Type de capital	Subvention
 Représentation pays / Abidjan	Abidjan

 Compagnie	Seedstars Abidjan Competition
 Site web	www.seedstarsworld.com/event/seedstars-abidjan-2017
 Année de création	2017
 Type de capital	Subvention
 Représentation pays / Abidjan	Abidjan

 Compagnie	Y'ello Startup
 Site web	www.mtn.ci/MTNCI/reglement_yello_startup.html
 Taille moyenne d'investissement	Jusqu'à FCFA 5 millions (€ 7 600)
 Secteurs ciblés	TIC
 Type de capital	Subvention
 Représentation pays / Abidjan	Abidjan

Systeme Financier Décentralisé

ADEC SA
ADVANS COTE D'IVOIRE
AFRIQUE EMERGENCE & INVESTISSEMENT SA
AGIR FINANCE SA
AMIFA - CI
C A C .SA
C.M.E.C.E.L
CADES
CANARI
CASUDCO
CECKA
CECO
CEDAICI SA
CEFA GABIADJI
CEFIS SA
CELPAID
CEPE-CI
CFEF-CI
CMCI
CNEC-SEQUOIA
COFINA
COOEP ATTINGUIE
CRÉDIT ACCESS
CREDIT-FEF
CREP ECO de MEAGUI
CREP MICROCREDIT d'ABENGOUROU
FCEC
FCR
FIDRA
FONIC-CI
GES-CI
HES FINANCES SA
HORTENSIA FINANCES SA (ECOCRED)
I.F.E.C.C
IGITRUST- CI
LE CREDIT DU NORD
MA2E
MCF-PME
MECT






MI MOYE SA
MICROCRED-CI SA
MUCREF-CI
MUCREFBO
MUKEFI
OMIS Finances
PAMF-CI
RAOUDA FINANCE
RCMEC-CI
REMUCI
UNACOOPEC-CI
YVEO FINANCES








Détails sur certains SFD

 Compagnie	ADVANS
 Site web	www.advanscotedivoire.com
 Année de création	2005
 Représentations CI	Abidjan, Daloa, Bouaké, Korhogo, Abengourou, Gagnoa, Divo, San-Pédro, Yamoussoukro
 Représentations hors CI	Cambodge, Cameroun, Ghana, République Démocratique du Congo, Pakistan, Nigéria, Tunisie, Myanmar

 Compagnie	BAOBAB (Microcred)
 Site web	www.microcred.com/ci
 Année de création	2005
 Représentations CI	Abidjan, Grand Bassam, Bouaké, Daloa, Gagnoa, San-Pédro, Man
 Représentations hors CI	Burkina Faso, Mali, Nigeria, Sénégal, Tunisie, Zimbabwe, Chine

 Compagnie	CAC
 Site web	www.cac-ci.com
 Année de création	2010
 Représentations CI	Abidjan
 Représentations hors CI	Sénégal, Guinée Conakry, Gabon, Mali, Congo

 Compagnie	UNACOOPEC-CI
 Site web	www.unacoopec.com
 Année de création	1976
 Représentations CI	Abengourou, Aboisso, Adiaké, Abidjan, Adzopé, Affery, Agboville, Agnibilékro, Akoupé, Alépé, Anyama, Arrah, Attécoubé, Azaguié, Bangolo, San-Pédro, Bayota, Bettié, Biankouma, Bianouan, Blolequin, Bocanda, Bondoukou, Bongo, Borotou, Bouaflé, Bouaké, Bouna, Boundiali, Buyo, Dabakala, Dabou, Daloa, Danané, Daoukro, Diegonefla, Dimbokro, Man, Duekoué, Ebilassokro, Edjambo, Ferké, Fresco, Gagnoa, Grand Bassam, Grand Béréby, Grand Lahou, Guiglo, Guitry, Hermankono, Hiré, Issia, Jacquerville, Kani, Katiola, Kong, Kononfla, Korhogo, Kotobi, Koun Fao, Kouto, Loviguié, M'bahiakro
 Représentations hors CI	N/A

Banques et établissements financiers

 Compagnie	BAOBAB (Microcred)
 Site web	www.microcred.com/ci
 Année de création	2005
 Représentations CI	Abidjan, Grand Bassam, Bouaké, Daloa, Gagnoa, San-Pédro, Man
 Représentations hors CI	Burkina Faso, Mali, Nigeria, Sénégal, Tunisie, Zimbabwe, Chine

 Compagnie	AFRILAND FIRST BANK
 Site web	www.afrilandfirstbankci.com
 Année de création	1996
 Représentations CI	Abidjan, San-Pedro, Korhogo
 Représentations hors CI	Côte d'Ivoire, Bénin, Cameroun, Chine, Congo-Brazzaville, France, Guinée Conakry, Guinée Equatoriale, Sao Tomé et Príncipe, Liberia, RDC, Sud-Soudan, Zambie

 Compagnie	ALIOS FINANCE
 Site web	www.alios-finance.com
 Année de création	1956
 Représentations CI	Abidjan, San-Pédro
 Représentations hors CI	Algérie, Burkina Faso, Cameroun, Gabon, Kenya, Mali, Sénégal, Tanzanie, Tunisie, Zambie

 Compagnie	BACI - BANQUE ATLANTIQUE CI
 Site web	www.banqueatlantique.net
 Année de création	1978
 Représentations CI	Abidjan, San-Pédro, Daloa, Gagnoa, Issia, Méagui, Soubré, Yamoussoukro, Dimbokoro, Agnibilekro, Guiglo, Kouto, Sikensi, Dabou, Anyama, Agboville, Lakota, Sinfra, Boundiali, Bouaflé, Aboisso, Adzopé, Bassam, Bingerville, Bouaké, Duekoué, Man, Korhogo, Odienné, Abengourou, Bouaké.
 Représentations hors CI	Bénin, Burkina Faso, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo

 Compagnie	BDA – BANQUE D'ABIDJAN
 Site web	www.bdacorporateandprivate.ci
 Année de création	2017
 Représentations CI	Abidjan-Plateau
Représentations hors CI	N/A

 Compagnie	BDU-CI – BANQUE DE L'UNION
 Site web	www.bduci.com
 Année de création	2016
 Représentations CI	Abidjan, Bouaké, Daloa
Représentations hors CI	Mali, Guinée-Bissau, Burkina Faso, Congo Brazzaville, Espagne, France






 Compagnie	BGFI BANK
 Site web	www.groupebgfibank.com
 Année de création	1971
 Représentations CI	Abidjan, San-Pédro
 Représentations hors CI	Bénin, Cameroun, Congo, France, Gabon, Guinée Equatoriale, Madagascar, RDC, Sao Tomé et Principe, Sénégal

 Compagnie	BHCI – BANQUE DE L'HABITAT DE COTE D'IVOIRE
 Site web	www.bhci.ci
 Année de création	1996
 Représentations CI	Abidjan, Daloa, Korhogo, Bouaké
 Représentations hors CI	France






