

**ANA
MAG**

AFRICA NEWS AGENCY

SPECIAL PME

**FINANCEMENT
INNOVATION ET
DEVELOPPEMENT**



SPECIAL SME

**FINANCING,
INNOVATION AND
DEVELOPMENT**





**CHAMBER OF
COMMERCE OF
DJIBOUTI**



3rd
EDITION

**DJIBOUTI INTERNATIONAL
TRADE FAIR**

3-10 DECEMBER 2023

**YOUR GATEWAY
TO A DYNAMIC
AND PROMISING
MARKET**

www.ccd.dj



Production

ANA

Responsable éditorial

Dounia Ben Mohamed

Secrétaire de rédaction

Mérième Alaoui

Traducteur

Samir Ben Romdhane

Maquette

Pape Balla Fall

Photo de couverture

Standard Bank**Africa News Agency**Kigali Business Center
Kigali, Rwandawww.africa-news-agency.com

Produced

by **ANA**

Editorial manager

Dounia Ben Mohamed

Editorial secretary

Mérième Alaoui

Translator

Samir Ben Romdhane

Layout

Pape Balla Fall

Cover photo

Standard Bank**Africa News Agency**Kigali Business Center
Kigali, Rwandawww.africa-news-agency.com

SOMMAIRE

EDITORIAL

Didier Acouetey

"Un plaidoyer à poursuivre" P.4-5

ANALYSE

Financement des PME : entre défis et opportunités - P.8-10

FOCUS AFRICA SME CHAMPIONS FORUM

PME : adopter une approche innovante et collaborative- P.16-18

BADEA : en croisade en faveur des PME - P.24-25

PORTFOLIO : LES CHAMPIONS DE L'AFRICA SME CHAMPIONS FORUM

Modeste N'Gou Graine de champion- P.28-29

SARAYAA, sublimer l'Afrique dans sa diversité - P.32-33

Aimée Abra Tenu-Lawani :

Kari Kari Africa, la promotion du savoir-faire traditionnel et des produits locaux - P.36-37

INSTITUTIONS FINANCIÈRES

INTERVIEW

Ferdinand Ngon Kemoum :

"Ce sont les PME qui ont la capacité de s'adapter le plus rapidement aux changements" - P.40-42

Jean-Marc Savi de Tové :

"Nous avons relevé le défi d'aller rechercher des capitaux en Afrique et dans le monde pour les mettre à la disposition des PME à fort potentiel" - P.48-49

INTERVIEW

Naka Gnassingbé de Souza

"La promotion de l'innovation est un élément clé pour soutenir la croissance des PME"- P.52-53

INTERVIEW

Edmond Adjikpe, responsable régional Shelter Afrique "Les PME sont la cheville ouvrière de nos programmes"- P.56-57

INTERVIEW

Zéphirin Diabre

"Chaque PME est un cas à part. Il faut donc se départir des solutions génériques" - P.60

INNOVATIONS & NUMÉRIQUE

L'option Fintech- P.63-64

SUMMARY

EDITORIAL

Didier Acouetey

«Advocacy needs to continue» - P.6-7

ANALYZES SME

Financing: between challenges and opportunities- P.12-14

FOCUS AFRICA SME CHAMPIONS FORUM

SMEs : adopting an innovative and collaborative approach - P.20-22

BADEA: on a crusade to help SMEs - P.26-27

PORTFOLIO :

CHAMPIONS OF THE AFRICA SME CHAMPIONS FORUM

Modeste N'Gou budding champion- P.30-31

SARAYAA, celebrating Africa in all its diversity- P.34-35

Aimée Abra Tenu-Lawani:

Kari Kari Africa, promoting traditional know-how and local products- P.38-39

FINANCIAL INSTITUTIONS INTERVIEW

Ferdinand Ngon Kemoum :

"Ce sont les PME qui ont la capacité de s'adapter le plus rapidement aux changements" - P.44-46

Jean-Marc Savi de Tové:

«We have taken on the challenge of raising capital in Africa and around the world and making it available to high-potential SMEs»- P.50-52

INTERVIEW

Naka Gnassingbé de Souza

"La promotion de l'innovation est un élément clé pour soutenir la croissance des PME"- P.54-55

