



# Transformer le potentiel de la Guinée en prospérité pour le peuple guinéen

2016-2020

*Synopsis*

## **Pilier III – ACCES AU FINANCEMENT**

*Densifier et diversifier l'offre de capital*

Préparé par :



Avec la facilitation de:



&

**YS Consulting**

Mars 2016

## Diagnostic – L'accès au financement est un problème central

L'accès et le coût au financement sont les premiers obstacles à la croissance des entreprises pour respectivement 77,9% et 66,6% des entreprises (c.à.d. de celles de moins de 65 M à celles de plus de 2 Mds de GNF), sur un choix de 17 options. Si le coût et l'accès au financement sont problématiques pour toutes, l'accès est le premier problème pour les micro, petites et moyennes entreprises<sup>i</sup>.

Selon la taille de l'entreprise, l'évaluation du problème varie. Ardu pour toutes, le financement est devenu plus compliqué à accéder suite à Ebola qui a accru la perception du risque. Avec un profil de risque supérieur, les TPME en ont plus souffert (figure suivante).

Figure 1 – Ebola a accru le profil de risque des TPME et ainsi amoindri leur accès au financement

		1 <sup>er</sup> obstacle	2 <sup>ème</sup> obstacle	3 <sup>ème</sup> obstacle	4 <sup>ème</sup> obstacle	5 <sup>ème</sup> obstacle
Chiffre d'affaires (GNF)	2Mds - 13Mds	Accès/coût de l'énergie	Impact d'Ebola	Procédures	Niveaux de taxes et d'impôt	Coût du financement
	400M - 2Mds	Impact d'Ebola	Coût du financement	Corruption	Fluctuation des prix	Accès au financement
	65M - 400M	Accès au financement	Impact d'Ebola	Coût du financement	Fluctuation des prix	Information sur les opportunités d'affaires
	< 65M	Accès au financement	Coût du financement	Impact d'Ebola	Fluctuation des prix	Information sur les opportunités d'affaires

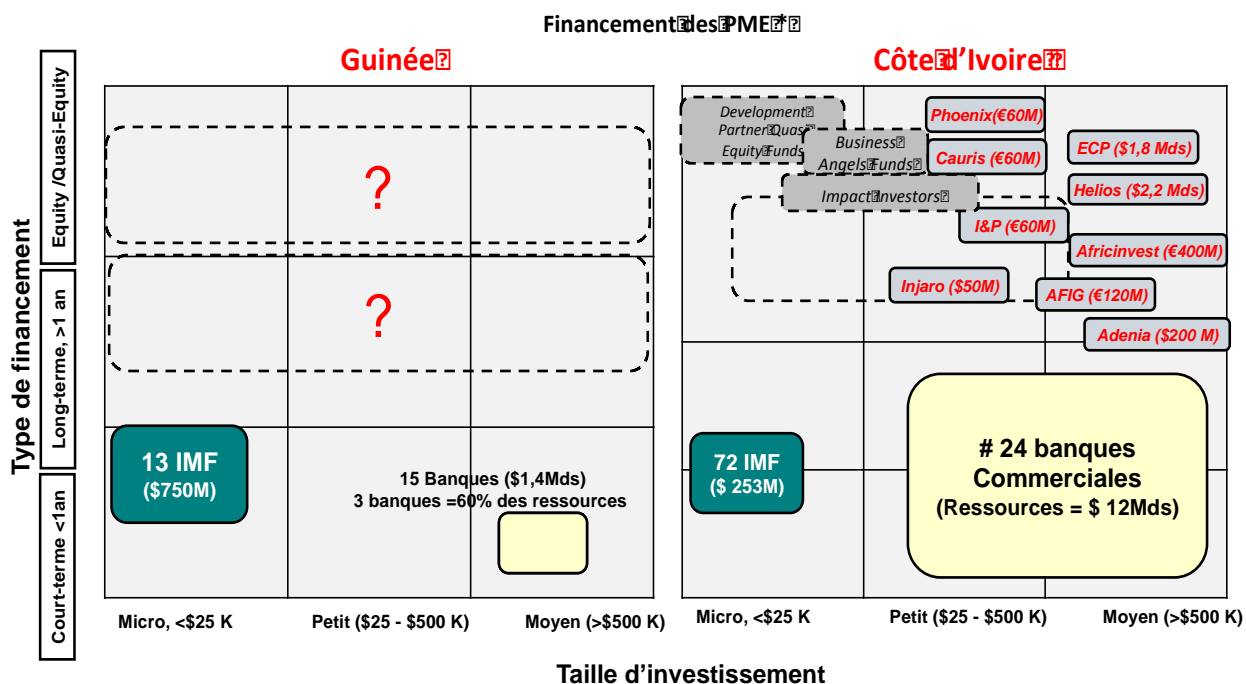
Source: Cartographie Secteur privé ESPartners 2015, n=533