 Compagnie	BICICI - BANQUE INTERNATIONALE POUR LE COMMERCE ET L'INDUSTRIE DE LA CÔTE D'IVOIRE
 Site web	www.bicici.com
 Année de création	1962
 Représentations CI	Aboisso, Abengourou, Daloa, Gagnoa, San-Pédro, Soubré, Yamoussoukro, Bouaké, Korhogo, Grand-Béréby, Ferkessedougou, Adzopé, Bouaflé, Séguéla, Grand-Bassam
 Représentations hors CI	Afrique, Moyen-Orient, Europe, Asie Pacifique, Amérique du Nord et du Sud

 Compagnie	BMS-CI – BANQUE MALIENNE DE SOLIDARITE
 Site web	www.bms-sa.org
 Année de création	2002
 Représentations CI	Abidjan, Bouaké, Korhogo, San Pedro
 Représentations hors CI	Mali, France, Congo Brazzaville, USA

 Compagnie	BNI – BANQUE NATIONALE D'INVESTISSEMENT
 Site web	www.bni.ci
 Année de création	2004
 Représentations CI	Abidjan, Abengourou, Aboisso, Bonoua, Bouaké, Boundiali, Dabou, Daloa, Ferké, Gagnoa, Grand Lahou, Korhogo, Méagui, San-Pedro, Man, Yamoussoukro
 Représentations hors CI	N/A

 Compagnie	BOA – BANK OF AFRICA
 Site web	www.boacoteivoire.com
 Année de création	1982
 Représentations CI	Abidjan, San-Pédro, Bouaké, Gagnoa, Daloa, Soubré, Yamoussoukro, Korhogo
 Représentations hors CI	Bénin, Burkina Faso, Ghana, Mali, Niger, Togo, Sénégal, Burundi, Djibouti, Ethiopie, Kenya, Madagascar, Ouganda, Tanzanie, RDC, France

 Compagnie	BRIDGE BANK
 Site web	www.bridgebankgroup.com
 Année de création	2006
 Représentations CI	Abidjan, San-Pédro
 Représentations hors CI	N/A






 Compagnie	BRM – BANQUE REGIONALE DES MARCHÉS
 Site web	www.brmbank.com
 Année de création	2005
 Représentations CI	Abidjan
 Représentations hors CI	Sénégal, Niger

 Compagnie	BSIC - BANQUE SAHELO SAHARIENNE POUR L'INVESTISSEMENT ET LE COMMERCE
 Site web	www.bsicbank.com
 Année de création	1999
 Représentations CI	Abidjan, San-Pedro, Daloa, Bouaké, Bolo, Gagnoa
 Représentations hors CI	Bénin, Burkina Faso, Centrafrique, Gambie, Ghana, Guinée-Conakry, Libye, Mali, Niger, Sénégal, Soudan, Tchad, Togo

 Compagnie	CITIBANK
 Site web	www.citigroup.com
 Année de création	1812
 Représentations CI	Abidjan
 Représentations hors CI	Afrique, Europe, Asie, Amérique, Océanie.


 Compagnie	CNCE - CAISSE D'EPARGNE
 Site web	www.caissepargne.ci
 Année de création	1998
 Représentations CI	Abidjan, Divo, Guitry, Aboisso, Adiaké, Ayamé, Ehania, Krindjabo, Tabou, Agboville, Rubino, Grand Bassam, Dabou, Sikensi, Songon-Agban, Jacquerville, N'douci, Anyama, Azaguié, Bingerville, Bonoua, Alépé, Bédié, Tai, Grand-Lahou, Abengourou, Agnibilékro, Agou, Akoupé, Aniassué, Arrah, Daloa, Bondoukou, Kotobi, Kouassi-Daté Kro, Koun-Fao, M'batto, Tanda, Toumodi, Daoukro, Dimbokro, Zuénoula, Tiébissou, Didiévi, Gohitafla, Bonon, Bouaké, Brobo, Prikro, Buyo, Duékoué, Gagnoa, Gueyo, Guiberoua, Guiglo, Issia, Lakota, Fresco, Grand-Béréby, Iboké, Méagui, San-Pédro, Sassandra, Soubré, Korhogo, Bouna, Dabakala, Katiola, Touba, Vavoua, Ferkessedougou, Odienné, Ouangolodougou, Tengréla, Séguéla, Danané, Man, Kong, Adzopé, Oumé
 Représentations hors CI	N/A

 Compagnie	CORIS BANK
 Site web	www.corisbank.ci
 Année de création	2008
Représentations CI	Abidjan, Daloa, Soubré, Bouaké, Duékoué, San-Pédro, Korhogo
Représentations hors CI	Bénin, Burkina Faso, Mali, Sénégal, Togo

 Compagnie	DIAMOND BANK
 Site web	cotedivoire.diamondbank.com
 Année de création	1991
 Représentations CI	Abidjan, San-Pédro, Bouaké
 Représentations hors CI	Nigeria, Bénin, Sénégal, Togo

 Compagnie	ECOBANK
 Site web	www.ecobank.com
 Année de création	1985
 Représentations CI	Abidjan, San-Pédro, Bouaké, Aboisso, Adzopé, Grand-Bassam, Daloa, Gagnoa, Méagui, Soubré, Abengourou, Bondoukou, Noé, Yamoussoukro
 Représentations hors CI	Afrique de l'Ouest, Afrique de l'Est, Afrique Centrale

 Compagnie	FIDELIS FINANCE
 Site web	www.fidelis-finance.com
 Année de création	1999
 Représentations CI	Abidjan
 Représentations hors CI	Burkina Faso

 Compagnie	GT BANK – GARANTY TRUST BANK
 Site web	www.gtbankci.com
 Année de création	1990
 Représentations CI	Abidjan
 Représentations hors CI	Gambie, Ghana, Libéria, Kenya, Nigéria, Ouganda, Royaume-Uni, Rwanda, Sierra Leone et Tanzanie

 Compagnie	NSIA BANQUE – NOUVELLE SOCIÉTÉ INTERAFRICAINNE D'ASSURANCE
 Site web	www.nsiabanque.ci
 Année de création	1995
 Représentations CI	Abidjan, Abengourou, Anyama, Assinie, Bonoua, Daloa, Dimbokro, Divo, Gagnoa, Oumé, San-Pédro, Odienné, Grand-Bassam, Man, Bingerville, Dabou, Aboisso, Adzopé, Agboville, Hiré, Bongouanou, Bouaflé, Ferkessedougou, Guiglo, Tiassalé, Duékoué, Katiola, Agnibilékro, Jacquerville, Séguéla.
 Représentations hors CI	Mali, Sénégal, Guinée Bissau, Guinée, Togo, Bénin, Nigeria, Cameroun, Gabon, Congo Brazzaville

 Compagnie	ORABANK
 Site web	www.orabank.net
 Année de création	1988
 Représentations CI	Abidjan, San Pédro, Bouaké.
 Représentations hors CI	UEMOA, Mauritanie, Tchad, Gabon, Guinée





 Compagnie	SOCIETE GENERALE COTE D'IVOIRE
 Site web	www.societegenerale.ci
 Année de création	1962
 Représentations CI	Abidjan, Abengourou, Daloa, Gagnoa, San-Pédro, Nioro, Soubré, Toumodi, Yamoussoukro, Divo, Grand-Bassam, Bingerville, Aboisso, Bouaké, Dabou, Korhogo, Agboville, Daoukro, Anyama, Bondoukou, Man, Ferkessedougou
 Représentations hors CI	Afrique, Europe, Asie