INTERVIEW

Edmond Adjikpe,

Shelter Afrique Regional Manager «SMEs are the linchpin of our programs» - P.58-59

INTERVIEW

Zéphirin Diabre

«Every SME is a special case. So, we need to get away from generic solutions»- P.62

INNOVATIONS & DIGITAL

The Fintech option- P.65-66

Didier Acouetey “ Un plaidoyer à poursuivre ”



Didier Acouetey, Président d'AfricSearch et fondateur de l'Africa SME Champions Forum@Africa SME Champions Forum

Lancé en 2014, Africa SME Champions Forum a vocation à faire bouger les lignes en faveur des PME africaines. L'Afrique doit créer 20 millions d'emplois par an en vingt ans selon le FMI. Ce sont les PME qui créent ces emplois. Comment accompagner leur croissance pour répondre au défi de l'emploi, réduire la pauvreté et in fine, participer au développement du continent. C'est la question à laquelle nous tâchons d'apporter des réponses depuis une décennie avec l'Africa SME Champions Forum

Par Didier Acouetey, Président d'AfricSearch et fondateur de l'Africa SME Champions Forum

A l'heure de la conclusion de cette huitième édition de l'Africa SME Champions Forum, nous ressentons un sentiment d'urgence dans les actions à mettre en œuvre en faveur des PME. Cette urgence était au cœur de

notre démarche il y a bientôt 10 ans lors du lancement du forum.

Notre souhait d'apporter des réponses concrètes à la transformation de l'Afrique et la création d'emplois

remonte à nos années de militantisme associatif au début des années 90.

Lorsque je me suis orienté vers les ressources humaines, c'est parce que déjà, je mesurais à quel point la question du capital humain était au cœur du développement du continent. C'est vraiment notre ADN. Les statistiques démontrent que ce sont les petites et moyennes entreprises qui créent les emplois. Les patrons galèrent des années, embauchent 2, 5, 8, employés puis après 50, 100... C'est cela le cycle normal de l'entrepreneuriat. Sauf que ces entrepreneurs ne sont pas assez soutenus. La crise sociale liée à la mauvaise gouvernance publique, au manque d'emplois pour les jeunes depuis plusieurs années, allait créer une déflagration que l'on observe actuellement. Dans le Sahel notamment, l'absence de perspectives pour les jeunes renforce cette crise. Le drame que l'on voyait arriver à cause de l'absence de création de richesse, dont une partie doit être assurée par le secteur privé et la création d'emplois, prend forme progressivement.

“ Le drame qu'on voyait arriver à cause de l'absence de création d'emplois pour les jeunes est en train de prendre forme ”

La question du soutien aux entrepreneurs et aux PME est devenue centrale aujourd'hui. Comment mobiliser tout l'écosystème au profit des PME pour créer une dynamique de développement de champions ? Nous participions tous à de nombreuses conférences internationales où finalement, 80 à 99% des acteurs qui doivent être dans la salle, les entrepreneurs, n'y étaient pas. Il était par conséquent indispensable de créer une plateforme où les décideurs, les entrepreneurs, les acteurs financiers se réuniraient pour prendre les bonnes décisions en faveur des



@Africa SME Champions Forum

PME.

L'Africa SME Champions Forum est un événement unique en Afrique dédié à la croissance des PME. Nous savons que nous sommes confrontés à une crise de chômage massif des jeunes en Afrique. Et ce sont ces PME qui peuvent créer ces milliers d'emplois qui manquent pour nos jeunes. C'est pourquoi ce forum a été créé pour faciliter la croissance à travers trois dimensions : l'accès aux financements, l'accès aux nouveaux marchés et le renforcement de capacités.

A peine 20% des PME ont accès à un financement via les circuits classiques. Or pour faire croître une entreprise, il faut des ressources. L'idée de ce forum est de réunir des banques, les institutions financières internationales, des fonds d'investissement, les business angels, les ventures funds, les fonds de garanties... pour que ces différents acteurs apportent une réponse holistique et combinée aux besoins des PME.