©2015 ESPartners

**Les besoins en financement – relativement faibles par entreprise - sont connus mais l'écosystème financier est limité.** En effet, 56% des entreprises estiment leur besoin en financement à moins de 75 millions de GNF. Or, le ratio du crédit au secteur privé/PIB est faible en Guinée avec 9,75% contre 17,2% dans l'UEMOA<sup>ii</sup>, en raison notamment des facteurs suivants :

- L'absence de banques spécialisées, d'un fonds de garantie pleinement opérationnel et d'une bourse des valeurs mobilières ;
- Un faible investissement, avec environ 86% du financement des entreprises alloué à court-terme;
- Un secteur de la micro-finance marginal en Guinée, comparativement à la zone UEMOA<sup>iii</sup> ;
- Une forte concentration des banques avec 3 banques équivalant à 70,1% du total des dépôts et 75,5% du total des crédits octroyés ;
- Une loi bancaire stricte avec 47,2% du bilan des banques étant indirectement ou directement alloué au Gouvernement<sup>iv</sup>.

Figure 2 - L'écosystème financier guinéen met en avant l'absence d'offres alternatives



SOURCE: Etude d'évaluation du secteur financier de la République de Guinée, 2013, BCRG; Tableau Emplois Ressources BCRG 2015; entretiens SPartners août 2015; AFAB; December 2012; Interviews and Analysis APFSD

©2015 SPartners

**Le financement est limité au plus bas niveau car même des moyens de financement simples ne sont pas accessibles.** La Guinée est très peu bancarisée : 7% de la population guinéenne a un compte bancaire, (contre 34,2% en Afrique Subsaharienne)<sup>v</sup>. Si les entreprises sondées sont plus bancarisées que la moyenne nationale (54% possèdent un compte), très peu ont des outils de paiement en ligne.

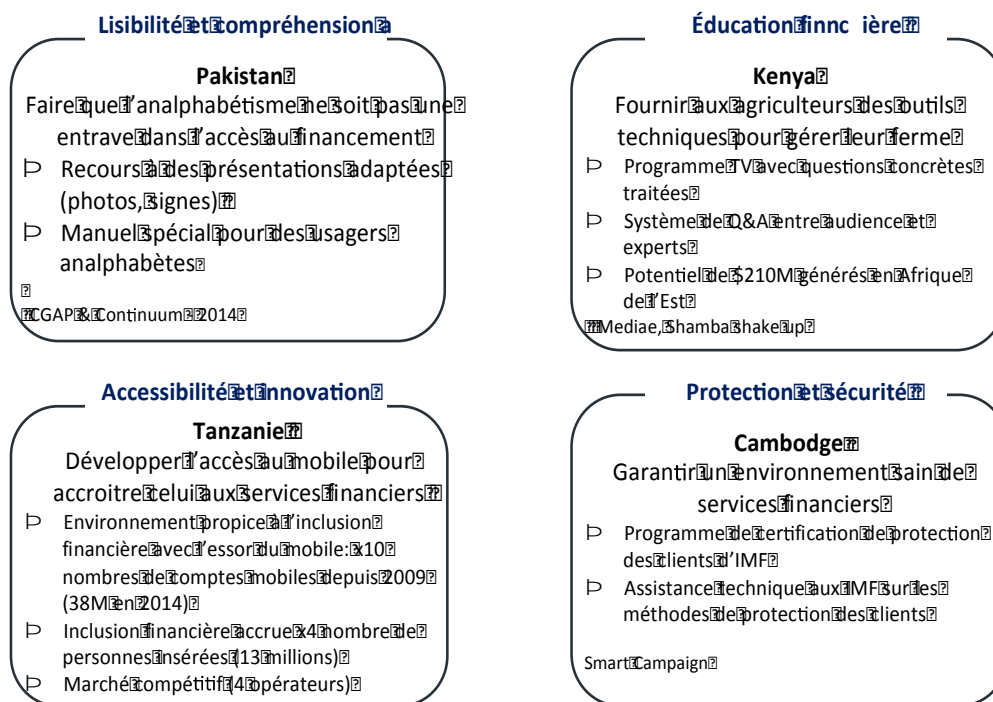
**Le renforcement des capacités est la 1<sup>ère</sup> solution au problème de financement pour 75,9% des entreprises.** Le manque de culture financière renforce le besoin d'une formation adaptée. Or, une absence de dialogue existe non seulement entre les entreprises/la population et les institutions financières mais aussi entre les institutions financières et les formateurs. Une fois financée, une entreprise ne bénéficie pas d'un suivi pour gérer son financement.