 Compagnie	SIB – SOCIETE IVOIRIENNE DE BANQUE
 Site web	www.sib.ci
 Année de création	1962
 Représentations CI	Abidjan, Daloa, Divo, San-Pédro, Yamoussoukro Bouaké, Korhogo, Man, Abengourou, Soubré, Gagnoa, Ferkéssedougou, Agnibilekro, Bouaflé, Aboisso, Duekoué, Méagui, Sassandra
 Représentations hors CI	Tunisie, Sénégal, Burkina-Faso, Guinée Bissau, Mali, Mauritanie, Congo, Gabon, Cameroun, Togo, Niger, Égypte, Belgique, France, Allemagne, Pays-Bas, Italie et Espagne

 Compagnie	STANBIC
 Site web	www.stanbicbank.com.ci
 Année de création	1906
 Représentations CI	Abidjan
 Représentations hors CI	Afrique

 Compagnie	STANDARD CHARTERED BANK
 Site web	www.sc.com/ci/
 Année de création	1969
 Représentations CI	Abidjan, San Pedro
 Représentations hors CI	Afrique, Asie, Europe, Moyen-Orient

 Compagnie	UBA - UNITED BANK FOR AFRICA
 Site web	www.ubagroup.com
 Année de création	1948
 Représentations CI	Abidjan, San-Pédro, Daloa
 Représentations hors CI	Afrique

 Compagnie	VERSUS BANK
 Site web	www.versusbank.ci
 Année de création	2004
 Représentations CI	Abidjan
 Représentations hors CI	N/A

Business angels

 Compagnie	EIC Corporation
 Site web	https://eic-corporation.org
 Année de création	2012
 Cible pays / région	Côte d'Ivoire, Bénin, Burkina Faso, Ghana, Mali, Niger, Nigeria, Sénégal, Togo
 Secteurs ciblés	Tous les secteurs d'activités
 Type de capital	Fonds propres
 Représentation pays / Abidjan	Abidjan

 Compagnie	Ivoire Angels
 Site web	https://www.ivoireangels.com
 Année de création	2016
 Cible pays / région	Côte d'Ivoire
 Taille moyenne d'investissement	Entre FCFA 5 et 250 millions (Entre € 7 600 et 381 700)
 Secteurs ciblés	Tous les secteurs d'Activités
 Type de capital	Fonds propres
 Représentations CI	Abidjan

Fonds d'impact

 Fonds	Comoé Capital
 Compagnie gérante	Investisseurs & Partenaires (I&P)
 Site web	http://comoecapital.com/
 Année de création	2016
 Actifs sous gestion	FCFA 4,9 milliards (€ 7,5 millions)
 Cible pays / région	Côte d'Ivoire
 Taille moyenne d'investissement	Entre FCFA 20 et 300 millions (entre € 30 000 et 457 000)
 Secteurs ciblés	Généraliste
 Représentations CI	Abidjan
 Représentations hors CI	N/A
 Type de capital	Fonds propres

Fonds de capital investissement

 Fonds	Adenia Capital IV
 Compagnie gérante	Adenia Partners
 Site web	www.adenia.com/fr/fonds-et-investissements
 Année de création	2016
 Actifs sous gestion	Environ FCFA 152 milliards (€ 230 millions)
 Cible pays / région	Afrique
 Taille moyenne d'investissement	Entre FCFA 6 et 20 milliards (entre € 10 et 30 millions)
 Secteurs ciblés	Généraliste
 Représentations CI	Abidjan
 Représentations hors CI	Ghana, Maurice, Kenya, Madagascar
 Type de capital	Fonds propres

 Fonds	Adiwale Fund 1
 Compagnie gérante	Adiwale Partners
 Site web	http://www.adiwale.com/fr
 Année de création	2016
 Actifs sous gestion	FCFA 50 milliards (€ 76 millions)
 Cible pays / région	Afrique de l'Ouest francophone
 Taille moyenne d'investissement	entre FCFA 1 et 6 milliards (entre € 1,5 et 9,2 millions)
 Secteurs ciblés	Biens et services de consommation, éducation et santé. Services aux entreprises, transport, logistique, systèmes d'information, Internet, BTP, etc. Industrie : industrie pharmaceutique, transformation de produits agricoles, chimie, etc.
 Représentations CI	Abidjan
 Représentations hors CI	N/A
 Type de capital	Fonds propres, quasi fonds propres

 Fonds	Africinvest III
 Compagnie gérante	Africinvest
 Site web	http://www.africinvest.com/
 Année de création	2014
 Actifs sous gestion	FCFA 179,2 milliards (€ 153 millions)
 Cible pays / région	Afrique du Nord et Afrique Sub-saharienne
 Taille moyenne d'investissement	Entre FCFA 3 et 10 milliards (entre € 5 et 15 millions)
 Secteurs ciblés	Généraliste
 Représentations CI	Abidjan
 Représentations hors CI	Algérie, Maroc, Tunisie, Kenya, Nigéria
 Type de capital	Fonds propres

 Fonds	Amethis Fonds II
 Compagnie gérante	Amethis Finance
 Site web	https://amethis.com/
 Année de création	2012
 Actifs sous gestion	FCFA 246 milliards (€ 375 millions)
 Cible pays / région	Afrique francophone
 Taille moyenne d'investissement	Entre FCFA 6 et 26 milliards (entre € 10 et 40 millions)
 Secteurs ciblés	Généraliste
 Représentations CI	Abidjan
 Représentations hors CI	France, Kenya, Maroc, Luxembourg
 Type de capital	Fonds propres
 Services additionnels	L'amélioration des pratiques de reporting (notamment financier) ; le soutien d'investissements en CAPEX ; un appui à la structuration du capital (croissance interne) et aux opérations de croissance externe ; la sensibilisation aux aspects environnementaux et sociaux ; une implication au niveau du conseil pour appuyer la réflexion stratégique et commerciale, et améliorer la gouvernance.

 Fonds	Cauris Croissance II
 Compagnie gérante	Cauris Management
 Site web	https://caurismangement.com/fonds-sous-gestion/fonds-cauris-croissance-2/
 Année de création	2011
 Actifs sous gestion	FCFA 39,4 milliards (€ 60,1 millions)
 Cible pays / région	Afrique de l'Ouest francophone et anglophone à l'exception du Nigéria
 Taille moyenne d'investissement	En moyenne FCFA 2 milliards (€ 3 millions)
 Secteurs ciblés	tous les secteurs d'activités
 Représentations CI	Abidjan
 Représentations hors CI	Togo
 Type de capital	Fonds propres

 Fonds	Enko Africa Private Equity Fund
 Compagnie gérante	Enko Capital
 Site web	http://www.enkocapital.com/private-equity/vision/
 Année de création	2014
 Actifs sous gestion	FCFA 42 milliards (€ 64,1 millions)
 Cible pays / région	Afrique
 Taille moyenne d'investissement	Entre FCFA 1,31 et 6,55 milliards (entre € 2 et 10 millions)
 Secteurs ciblés	Agro-industrie, services financiers, santé, grande consommation et services aux entreprises
 Représentations CI	Abidjan
 Représentations hors CI	Afrique du Sud, Angleterre
 Type de capital	Fonds propres, quasi fonds propres