“On ne peut pas négliger 80 à 90 % de celles et ceux qui créent la richesse dans un pays. C'est ce qui explique la longévité de cet événement”

On ne peut pas négliger 80 à 90 % de ceux qui créent la richesse dans une économie. C'est ce qui explique la longévité de cet événement. Tout le

monde est conscient de la nécessité d'apporter des réponses aux PME, même si les réponses sont largement incomplètes. Les différents acteurs se disent peut-être qu'à travers ce forum, il est possible de faire évoluer les politiques et les instruments nécessaires au développement des PME. Des institutions ont décidé de faire des PME le pilier de leur activité à l'image de la BADEA qui nous accompagne depuis plusieurs années avec l'African Guarantee fund, de même qu'Afreximbank et autres. Des institutions qui ont compris que le développement de l'Afrique se fera à travers les PME.

Les institutions internationales, les gouvernants doivent déployer des

politiques plus hardies et injecter massivement des ressources dans les économies et les flécher vers les PME. Il y a également l'assistance technique qu'il faut renforcer. Beaucoup de PME ont des problèmes d'organisation. Elles ont besoin de cette assistance technique, souvent gratuite, pour se remettre à niveau, recruter, s'organiser, se doter d'outils de gestion modernes, etc...

“Pour nous, c'est un rendez-vous extrêmement important pour les PME, qui sont, on ne le répètera jamais assez, le cœur, le poumon de nos économies”

Ainsi, chaque année, nous essayons de mobiliser un peu plus de partenaires pour trouver des réponses aux questions que les PME se posent. En dix ans, beaucoup d'avancées ont été observées au niveau des institutions financières internationales et surtout africaines, des banques commerciales, mais il est important de faire davantage.

Le plaidoyer doit se poursuivre avec la mise en place de politiques innovantes en faveur des PME pour faciliter l'émergence des champions et la création d'emplois.



@Africa SME Champions Forum



Didier Acouetey

«Advocacy needs to continue»

Didier Acouetey, Président d'AfricSearch et fondateur de l'Africa SME Champions Forum@Africa SME Champions Forum

Launched in 2014, the Africa SME Champions Forum aims to shift the balance in favor of African SMEs. According to the IMF, Africa needs to create 20 million jobs a year for the next twenty years. These jobs will be created by SMEs. How can we support their growth to meet the employment challenge, reduce poverty and ultimately contribute to the continent's development? That's the question we've been trying to answer for a decade with the Africa SME Champions Forum.

By Didier Acouetey, Chairman of AfricSearch and founder of the Africa SME Champions Forum

As this eighth edition of the Africa SME Champions Forum draws to a close, we feel a sense of urgency about the actions that need to be taken to support SMEs. This urgency was at the heart of our approach when we launched the Forum almost 10 years ago.

Our desire to provide concrete solutions for Africa's transformation and job creation goes back to our community activism days in the early 1990s.

When I turned my attention to human resources, it was clear to me how central the issue of human capital was to the development of the continent. It really is our DNA. Statistics show that it's small and medium-sized enterprises that create jobs. Bosses toil for years, hire 2, 5, 8 people, then 50, 100... That's the normal cycle of entrepreneurship. But these entrepreneurs don't get enough support. The social crisis, combined with bad governance and the lack of jobs for young people

in recent years, should lead to the kind of explosion we're seeing now. In the Sahel in particular, the lack of prospects for young people is exacerbating this crisis. The drama that we saw coming because of the lack of wealth creation, some of which should come from the private sector and job creation, is beginning to take shape.



@Africa SME Champions Forum

«The drama we saw coming because of the lack of job creation for young people is taking shape»

The question of support for entrepreneurs and SMEs has become central today. How can we mobilize the entire ecosystem for the benefit of SMEs to create a dynamic for the development of champions? We have all participated in numerous international conferences where, at the end of the day, 80 to 99% of the players who should be in the room - the entrepreneurs - were not there. Therefore, it was important to create a platform where decision-makers, entrepreneurs and financiers could come together to make the right decisions for SMEs.

The Africa SME Champions Forum is a unique event in Africa dedicated to SME growth. We know that we are facing a crisis of massive youth unemployment in Africa. And it is these SMEs that can create the thousands of jobs that our young people are missing. That's why this forum was created to facilitate growth through three dimensions: access to finance, access to new markets and capacity building.