### Recommandations – Diversifier et assouplir l'offre

**L'inclusion financière passe par 3 axes :** la protection des usagers de services financiers, l'éducation financière et l'accès aux produits et services financiers. A l'instar de la Turquie<sup>vi</sup>, la Guinée est encouragée à mettre en œuvre des actions de renforcement des capacités financières auprès de sa population mais aussi auprès de cibles spécifiques, les entrepreneurs.

**L'importance des banques dans le paysage financier guinéen justifie à double titre qu'elles soient outillées** pour répondre aux besoins des PME. La sensibilisation, des formations auprès des banquiers sur le financement des PME et des offres adaptées sont de bonnes pratiques à adopter & adapter aux besoins locaux.

**Figure 3 - Meilleures pratiques internationales d'inclusion financière**



Sources: <http://www.cgap.org/blog/literacy-hidden-hurdle-financial-inclusion>; <http://www.shambashapeup.com>; <http://www.cgap.org/data/infographic-tanzanias-mobile-money-revolution>; <http://smartcampaign.org/certification>

© 2015 ESP Partners

Face au coût élevé du capital, il s'agit d'une part d'augmenter le nombre et l'utilisation de fonds de garantie et, d'autre part, de mettre en place des lignes de crédits PME. En Inde, le Gouvernement a instauré à la fois une législation obligeant les banques à prêter aux PME et un fonds de garantie (à 80% financé par l'Etat) encourageant les banques à financer les entreprises en sécurisant leurs prêts<sup>vii</sup>.

Il serait opportun d'assouplir la Loi Bancaire afin que les banques soient davantage incitées à injecter des fonds dans le secteur privé ; assouplir l'article 54 de cette Loi favoriserait l'éclosion de banques locales et faciliterait un marché de crédit interbancaire en monnaie locale. Pour la micro-finance, il s'agit d'appuyer ce secteur avec un cadre réglementaire renforçant la coordination des acteurs<sup>viii</sup>.

Le financement du secteur privé doit être promu par des voies complémentaires. D'une part, le bilan des banques doit être recapitalisé pour faciliter la réduction du coût du financement. En outre, il s'agit de favoriser des offres alternatives tels que des fonds d'investissement, des business Angels, des prêteurs de marché/paiement en ligne, du financement participatif, etc.