 Fonds	Grofin
 Site web	https://www.grofin.com/
 Année de création	2004
 Actifs sous gestion	FCFA 300 milliards (€ 457,3 millions)
 Secteurs ciblés	Santé, éducation, agro-industrie, transformation, eau, énergie, recyclage de déchets, restauration, logement, construction, commerce de gros et de détail, services professionnels
 Représentations CI	Abidjan (2016)
 Représentations hors CI	Kenya, Rwanda, Ouganda, Tanzanie, Nigeria, Ghana, Sénégal, Afrique du Sud, Zambie, Maurice, Egypte, Oman, Jordanie et Irak
 Type de capital	Fonds propres
 Expérience technique	Préparation business plan ; support fonctionnel
 Services additionnels	Finance, opérations, RH, marketing ; mise en œuvre des meilleurs pratiques environnementales, sociétales et de gouvernance (ESG)

 Fonds	Injaro Agricultural Capital Holdings Limited
 Compagnie gérante	Injaro Investments Limited
 Site web	https://www.iachl.com/fr
 Année de création	2015
 Cible pays / région	Afrique de l'Ouest
 Taille moyenne d'investissement	Entre FCFA 235 millions et 2,3 milliards (entre € 358 000 et 3,5 millions)
 Secteurs ciblés	Agriculture
 Représentations CI	Abidjan
 Représentations hors CI	Ghana
 Type de capital	Dettes, fonds propres

 Fonds	IPAE 2
 Compagnie gérante	Investisseurs & Partenaires (I&P)
 Site web	http://www.ietp.com/fr
 Année de création	2012
 Actifs sous gestion	FCFA 52,5 milliards (€ 80 millions)
 Cible pays / région	Afrique Subsaharienne et Océan Indien
 Taille moyenne d'investissement	Entre FCFA 196 millions et 2 milliards (€ 298 000 et 3 millions)
 Secteurs ciblés	Education, santé, biens de grande consommation, agro-industrie
 Représentations CI	Abidjan
 Représentations hors CI	France
 Type de capital	Fonds propres, quasi fonds propres

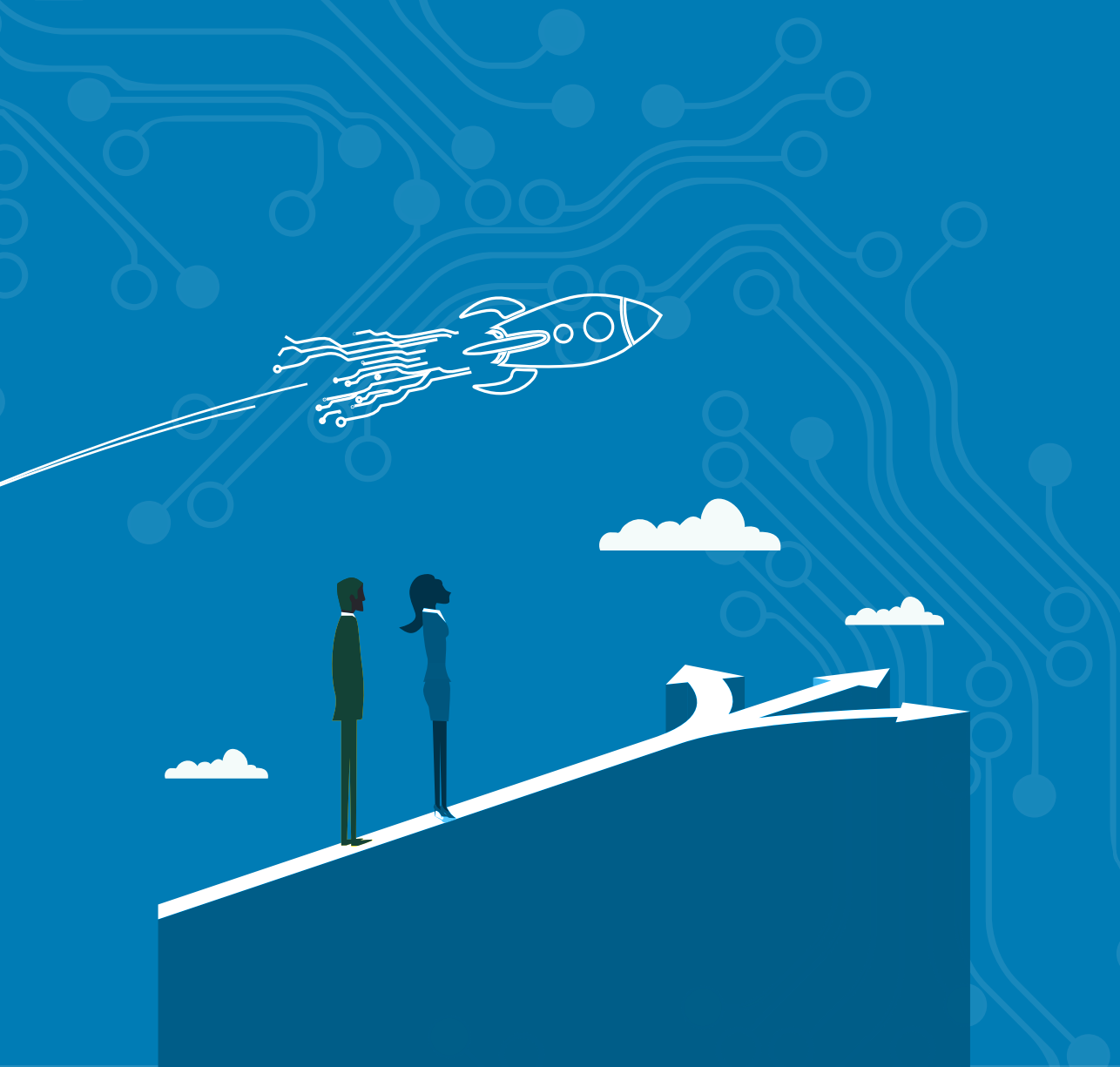
 Fonds	Mediterrania Capital III
 Compagnie gérante	Mediterrania Capital Partners
 Site web	https://www.mcapitalp.com/
 Année de création	2017
 Actifs sous gestion	FCFA 67,6 milliards (€103 millions)
 Cible pays / région	Afrique du Nord et Afrique sub-saharienne
 Taille moyenne d'investissement	Entre FCFA 6,5 et 19,7 milliards (entre € 10 et 30 millions)
 Secteurs ciblés	Généraliste
 Représentations CI	Abidjan
 Représentations hors CI	Maroc, Algérie, Égypte, Espagne, Malte
 Type de capital	Fonds propres, quasi fonds propres

Financement participatif

 Compagnie	Oukaley
 Site web	www.oukaley.com
 Année de création	2015
 Cible pays / région	Côte d'Ivoire
 Secteurs ciblés	Tous les secteurs d'activités
 Représentations CI	Abidjan
 Type de capital	Fonds propres

 Compagnie	Seekewa
 Site web	www.seekewa.com/fr
 Année de création	2016
 Cible pays / région	Côte d'Ivoire
 Secteurs ciblés	Agriculture
 Représentations CI	Abidjan
 Type de capital	dette





Chapitre
Conclusion

∇.