Barely 20% of SMEs have access to finance through traditional channels. But to grow a business you need resources. The idea of this forum is to bring together banks, international financial institutions, investment funds, business angels, venture funds, guarantee funds, etc., so that these different players can provide a holistic and combined response to the needs of SMEs.

«You can't neglect 80-90% of the wealth creators in a country. That explains the longevity of this event»

You can't neglect 80-90% of the wealth creators in an economy. That explains the longevity of this event. Everyone is aware of the need to provide answers for SMEs, even if the answers are largely incomplete. The various players may believe that this forum can bring about changes in the policies and instruments needed to develop SMEs. Some institutions have decided to make SMEs the mainstay of their activities, such as BADEA, which has been supporting us for several years with the African Guarantee Fund, Afreximbank and others. These are institutions that have understood that Africa's development will be achieved through SMEs.

«For us, this is a very important event for SMEs which, as we can't say enough, are the heart and lungs of our economy»

So, every year we try to mobilize a few more partners to find answers to the questions SMEs are asking. In ten years, a lot of progress has been made by international and especially African financial institutions and commercial banks, but more needs to be done.

Advocacy needs to continue with the implementation of innovative policies in favor of SMEs to facilitate the emergence of champions and job creation.



@Africa SME Champions Forum



Les petites et moyennes entreprises d'Afrique subsaharienne font face, chaque année, à un manque de financement de près de 330 milliards de dollars@DR

Financement des PME : entre défis et opportunités

Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle majeur dans les économies africaines, et plus largement dans les sociétés africaines. Représentant environ 90% du tissu économique, elles contribuent de manière significative à la création d'emplois et au développement économique des pays africains. Cependant, l'accès au financement est un obstacle majeur à la croissance des PME. De nouveaux mécanismes de financement, dédiés à ces PME africaines, se multiplient. Encore insuffisantes pour combler le déficit de financement estimé à plus de 300 milliards de dollars...

By Dounia Ben Mohamed



Dounia Ben Mohamed , CEO ANA@DR

C'est le deuxième obstacle le plus cité auquel les PME doivent faire face pour développer leurs activités. L'accès au financement. Selon une étude réalisée par Investisseurs & Partenaires, près de 40 % des PME africaines évoquent l'accès au financement comme une « contrainte majeure à leur croissance ». Selon des estimations de la Société Financière Internationale (SFI), les petites et moyennes entreprises d'Afrique subsaharienne font face, chaque année, à un manque de financement de près de 330 milliards de dollars. À titre de comparaison, ce déficit s'élève à environ 1 200 milliards en Amérique

latine et à 776 milliards de dollars en Europe.

Le gap se creuse davantage quand il s'agit de PME gérées par les femmes en Afrique subsaharienne : il serait de l'ordre de 42 milliards de dollars, toujours selon les données de la Société financière internationale (SFI).

Et si la question du financement des PME est devenue centrale, c'est en raison du poids que celles-ci représentent dans les économies africaines, plus largement au sein des sociétés africaines.

Les PME, au cœur du tissu économique en Afrique



Sur le continent africain, les PME représentent environ 90 % des entreprises ; elles créent entre 60 % et 80 % des emplois ; et contribuent à hauteur de 40 % du PIB@OECD

Sur le continent africain, les PME représentent environ 90 % des entreprises ; elles créent entre 60 % et 80 % des emplois ; et contribuent à hauteur de 40 % du PIB. En comparaison, les PME aux États-Unis ou en Europe comptent, respectivement, 53 % et 65 % des entreprises.

L'Afrique subsaharienne compte à elle seule 44 millions de micro, petites et moyennes entreprises, dont la quasi-totalité sont des micro. Les PME représentent ainsi un enjeu crucial dans la création d'emplois et la croissance économique.

Pour que ces entreprises puissent croître, créer davantage d'emplois et générer de la croissance économique, elles doivent avoir accès au capital.

Sauf que bon nombre de PME peinent à accéder aux financements indispensables à leur croissance – et ce malgré la prise de conscience de leur rôle économique clé par les gouvernements et les organisations internationales de développement.