### **Programme – Inclure, diversifier et informer**

**3.1 Une campagne d'inclusion financière basée sur le téléphone portable pour atteindre les zones rurales.** La marginalisation financière de la Guinée (voir III. B) doit être vue comme une opportunité pour promouvoir l'innovation au service du développement. L'omniprésence du téléphone mobile (100% de l'échantillon) justifie de mettre cet outil au service d'une campagne d'inclusion financière, avec une sensibilisation à la formalisation. Avec une stratégie à moyen terme d'inclusion financière préalablement conçue (3.1.1), il s'agit - sur le modèle des utilisations alternatives du mobile banking (M'Pesa au Kenya) – de sécuriser un partenariat avec des/un opérateur(s) téléphonique(s) pour promouvoir le mobile money (3.1.2). Ensuite, une campagne de communication pédagogique est à conduire sur 6 mois, ciblant les zones rurales (3.1.3). Lancé en 2016, le programme de la campagne est à enrichir annuellement avec des



animations en éducation financière, une sensibilisation sur l'épargne et l'investissement, des projections de films éducatifs sur la finance personnelle, des jeux-concours sur la finance de base, etc. De plus, la mesure régulière du taux de bancarisation permettra d'amender le programme le cas échéant.

### **3.2 Diversifier les sources de financement avec un fonds de garantie ciblant les femmes en priorité.**

En continuation des projets du PNUD et du Gouvernement en matière d'autonomisation des femmes<sup>ix</sup>, et des offres élaborées par la BICIGUI avec la SFI, il s'agit de garantir des prêts à des jeunes et des femmes entrepreneurs en priorité. L'offre disponible en financement alternatif sera d'abord cartographiée (3.2.1), afin d'établir l'opérationnalisation d'un fonds de garantie s'adressant à des segments prioritaires (3.2.2) et sa mise en œuvre (3.2.3). La bonne marche de cet outil permettra alors d'élargir l'accès à d'autres segments tout en opérationnalisant l'offre de crédit-bail. Ce financement s'articulera avec le programme des « grappes/secteurs prioritaires » : il s'agira *in fine* de financer les PME intégrées au sein des chaînes de valeur prioritaires.

### **3.3 Un recensement de l'offre en capital pour favoriser la relation entre entrepreneurs et financiers.**

Face au manque d'information constaté par les entreprises, à Conakry et en région, un effort sera fourni afin de i) recenser les offres de financement existantes (3.3.1), ii) les faire connaître auprès des entreprises (3.3.2) iii) et faciliter le financement des entreprises par une offre dédiée (3.3.3). En outre, le cadre réglementaire du système financier en vigueur sera revu dans l'optique d'une stratégie de développement du secteur (3.3.4). Ce programme appelé « Where is the money » vise à élargir le cercle restreint des financiers d'une entreprise<sup>x</sup>. Lancé en 2016, il est à établir en coordination avec le programme de ciblage des investisseurs.

### Synthèse des trois programmes – Accès au financement

Piliers/Programmes/Activités/Inputs	Indicateurs	Cibles	Période de mise en œuvre					Budget					
			2016	2017	2018	2019	2020	Total	2016	2017	2018	2019	2020
<b>3. Accroître l'accès au financement</b>	<b>% du financement du secteur privé dans l'économie</b>	<b>20% de financement du secteur privé</b>						<b>25 102 087 680</b>	<b>1 977 600 000</b>	<b>6 259 200 000</b>	<b>6 063 367 680</b>	<b>6 159 360 000</b>	<b>4 642 560 000</b>
3.1. Accroître l'inclusion financière sur le territoire national	% de la population utilisant le MM	Au moins 30% de la population utilise MM						5 817 600 000	76 800 000	1 862 400 000	1 344 000 000	1 382 400 000	1 152 000 000
3.2. Faciliter la création et le fonctionnement des divers mécanismes de financement	# projets ayant reçu une garantie	Au moins 50 projets reçoivent des garanties annuellement						9 665 287 680	-	1 900 800 000	2 952 967 680	3 048 960 000	1 762 560 000
3.3. Concevoir et mettre en oeuvre l'Initiative "Where is the money"	% de prêts à long terme attribué au secteur privé	10% du financement au entreprises est de long terme						9 619 200 000	1 900 800 000	2 496 000 000	1 766 400 000	1 728 000 000	1 728 000 000