Conclusion

Obtenir du financement pour n'importe quelle entreprise n'est pas un exercice facile. Cet exercice relève du parcours du combattant pour les start-ups. Pour ces jeunes pousses, cela requiert beaucoup de patience, de détermination et de persévérance. Toutefois, ce processus est valorisant car l'entrepreneur en sortira grandi en termes d'apprentissage sur lui-même, son entreprise et son marché.

En vous donnant un aperçu des éléments dont vous aurez besoin pour une levée de fonds, le Guide de l'investissement pour les entrepreneurs (Côte d'Ivoire) vous prépare au processus par lequel vous passerez : les étapes de levée de fonds, les documents dont vous aurez besoin, les types d'investisseurs et les instruments qu'ils utilisent pour financer des entreprises. Le Guide fournit également des conseils avisés.

Le processus de levée de fonds est propre à chaque start-up et entreprise, ainsi que le moment où elle décidera d'approcher des investisseurs. Nous espérons donc qu'en présentant les points saillants relatifs au financement, ce Guide servira de point de départ pour les entrepreneurs dans la recherche de financement dont les principales leçons sont reprises ci-dessous :

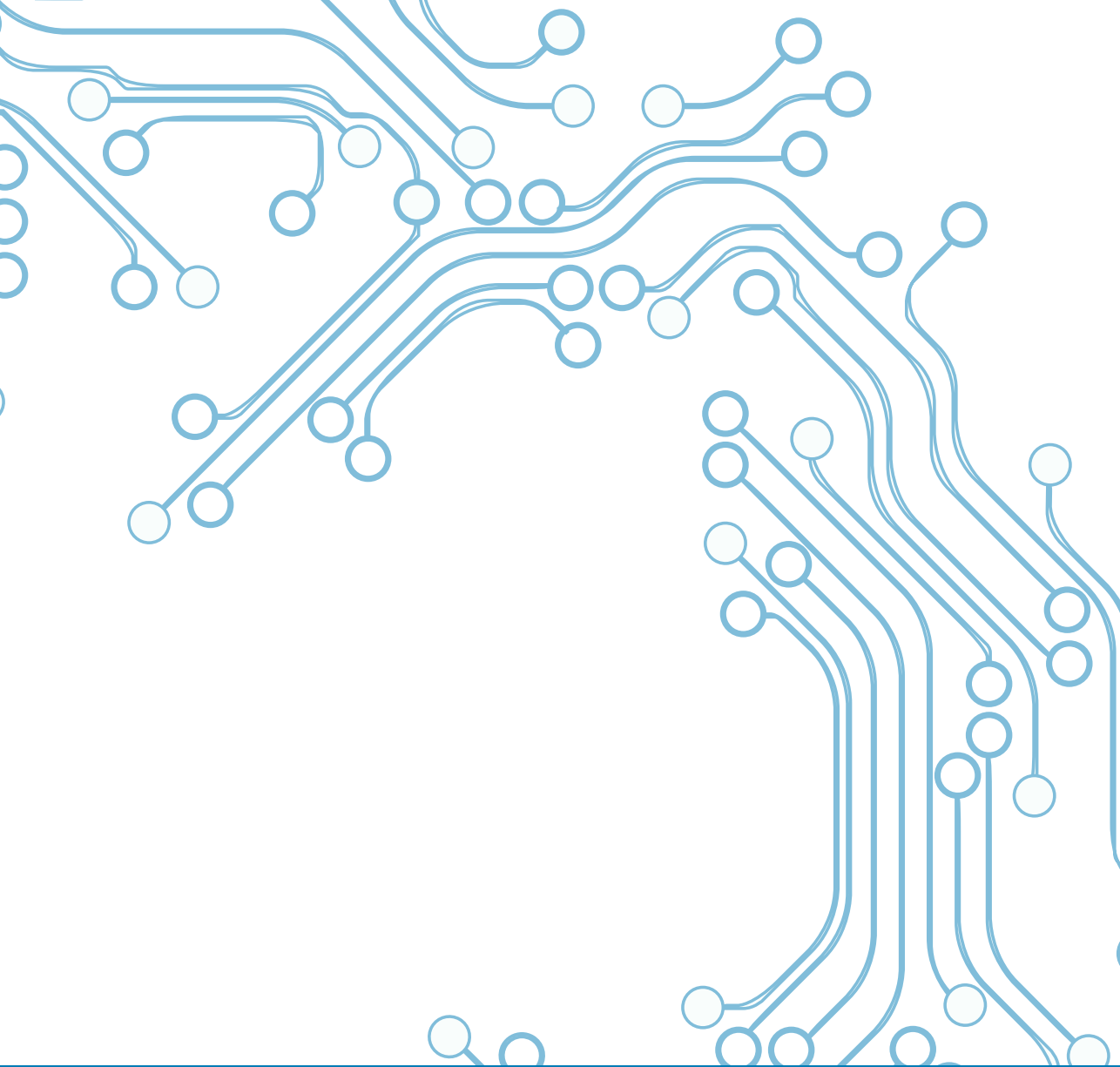
1. Faites vos recherches sur les investisseurs que vous voulez approcher et privilégiez les personnes avec qui vous êtes compatible.
2. Les introductions sont efficaces pour approcher des investisseurs : Profitez donc d'évènements tels que des pitches, conférences ou passez par l'intermédiaire de compagnies dans leur portefeuille d'investissement pour rencontrer des investisseurs.
3. Participez à des programmes d'incubation et d'accélération : ils offrent, en plus des supports techniques, une visibilité sur votre entreprise tout en vous permettant de réfléchir à votre business.
4. Connaissez votre marché : Vous devez être capable d'expliquer les subtilités de votre marché, les défis que vous anticipez et les aspects indirects de votre business et être capable de supporter vos idées par des données.

5. Évaluez le montant de financement que vous voulez obtenir, et le cas échéant, le pourcentage de détention de votre entreprise que vous êtes prêt à céder en contrepartie. Vous devez également savoir pourquoi vous demandez ce montant et l'usage que vous allez en faire jusqu'à la prochaine étape clé de votre entreprise.
6. Ne levez pas trop de fonds trop vite car vous vous exposez si vous n'êtes pas en mesure d'augmenter la valeur de votre compagnie dans le futur.
7. Vous pouvez bénéficier de financement en Côte d'Ivoire mais également auprès d'investisseurs internationaux. Alors, explorez ces options.
8. Concernant les investisseurs à impact : Ils pourraient répondre à vos besoins de financement, ou non. Toutefois, assurez-vous de pouvoir répondre aux exigences de rapport et d'évaluation d'impact qui viennent avec ce type de bailleurs.
9. Établissez la confiance avec les investisseurs : Ces derniers sont méfiants vis à vis des entrepreneurs qui ne sont pas sérieux quant à leur business. Trouvez donc des personnes crédibles qui serviraient de référence en cas de vérification par les investisseurs.

De plus, en fournissant un répertoire des incubateurs/accélérateurs, systèmes financiers décentralisés, banques et établissements financiers, business angels, fonds, et plateformes de crowdfunding, nous espérons que les entrepreneurs auront une meilleure idée des divers acteurs de financement dans l'écosystème ivoirien, le montant de financement qu'ils octroient et les secteurs qu'ils visent.