L'une des principales difficultés est

celle de l'accès aux sources de financement adaptées : seules 20 % des très petites et moyennes entreprises (TPME) bénéficient en effet d'un financement bancaire et une part encore très réduite des PME ont accès à des investisseurs. En zone subsaharienne, le déficit actuel de financement est ainsi estimé à 330 milliards de dollars. Les petites et moyennes entreprises africaines pâtissent également d'obstacles directement liés à leur nature, leur environnement économique ou leur activité : perçues comme plus risquées ; avec une gouvernance parfois défailante ; ou ne possédant pas les fonds propres ou les garanties nécessaires pour attirer les investisseurs.

Résultat, 51 % de ces entreprises vitales ont besoin de financements supérieurs à ceux auxquels elles ont actuellement accès.

Un autre obstacle au financement des PME est la perception du risque qu'elles représentent. Une situation qui s'est compliquée avec la pandémie Covid 19 qui a causé d'immenses souffrances économiques

en Afrique subsaharienne avec 115 milliards de dollars de pertes de production et une contraction attendue de 3,3 % du PIB. Les PME ont été particulièrement touchées par des chocs simultanés sur l'offre et la demande. Les crises qui ont suivi, la guerre en Ukraine, la hausse des prix du carburant, la perturbation des chaînes de valeur etc. ont particulièrement touchées les PME qui nécessitent une attention particulière, alors qu'elles sont considérées, à juste titre, comme un moteur de la reprise économique.

Une prise de conscience

De plus en plus conscients de l'enjeu stratégique que revêt le soutien aux PME, les États africains ont mis en place des programmes, dédiés, à ces dernières. La Côte d'Ivoire par exemple a créé un ministère, ainsi qu'un fonds, destiné à soutenir les PME ; au Rwanda, elles font partie d'une stratégie (Rwanda SME Development Policy) ; au Nigéria, une nouvelle banque de développement entièrement dédiée au financement des PMES a été lancée...

De même, les partenaires au développement, ciblent les PME. Lors du sommet du G7, les institutions de financement du développement du G7, la SFI, la filiale de la Banque africaine de développement dédiée au secteur privé, la BERD et la Banque européenne d'investissement ont annoncé qu'elles s'engageaient à investir 80 milliards de dollars dans le secteur privé africain. Étalés sur cinq ans, ces investissements ont pour objectif de soutenir la relance économique du continent, qui a subi une récession historique en 2020 à cause de la pandémie de Covid-19. La France a également mis en place le programme Choose Africa lequel a été adapté aux besoins post-Covid : le dispositif a été porté à 3,5 milliards d'euros au lieu des 2,5 milliards prévus initialement sur la période 2018-2022.

Les institutions panafricaines tâchent également de répondre à la problématique. Sous l'impulsion de la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), il

a été mis en place un Dispositif de soutien au financement des Petites et Moyennes Entreprises/Petites et Moyennes Industries (PME/PMI) ou Dispositif PME dans l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA).

Des mécanismes jugés souvent "complexes", "insuffisants" ou inadaptés par les principaux intéressés, les chefs d'entreprises.

Partenariat et innovation

« Moins d'un quart des TPE et PME accèdent effectivement à un prêt bancaire », rappelait en effet Léonce Yacé, Directeur général de NSIA Banque Côte d'Ivoire, pour le magazine français *Entreprendre.fr*.

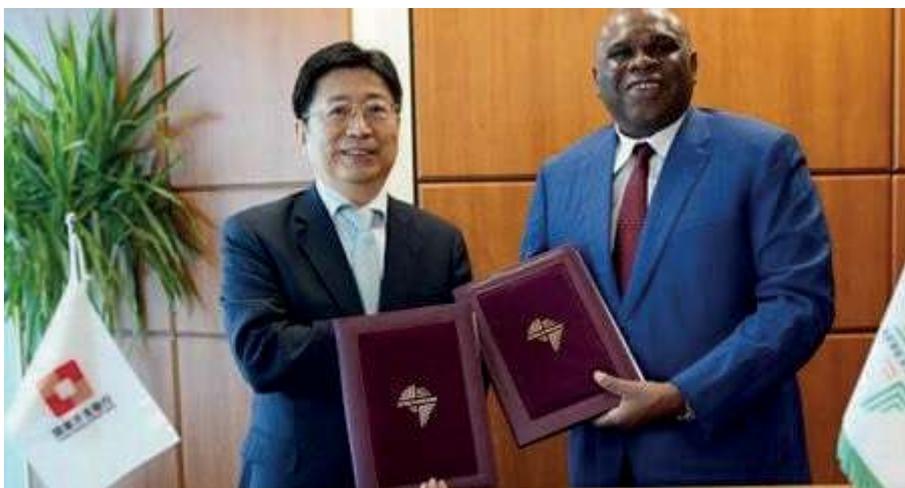
Ce qui tient à la configuration particulière, à la fois des PME et des économies africaines. Dans ce contexte, établissements bancaires, organismes publics et institutions financières multiplient les initiatives, et les partenariats, pour imaginer des modèles innovants de financement, alors que les liquidités se font plus rares depuis la crise sanitaire.