### Détail de chaque programme – Accès au financement

Piliers/Programmes/Activités/Inputs	Indicateurs	Cibles	Période de mise en œuvre					Budget					
			2016	2017	2018	2019	2020	Total	2016	2017	2018	2019	2020
<b>3. Accroître l'accès au financement</b>	% du financement du secteur privé dans l'économie	20% de financement du secteur privé						25 102 087 680	1 977 600 000	6 259 200 000	6 063 367 680	6 159 360 000	4 642 560 000
<b>3.1. Accroître l'inclusion financière sur le territoire national</b>	% de la population utilisant le MM	Au moins 30% de la population utilise MM						5 817 600 000	76 800 000	1 862 400 000	1 344 000 000	1 382 400 000	1 152 000 000
<b>3.1.1. Concevoir la stratégie d'inclusion financière à moyen terme</b>	Principes de la stratégie en place	Stratégie d'inclusion financière conçue d'ici 2017						2 860 800 000	76 800 000	1 056 000 000	576 000 000	576 000 000	576 000 000
a. Concevoir et publier les TDR pour recruter un consultant/société pour élaborer une stratégie d'inclusion financière à moyen terme								76 800 000	76 800 000	-	-	-	-
b. Sélectionner et signer un contrat avec l'expert/la société								768 000 000	-	768 000 000	-	-	-
c. Superviser la conception de la stratégie avec un accent majeur sur le segment des femmes et des jeunes								-	-	-	-	-	-
d. Superviser la mise en oeuvre de la stratégie								2 016 000 000	-	288 000 000	576 000 000	576 000 000	576 000 000
<b>3.1.2. Renforcer et intensifier les services de mobile money (MM)</b>	% d'utilisateurs MM	80% des usagers mobile utilisent des services MM						2 304 000 000	-	576 000 000	576 000 000	576 000 000	576 000 000
a. Solliciter des opérateurs téléphoniques à un atelier d'une journée pour les sensibiliser à lancer des services de MM								-	-	-	-	-	-
b. Elaborer un partenariat avec les opérateurs établissant un calendrier de mise en œuvre de services de MM								-	-	-	-	-	-
c. Travailler avec les autorités compétentes (banque centrale, police, etc.) afin d'assurer la bonne exécution des services de mobile money								2 304 000 000	-	576 000 000	576 000 000	576 000 000	576 000 000
<b>3.1.3. Concevoir une campagne complète de 6 mois d'encouragement de la population à épargner et investir par MM</b>	# personnes ayant reçu le message	L'information atteint au moins 4 millions de personnes						652 800 000	-	230 400 000	192 000 000	230 400 000	-
a. Concevoir et publier des TDR pour recruter un cabinet capable de collaborer avec le gouvernement pour concevoir et déployer la campagne								38 400 000	-	38 400 000	-	-	-
b. Signer le contrat, concevoir et lancer la campagne								384 000 000	-	192 000 000	192 000 000	-	-
c. Évaluer les résultats de la campagne et en tirer des leçons clés								230 400 000	-	-	-	230 400 000	-