Bien qu'étant non exhaustif, ce répertoire met en lumière la majorité des acteurs clés et les informations nécessaires aux entreprises pour approcher les investisseurs en vue de financement.





Annexe



Annexe: Organes de régulation et cadre réglementaire du financement en Côte d'Ivoire

Par définition, les financements d'amorçage et innovants ne sont pas réglementés en Côte d'Ivoire.

En Côte d'Ivoire, seuls les établissements de crédit agréés sont habilités selon la réglementation à octroyer des prêts. Cependant, il n'y a pas d'information centralisée et homogène sur les produits et services de financement proposés par les banques et établissements financiers dont l'offre est très variable. Pour contrer la méconnaissance des entrepreneurs sur les instruments disponibles, ils doivent procéder à des recherches afin d'identifier ceux qui répondent le mieux à leurs besoins tout en offrant des termes qui leur conviennent.

Une étude réalisée par ESP démontre que les entreprises et, en particulier, les PME demandent plus d'information sur l'offre existante de capital. Le manque d'information sur les sources et modalités du financement est une problématique transversale pour toutes les entreprises. Cet enjeu représente un obstacle majeur à leur accès au financement et à leur croissance. Parmi les solutions préconisées, les entreprises indiquent leur souhait de recevoir plus d'information sur les produits financiers existants.



Dettes/Crédits

Principaux organes de régulation et mandats

En Côte d'Ivoire, divers organes régissent les institutions de financement et de crédit, c'est-à-dire les banques, établissements financiers et systèmes de financement décentralisés :

- Au niveau régional, la réglementation des institutions financières est gérée par la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) ;
- Au niveau national, c'est le Ministère de l'Economie et des Finances (MEF), la Direction Générale du Trésor et de la Comptabilité Publique (DGTCP) et la Direction Générale des Impôts (DGI).

Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO)

La BCEAO est un établissement public international dont le siège est à Dakar, au Sénégal. Elle est l'institut d'émission commun aux Etats membres de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA). A sa création le 12 mai 1962 elle réunissait les Républiques de la Côte d'Ivoire, du Dahomey (Bénin), de la Haute-Volta (Burkina Faso), du Mali, du Niger, de la Mauritanie, du Sénégal et du Togo. La Banque Centrale est investie des missions fondamentales suivantes :

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

Ministère de l'Economie et des Finances (MEF)

Le MEF assure la mise en œuvre de la politique du Gouvernement en matière économique, financière et monétaire. Au niveau financier, et en liaison avec les départements ministériels intéressés, le MEF a l'initiative et la responsabilité des actions suivantes :

- Gestion de la liquidation des banques et des établissements financiers, en liaison avec le ministre auprès du Premier Ministre, chargé du Budget et du Portefeuille de l'Etat ;
- Représentation de l'Etat dans les conseils d'administration des banques et établissements financiers, en liaison avec le ministre auprès du Premier Ministre, chargé du Budget et du Portefeuille de l'Etat et les ministres de tutelle technique ;
- Représentation de l'Etat dans les assemblées générales constitutives et assemblées générales des banques et établissements financiers ;
- Négociation et signature des accords et conventions à caractère économique et financier, notamment ceux concernant tous les concours financiers extérieurs, les contrats de prêts, les emprunts et les conventions à paiement différé contractés par l'Etat, les collectivités décentralisées, les établissements publics nationaux et les sociétés d'Etat, en liaison avec le ministre auprès du Premier Ministre, chargé du Budget et du Portefeuille de l'Etat.

Direction Générale du Trésor et de la Comptabilité Publique (DGTCP)

La DGTCP ou Trésor public, est une administration qui relève du Ministère de l'Économie et des Finances. Elle tient un rôle de choix dans l'exécution du budget de l'État et la conduite des politiques économique, financière et monétaire nationales. De ces attributions, se dégagent les missions principales du Trésor public que sont :

- La mobilisation des ressources ;
- Le paiement des dépenses ;
- La gestion de la trésorerie ;
- La tenue de la comptabilité ;
- La surveillance du secteur financier.

Direction Générale des Impôts (DGI)

La Direction Générale des Impôts (DGI), placée sous l'autorité d'un Directeur Général assisté de deux Directeurs Généraux Adjoints, est chargée :

- De l'élaboration et de l'application de la législation et de la réglementation fiscale et parafiscale ;
- De la préparation et de l'application des conventions internationales ;
- Des opérations d'assiette, de liquidation et de contrôle de l'impôt pour le compte de l'Etat et des collectivités locales ;
- Du recouvrement des recettes fiscales et parafiscales autres que de porte ;
- Du contentieux de l'impôt ;
- De la conception, de la création et de la gestion du cadastre en zones urbaines et rurales ;
- De la conservation de la propriété foncière et des hypothèques ;
- De la gestion financière du domaine de l'Etat et des biens en déshérence ;
- Des opérations d'enregistrement et du timbre.

Présentation du cadre légal et réglementaire des établissements de crédit

Le cadre réglementaire qui régit le financement et les établissements de crédit en Côte d'Ivoire est complexe et très normé. En effet, les établissements de crédit et institutions financières sont assujettis à divers textes au niveau national, régional et international.

Lois récentes—lois, contexte, justification, impact attendu

Au niveau sous-régional, diverses dispositions de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest s'appliquent au secteur financier en Côte d'Ivoire. A titre d'exemple, l'on note la décision sur le taux d'intérêt marginal décidé par le comité de politique monétaire ou le dispositif de soutien au financement des petites et

moyennes entreprises/petites et moyennes industries (PME/PMI) dans l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA). En 2016, on dénombrait 131 textes légaux et réglementaires régissant l'activité bancaire et financière dans l'UEMOA répartis au sein des grands groupes suivants :

- Conditions d'exercice et de contrôle des établissements de crédit et des entreprises d'investissement dans l'UEMOA ;
- Mise en œuvre de la politique de la monnaie et du crédit ;
- Réglementation relative au système de partage d'information sur le crédit ;
- Dispositions relatives au marché des titres publics ;
- Réglementation relative aux systèmes et moyens de paiement ;
- Réglementation des relations financières extérieures des états membres de L'UEMOA ;
- Réglementation spécifique aux institutions de microfinance ;
- Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme.

Plus spécifiquement, le cadre institutionnel de l'activité bancaire au sein de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) est régi par cinq textes :

1. Le traité de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMO) ;
2. Les statuts de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) ;
3. Le protocole relatif aux privilèges et immunités de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) ;
4. La convention régissant la Commission Bancaire de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMO) ; et
5. La loi cadre portant réglementation bancaire.

Toujours en 2016, on dénombrait 33 textes légaux et réglementaires régissant l'activité des Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) dans l'UEMOA répartis au sein des grands groupes suivants :

1. Réglementation des SFD ;
2. Textes relatifs à la gestion de la monnaie et du crédit ;
3. Textes relatifs à la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme ;
4. Textes relatifs aux systèmes de paiement.

Au niveau national, il existe divers arrêtés, ordonnances, lois et décrets qui régissent l'activité de financement, notamment les agréments des banques. A titre d'exemple, l'ordonnance 2016 sur les Bureaux d'Information sur le Crédit (BIC)¹⁷ qui dispensent les banques et les établissements financiers de l'obligation d'un consentement préalable des personnes ayant bénéficié de prêts avant le 21 avril 2014, date d'entrée en vigueur de la loi portant réglementation des Bureaux d'Information sur le Crédit, avant de fournir au BIC les données les concernant.