Parmi lesquelles, celle initiée au printemps dernier par le Groupe Bank of Africa (BOA) et l'IFC afin de soutenir l'activité économique et la création d'emplois dans 10 pays d'Afrique subsaharienne. IFC investira 77 millions de dollars dans le mécanisme de partage des risques pour accroître les prêts de la BOA aux petites et moyennes entreprises (PME), y compris aux entreprises appartenant à des femmes, au Bénin, au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire, au Ghana, à Madagascar, au Mali, au Niger, au Sénégal, en Tanzanie et au Togo. L'investissement de l'IFC garantira 50% d'un portefeuille global de prêts pouvant aller jusqu'à 154 millions de dollars, l'équivalent, aux entreprises des secteurs de l'agriculture, du commerce, de l'énergie, de la construction et autres. Grâce à ce mécanisme, la BOA devrait accorder 12 000 nouveaux prêts, dont au moins 2 000 à des entreprises appartenant à des femmes, qui sont sou-

vent confrontées à de plus grands obstacles pour accéder au financement. IFC fournira également des services de conseil pour aider BOA à renforcer son portefeuille de PME appartenant à des femmes dans ses filiales dans les dix pays.

Une initiative qui s'appuie sur un mécanisme de partage des risques multi-pays établi en 2018 par l'IFC avec la BOA, et le soutien du GSMEF, pour encourager la croissance des petites entreprises dans huit pays africains.

se dessine pour les PME africaines : le changement climatique. La lutte contre le changement climatique en Afrique présente une opportunité d'investissement économique de 3 000 milliards de dollars sur le continent d'ici 2030. Le secteur privé en Afrique est essentiel pour s'adapter au changement climatique et l'atténuer. Cela est particulièrement vrai pour les PME, étant donné qu'elles constituent une part importante du secteur privé du continent. Aussi, celles qui s'orienteraient vers une croissance verte auraient accès à de nouvelles sources de financement,



Etablissements bancaires, organismes publics et institutions financières multiplient les initiatives, et les partenariats, pour imaginer des modèles innovants de financement @Afreximbank

De même, Afreximbank et la China Development Bank ont signé, en août dernier, un prêt de 400 millions de dollars pour soutenir les PME africaines. Selon l'accord, le mécanisme, d'une durée de sept ans, sera déployé soit directement auprès des PME africaines éligibles qui répondent aux exigences d'Afreximbank, soit indirectement par l'intermédiaire d'intermédiaires financiers locaux.

Les innovations numériques également, par les modèles d'affaires innovants qu'elles permettent, apportent des solutions disruptives aux problèmes rencontrés par les PME africaines.

La lutte contre le changement climatique en Afrique, une opportunité pour les PME

En attendant, une autre opportunité

ainsi qu'à de nouveaux marchés.

Des initiatives à encourager et à multiplier, afin de promouvoir de nouveaux mécanismes de financement pour les PME, d'exploiter la technologie numérique, le commerce électronique et la blockchain, afin, in fine de promouvoir la création d'emplois et l'entrepreneuriat des jeunes. Car c'est finalement cela l'enjeu. D'ici 2035 à 2050, la Banque mondiale estime que près de 450 millions de jeunes Africains rejoindront le marché du travail.

Les PME sont essentielles pour répondre aux besoins de la population africaine en croissance rapide. Non seulement parce que ce sont elles qui vont créer ces nouveaux emplois mais également des opportunités économiques, le développement des compétences, et favoriser un développement économique inclusif et contribuer ainsi à la cohésion sociale.