Piliers/Programmes/Activités/Inputs	Indicateurs	Cibles	Période de mise en œuvre					Budget					
			2016	2017	2018	2019	2020	Total	2016	2017	2018	2019	2020
<b>3. Accroître l'accès au financement</b>	% du financement du secteur privé dans l'économie	20% de financement du secteur privé						25 102 087 680	1 977 600 000	6 259 200 000	6 063 367 680	6 159 360 000	4 642 560 000
<b>3.2. Faciliter la création et le fonctionnement des divers mécanismes de financement</b>	# projets ayant reçu une garantie	Au moins 50 projets reçoivent des garanties annuellement						9 665 287 680	-	1 900 800 000	2 952 967 680	3 048 960 000	1 762 560 000
<b>3.2.1. Répertoire des produits spécifiques de financement adaptés à chaque secteur prioritaire</b>	Cartographie effectuée	100% du financement disponible est cartographié						384 000 000	-	384 000 000	-	-	-
a. Référencer et comparer les options de financement locales disponibles avec ceux de pays comparables								384 000 000	-	384 000 000	-	-	-
b. Fournir des recommandations spécifiques en termes de meilleures solutions de financement pour différents secteurs								-	-	-	-	-	-
c. Proposer des solutions de financement claires qui devraient être étendues pour accompagner les femmes et les jeunes								-	-	-	-	-	-
<b>3.2.2. Établir des fonds de garantie pour soutenir les PME mal desservies dans les secteurs prioritaires avec un accent particulier sur les femmes et les jeunes</b>	# projets avec une garantie	Au moins 50 projets reçoivent une garantie par an						6 113 280 000	-	1 459 200 000	1 551 360 000	1 551 360 000	1 551 360 000
a. Concevoir la structure, les modalités, la durée d'emploi et le manuel opérationnel pour le fonds de garantie								614 400 000	-	614 400 000	-	-	-
b. Embaucher un expert juridique pour mener le chantier de l'approbation du cadre juridique du fonds								460 800 000	-	460 800 000	-	-	-
c. Nommer le directeur des investissements du fonds								2 688 000 000	-	384 000 000	768 000 000	768 000 000	768 000 000
d. Recruter d'autres membres du personnel du fonds								2 350 080 000	-	-	783 360 000	783 360 000	783 360 000
<b>3.2.3 Mobiliser des fonds et étendre les facilités de garantie aux PME appartenant à des femmes et à de jeunes</b>	Valeur du capital levé	Au moins 10 millions USD						3 168 007 680	-	57 600 000	1 401 607 680	1 497 600 000	211 200 000
a. Engager un conseiller d'investissement pour aider le Fonds à mobiliser des capitaux								1 920 000 000	-	-	960 000 000	960 000 000	-
b. Établir un processus de prêts/souscription								7 680	-	-	7 680	-	-
c. Mobiliser des fonds								384 000 000	-	-	96 000 000	192 000 000	96 000 000
d. Faire des annonces à la radio et sur d'autres media pour sensibiliser la population aux activités du fonds								345 600 000	-	-	115 200 000	115 200 000	115 200 000
e. Signer le partenariat avec la banque qui travaillera avec le fonds pour consentir des prêts à des jeunes et des femmes								-	-	-	-	-	-
f. Financer des projets destinés à être financés et fournir les facilités de garantie aux projets approuvés par les banques								-	-	-	-	-	-
g. Suivre le rendement des projets financés								288 000 000	-	57 600 000	115 200 000	115 200 000	-
h. Documenter et publier des témoignages/études de cas de réussites du fonds								230 400 000	-	-	115 200 000	115 200 000	-