Les établissements de crédit sont également touchés par le décret du Ministère de l'économie et des finances qui fixe annuellement le taux d'intérêt ou par la loi de l'annexe fiscale (2017 et 2018) qui touche les taux de transfert et de transfert électronique.

Dans le cadre du plan stratégique « Côte d'Ivoire - pays émergent 2020 », le Gouvernement de Côte d'Ivoire à travers le Programme de Développement du Secteur Financier (PDESFI) est engagé dans la mise en place d'un ensemble de réformes pour favoriser le développement du secteur financier. Ainsi donc, l'émergence du secteur financier, dont le PDESFI est la cheville ouvrière, se réalisera grâce à la conduite de diverses réformes structurelles, notamment :

- L'accroissement de la couverture de la population par un Bureau de Crédit ;
- Le développement du tribunal du commerce afin de garantir une équité et une compétence adaptée dans le traitement des litiges commerciaux ;
- Le développement de produits d'épargne adaptés ;
- La mise en place d'un projet pilote sur les agents bancaires (intermédiaires en opérations de banque) ;
- L'opérationnalisation de l'Observatoire de la Qualité des Services Financiers (OQSF) créé en décembre 2016, afin d'instaurer la confiance des utilisateurs de services financiers ;
- Le développement du crédit-bail afin de multiplier les sources de financement des entreprises et des PME en particulier.

¹⁷ Source : <https://www.financialafrik.com/2016/02/02/les-banques-ivoiriennes-et-les-donnees-de-leurs-clients/>

La conduite de ces réformes devrait permettre à la Côte d'Ivoire d'atteindre les ambitieux objectifs de développement national grâce à une confiance plus accrue des populations dans le système financier, une meilleure mobilisation de l'épargne, une meilleure évaluation du risque de crédit, et la disponibilité d'outils alternatifs en matière de financement.

Par ailleurs, certaines conventions internationales affectent le secteur du financement en Côte d'Ivoire. L'on cite parmi elles, les textes et conventions contre le blanchiment d'argent et les accords de Bale. L'entrée en vigueur dans l'espace UEMOA, et donc en Côte d'Ivoire, des accords de Bale 2 et 3 contraint les établissements de crédit à se conformer à des dispositions plus strictes sur la période 2018 – 2022. Ce dispositif vise donc une meilleure résilience des établissements de crédit et du système bancaire. Toutefois, ces reformes pourraient affecter l'accès au financement des PME.

Focus sur Bale II & Bale III

En juin 2016, le Conseil des ministres de l'UEMOA a adopté un ensemble de réformes du cadre prudentiel des banques en vue de passer progressivement de Bâle I aux régimes réglementaires de Bâle II et de Bâle III pendant une période transitoire allant jusqu'en 2022. Les principaux éléments de ces réformes sont résumés dans l'encadré 6.

Réglementation prudentielle des banques - Principales modification¹⁸

- Norme de fonds propres (NFP) accrue : d'ici fin 2022, la NFP minimale pour les banques sera relevée du taux actuel de 8 % à 11,5 % des actifs pondérés en fonction des risques. Le nouveau ratio est composé de fonds propres de base de catégorie 1 à hauteur de 9 % et d'un volant de conservation de 2,5 %. Ces normes de fonds propres sont plus strictes que celles imposées par Bâle III (10,5 %). En outre, comme le prescrit le régime de Bâle III : i) les banques sont tenues de constituer des réserves anticycliques ; et ii) les banques d'importance systémique peuvent être tenues d'appliquer des charges de capital supplémentaires.
- Les pondérations appliquées aux actifs dans le calcul des normes de fonds propres telles qu'appliquées aux prêts au secteur privé sont généralement plus élevées qu'auparavant. Par exemple, une pondération de risque de 150 % s'appliquera aux entreprises emprunteuses cotées BB (ou moins) et une augmentation supplémentaire peut être appliquée si le portefeuille de prêts d'une entreprise est fortement compromis. Les prêts garantis par un privilège sur des propriétés résidentielles bénéficieront d'une pondération de risque plus faible de 35 % au lieu du taux de 50 % précédemment appliqué aux prêts garantis par des biens immobiliers.
- Introduction du ratio de levier de Bâle III – qui exige que les banques détiennent un ratio minimum de 3 % du capital de niveau 1 par rapport aux actifs non pondérés ;
- Introduction des deux ratios de liquidité de Bâle III : le ratio de liquidité à court terme (les sorties de fonds attendues au cours du mois subséquent doivent être couvertes par des actifs et des entrées de fonds immédiatement disponibles) et le ratio de liquidité à long terme (la disponibilité de fonds stables suffisants pour protéger les banques sur un an contre toute perturbation à court terme du marché).
- Le paquet de réformes de 2016 renforce également le processus de supervision concernant la surveillance consolidée des groupes transfrontaliers, le cadre politique macro-prudentiel et l'identification des institutions d'importance systémique, pour lesquelles des normes de fonds propres plus élevées pourraient être nécessaires.
- En outre, les banques de l'UEMOA sont déjà interpellées pour satisfaire aux normes minimales de fonds propres qui ont été portées de 5 milliards de francs CFA (soit 7,6 millions EUR) à 10 milliards de francs CFA (soit 15,2 millions EUR) à compter de la mi-2017, ainsi qu'à une seule et forte limite d'exposition à 75 % du capital réglementaire. Pendant la période de transition jusqu'en 2022, cette norme doit être ramenée à 25 % des capitaux de niveaux 1 et 2, conformément au cadre de Bâle.

¹⁸ Source : *Financement de long terme – Rapport Côte d'Ivoire*

Fonds propres & quasi-fonds propres

Principaux organes de régulations et mandats

En Côte d'Ivoire, les fonds d'investissement actifs sont régis par les actes uniformes de l'Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique (OHADA) ainsi que par certaines règles locales, principalement dans le domaine fiscal.

Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA)

L'OHADA est une organisation intergouvernementale d'intégration juridique. Instituée par le traité du 17 octobre 1993 signé à Port-Louis (île Maurice). Tel que révisé le 17 octobre 2008 à Québec (Canada), cette organisation regroupe à ce jour 17 pays africains et reste ouverte à tout Etat membre de l'Union Africaine (UA), voire à tout Etat non-membre de l'Union Africaine qui serait invité à y adhérer du commun accord des Etats membres.

La mission de l'OHADA : harmonisation du droit des Affaires en Afrique aux fins de garantir, au niveau de ses Etats membres, une sécurité juridique et judiciaire pour les investisseurs et les entreprises. Le droit de l'OHADA est ainsi utilisé pour propulser le développement économique et créer un vaste marché intégré afin de faire de l'Afrique un « pôle de développement ».

Présentation du cadre juridique et fiscal spécifiques aux fonds d'investissement

Il n'existe pas en Côte d'Ivoire un cadre réglementaire et légal conçu spécifiquement pour les fonds d'investissement.

L'activité des fonds en Côte d'Ivoire est régie principalement par les actes uniformes de l'OHADA et le régime fiscal en vigueur en Côte d'Ivoire. Les fonds s'enlignent également aux normes internationales de l'industrie telles que celles qui existent à Maurice ou au Luxembourg . Ainsi, les fonds se structurent de façon à arbitrer tous ces facteurs tout en gérant les risques de fiducie auxquels sont exposés les Limited Partners (investisseurs).

Selon l'Association Ivoirienne des Investisseurs en Capital (A2IC), le cadre fiscal et réglementaire existant en Côte d'Ivoire ne contribue pas à favoriser l'activité des fonds d'investissement et l'investissement d'acteurs économiques et d'institutions nationales dans les véhicules de capital investissement

La majeure partie des sociétés de capital d'investissement actives en Côte d'Ivoire est incorporée à l'île Maurice dont l'expertise et la législation en font un centre de domiciliation de choix en Afrique pour les fonds d'investissement. Nous comparerons donc dans la section suivante quelques éléments du cadre réglementaire en vigueur à Maurice à celui en Côte d'Ivoire pour mieux comprendre les différences, et les raisons de ce choix.

Forme juridique

En Côte d'Ivoire, le choix des formes juridiques pour les fonds de capital investissement est restreint. En tenant compte de la variabilité du capital des fonds d'investissement, seules deux formes juridiques d'entreprises conviennent aux véhicules d'investissement selon les dispositions de l'Acte uniforme relatif au droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique et de l'acte révisé : la Société Anonyme (SA) et la Société par Actions Simplifiées. La création d'une SA requiert un minimum de 7 associés (personne physique ou morale) et un capital minimal est de 10 millions de francs CFA. Une SAS requiert un (1) associé minimum (personne physique ou morale) et un capital minimal comme pour les sociétés anonymes, de 10 millions de francs CFA .

Bien que la réforme de l'acte uniforme de 2014 tienne compte de la variabilité du capital, en fixant par exemple les niveaux plancher et plafond du montant de capital, les dispositions qu'elle présente n'offrent pas la flexibilité souhaitée pour le mécanisme financier. De plus, la lourdeur des démarches administratives qui leur sont associées représente des coûts, notamment notariaux, et délais importants pour les fonds.



A Maurice, la législation permet aux entreprises résidentes dont les activités sont principalement en dehors du territoire mauricien d'avoir statut de Global Business Company (GBC). Les sociétés GBC sont principalement régies par le Companies Act de 2001 et le Financial Services Act de 2007 et doivent obtenir une licence auprès de la Financial Services Commission (l'autorité de contrôle à l'Île Maurice).

Le statut de « Management Company » permet aux fonds d'investissement d'exercer leurs activités depuis Maurice car il convient aux activités de banque, d'assurance et de gestion de fonds. Les démarches administratives concernant la création d'une société à Maurice sont généralement très flexibles, légères et rapides, l'enregistrement des GBC ne demandant que quelques jours. Les GBC ne requièrent pas de capital social minimum qui est libellé en monnaie autre que la roupie mauricienne. De plus, une société offshore peut avoir diverses formes juridiques : être une société à durée indéterminée, une société à responsabilité illimitée, une société à durée déterminée, une société à responsabilité limitée par actions et par garantie ou une société à responsabilité limitée par garantie.

Fiscalité

Les fonds opérant en Côte d'Ivoire ne bénéficient pas d'une fiscalité adaptée aux flux des fonds. Par exemple, les frais de gestion versés par les Limited Partners au General Partner des fonds pour couvrir les dépenses d'investissement et sa rémunération sont considérés comme des revenus. Ainsi, ces frais de gestion sont assujettis à la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) imposée par la DGI, dont le taux normal est de 18%. De plus, le régime fiscal ivoirien impose les dividendes versés aux fonds par les entreprises dans lesquels ils investissent jusqu'à 12,5% selon les régimes, ainsi que la plus-value de cession réalisée lors de la sortie d'un fonds entre à hauteur de 15 à 30%.

En Maurice, les GBC qui optent pour une résidence fiscale à Maurice bénéficient du réseau de CDI (Conventions de Double Imposition) et des accords de Promotion et Protection des Investisse-

ments en vigueur. Cette forme d'entreprises est donc idéale pour les investissements dans des pays avec lesquels l'Île Maurice a signé de tels traités, susceptibles de générer un flux de liquidités, sous forme de dividendes, d'intérêts, de royalties ou de plus-values. La Côte d'Ivoire a signé en avril 2016 un accord sur la promotion économique et la protection réciproque des investissements, et un accord de non-double imposition devrait être signé rapidement.

Solutions et opportunités pour le secteur de l'investissement en Côte d'Ivoire

Afin d'offrir un financement alternatif aux PME pour répondre à leurs besoins de financement, il conviendrait donc que la Côte d'Ivoire se dote d'un cadre réglementaire propice à l'activité des fonds. La mise en place de ce cadre et l'allègement des normes en vigueur contribuera à augmenter l'activité des fonds et encourager la création de fonds de plus petites envergures qui cibleraient particulièrement les entreprises en démarrage et les start-ups.



Remerciements



Nous voudrions également remercier Entrepreneurial Solutions Partners (ESP) et les membres de l'équipe qui ont collaboré à l'élaboration de ce Guide de l'Investissement pour les Entrepreneurs pour en faire un outil d'information, de sensibilisation et de prise de décision pour les entrepreneurs et entreprises adapté au contexte ivoirien.

Fondée en 2010, Entrepreneurial Solutions Partners (ESP) est une firme de conseil et d'investissement internationale basée en Côte d'Ivoire dont la mission est de favoriser la prospérité économique à travers le développement du secteur privé et de l'entrepreneuriat.

<https://espartners.co/>

À son titre d'entreprise fédérale, la GIZ aide le gouvernement fédéral allemand à concrétiser ses objectifs en matière de coopération internationale pour le développement durable.

Publié par :

Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Tech-Entrepreneurship-Initiative
'Make-IT in Africa'

Sièges de la société

Bonn et Eschborn, Allemagne

Friedrich-Ebert-Allee 40
53113 Bonn, Allemagne
T +49 228 44 60-0
F +49 228 44 60- 17 66

Dag-Hammarskjöld-Weg 1-5
65760 Eschborn, Allemagne
T +49 61 96 79-0
F +49 61 96 79- 11 15
E info@giz.de
I www.giz.de

Auteur

ESP Entrepreneurial Solutions Partners/
Eric Kacou, Teddy Roux, Annie Kouame

Rédaction

Rene Megela (GIZ/GBN)

Conception & Design

creative republic, Frankfurt a. M. / Germany

Crédits /Sources :

© shutterstock and creative republic

Impression

Braun & Sohn, Maintal, Allemagne

La GIZ est responsable du contenu de cette publication.

Sur mandat du

Ministère fédéral allemand de la Coopération
économique et du Développement (BMZ)

Division 112 – Numérisation dans la
coopération allemande

Adresse postale du BMZ

Dahlmannstr. 4
53113 Bonn, Allemagne
T +49 228 99 535-0
F +49 228 99 535- 3500

Stresemannstraße 94
10963 Berlin, Allemagne
T +49 30 18 535-0
F +49 30 18 535- 2501

E poststelle@bmz.bund.de

I www.bmz.de

Imprimé sur du papier recyclé à 100 % certifié
selon les standards FSC.

Lieu et date de parution

Aout 2019