Piliers/Programmes/Activités/Inputs	Indicateurs	Cibles	Période de mise en œuvre					Budget					
			2016	2017	2018	2019	2020	Total	2016	2017	2018	2019	2020
<b>3. Accroître l'accès au financement</b>	% du financement du secteur privé dans l'économie	20% de financement du secteur privé						25 102 087 680	1 977 600 000	6 259 200 000	6 063 367 680	6 159 360 000	4 642 560 000
<b>3.3. Concevoir et mettre en oeuvre l'Initiative "Where is the money"</b>	% de prêts à long terme attribué au secteur privé	10% du financement au entreprises est de long terme						9 619 200 000	1 900 800 000	2 496 000 000	1 766 400 000	1 728 000 000	1 728 000 000
<b>3.3.1 Référencier les produits (nature, conditions, sources, etc.) de financement disponibles en Guinée</b>	Rapport cartographiant l'offre en financement	Cartographie des options de financement existantes effectuée d'ici 2017 Mapping of existing financing options undertaken by 2017						537 600 000	230 400 000	307 200 000	-	-	-
a. Engager un cabinet pour effectuer le référencement des options de financement existantes, les modalités, la durée d'emploi et les produits offerts aux PME par secteur et par région								38 400 000	38 400 000	-	-	-	-
b. Produire un rapport complet d'options de financement disponibles (conditions, durée, produits offerts aux PME par secteur et par région)								384 000 000	192 000 000	192 000 000	-	-	-
c. Publier et diffuser le rapport à large échelle								115 200 000	-	115 200 000	-	-	-
<b>3.3.2. Accroître la sensibilisation des PME sur les options de financement disponibles</b>	# PME ayant reçu l'information	Au moins 70% des PME existantes ont l'information						768 000 000	384 000 000	384 000 000	-	-	-
a. Concevoir une campagne de sensibilisation de financement des PME								537 600 000	268 800 000	268 800 000	-	-	-
b. Lancer la campagne (via la TV, la radio, un site Web) dans différentes régions								230 400 000	115 200 000	115 200 000	-	-	-
c. Inviter les représentants de différentes institutions financières offrant des produits ciblant les PME à participer à la campagne								-	-	-	-	-	-
<b>3.3.3. Concevoir et lancer une plate-forme pour faciliter l'accès des PME aux prêts</b>	Baisse en #jours pour soumettre une requête	Diminution de moitié du nombre de jours requis pour demander un prêt						7 814 400 000	902 400 000	1 728 000 000	1 728 000 000	1 728 000 000	1 728 000 000
a. Lancer un appel d'offres pour la conception d'une plate-forme intégrée pour une demande de prêt								38 400 000	38 400 000	-	-	-	-
b. Engager un cabinet et lancer une phase pilote								6 048 000 000	672 000 000	1 344 000 000	1 344 000 000	1 344 000 000	1 344 000 000
c. Acheter la plate-forme/acheter la licence								-	-	-	-	-	-
d. Former les membres du personnel de l'APIP sur l'utilisation et l'entretien de la plate-forme								-	-	-	-	-	-
e. Surveiller les crédits des banques aux PME via la plate-forme								1 728 000 000	192 000 000	384 000 000	384 000 000	384 000 000	384 000 000
<b>3.4.4 Évaluer les aspects réglementaires entravant le secteur financier</b>	Taux d'exécution des recommandations	100% du taux d'exécution des actions recommandées de la stratégie						499 200 000	384 000 000	76 800 000	38 400 000	-	-
a. Effectuer une étude comparative des réglementations financières en Guinée par rapport aux autres pays de la sous région								384 000 000	384 000 000	-	-	-	-
b. Concevoir des TDR pour engager un cabinet de consultance spécialisé en modernisation du secteur financier								38 400 000	-	38 400 000	-	-	-
c. Travailler avec la banque centrale, le ministère des Finances pour concevoir la stratégie de réformes de modernisation du secteur financier								76 800 000	-	38 400 000	38 400 000	-	-
d. Superviser l'exécution de la stratégie de renforcement du secteur financier								-	-	-	-	-	-

---

<sup>i</sup> Enquête ESPartners – APIP 2015, n= 853

<sup>ii</sup> BCRG - Évaluation du secteur financier de la République de Guinée, Rapport de la Banque centrale de la République de Guinée, 2011

<sup>iii</sup> Avec moins de 5% de la population couverte contre plus de 15% dans la zone UEMOA

<sup>iv</sup> Ibid.

<sup>v</sup> Données Banque Mondiale 2014, World Index Data

<sup>vi</sup> Circulaire (10/2014) sur la stratégie d'accès, d'éducation et de protection financière - Turquie

<sup>vii</sup> FAO. 2013. Four case studies on credit guarantee funds for agriculture. Rome « Credit Guarantee Fund Trust for Micro and Small Enterprises (CGTMSE), India » [www.cgtmse.in](http://www.cgtmse.in)

<sup>viii</sup> Cf. la Stratégie Nationale de Finance Inclusive (2012)

<sup>ix</sup> On pourra citer entre autres le document du Ministère des Affaires Sociales, de la Promotion Féminine et de l'Enfance (à travers le projet d'appui à la promotion du genre) de Politique Nationale du Genre (PNG) ainsi que le « Programme Cadre Genre et Développement » (PCGeD) et les prêts « makiti-mali » à Conakry du PNUD

<sup>x</sup> 92% des proches selon les résultats de l'enquête ESPartners-APIP 2015