ANA l'actualité économique africaine decryptée

- ▶ Une double présence en France et en Afrique
- ▶ Partenaires des plus grands médias panafricains
- ▶ Un site d'information économique en ligne
- ▶ Une banque d'image
- ▶ Une banque vidéo



Changer le regard sur l'Afrique, c'est notre défi !



SMEs in sub-Saharan Africa face an annual financing gap of nearly \$330 billion@RR

SME financing: between challenges and opportunities

Small and medium-sized enterprises (SMEs) play an important role in African economies and, more broadly, in African societies. Representing around 90% of the economic fabric, they make a significant contribution to job creation and economic development in African countries. However, accessing finance is a major constraint to SME growth. New financing mechanisms for African SMEs are growing. But they are still not enough to fill the financing gap, estimated at more than \$300 billion...

By Dounia Ben Mohamed



Dounia Ben Mohamed , CEO ANA@DR

Accessing finance is the second most cited obstacle SMEs face in developing their businesses. A study by Investisseurs & Partenaires found that almost 40% of SMEs in Africa identify accessing finance as the «primary factor constraining their growth». The International Finance Corporation (IFC) estimates that SMEs in sub-Saharan Africa face an annual financing gap of nearly \$330 billion. This compares with a gap of around \$1,200 billion in Latin America and \$776 billion in Europe.

The gap is even wider for women-owned SMEs in sub-Saharan Afri-

ca, estimated at around \$42 billion, again according to the International Finance Corporation (IFC).

And if the issue of SME financing has become central, it is because of the weight they represent in African economies and, more broadly, in African societies.



On the African continent, SMEs account for around 90% of businesses, create between 60% and 80% of jobs and contribute 40% of GDP@OECD

A growing awareness

African governments are increasingly aware of the strategic importance of supporting SMEs and have set up specific programs for them. Côte d'Ivoire, for example, has set up a ministry and a fund to support SMEs; Rwanda has made SMEs part of its strategy (Rwanda SME Development Policy); Nigeria has created a new development bank entirely dedicated to financing SMEs...

Development partners are also targeting SMEs. At the G7 Summit, the G7 development finance institutions, the IFC, the private-sector arm of the World Bank, the EBRD and the European Investment Bank announced their commitment to invest \$80 billion in Africa's private sector. This investment, spread over five years, is intended to support the economic recovery of the continent, which will suffer a historic recession in 2020 as a result of the COVID-19 pandemic. France has also launched the Choose Africa program, adapted to post-COVID needs: the package has been increased to €3.5 billion instead of the €2.5 billion initially planned for the period 2018-2022.

Pan-African institutions are also trying to respond to the problem. At the initiative of the Central Bank of West African States (BCEAO), the West African Economic and Monetary Union (WAEMU) has set up a system to support the financing of small and medium-sized enterprises (SMEs) and small and medium-sized industries (SMIs).

These mechanisms are often considered «complex», «inadequate» or inappropriate by the main stakeholders, i.e. business leaders.

Partnership and innovation

«Less than a quarter of VSEs and SMEs actually have access to a bank loan,» Léonce Yacé, Managing Director of NSIA Banque Côte d'Ivoire, told the French magazine *Entreprendre.fr*.

This is due to the particular confi-

SMEs, critical part of Africa's economic fabric

On the African continent, SMEs account for around 90% of businesses, create between 60% and 80% of jobs and contribute 40% of GDP. By comparison, in the United States and Europe, SMEs account for 53% and 65% of businesses respectively.

In sub-Saharan Africa alone, there are 44 million micro, small and medium-sized enterprises, almost all of them micro. SMEs therefore play a crucial role in job creation and economic growth.

For these businesses to grow, create more jobs and generate economic growth, they need access to capital.

But many SMEs struggle to access the finance they need to grow, even though governments and international development organizations recognize their key economic role.

One of the main difficulties is access to appropriate sources of finance: only 20% of very small and medium-sized enterprises (VSEs) have access to bank finance, and only a very small

proportion of SMEs have access to investors. In sub-Saharan Africa, the current financing gap is estimated at \$330 billion. African SMEs also face obstacles directly related to their nature, economic environment or activities: they are perceived as riskier, their governance is sometimes weak, or they lack the equity or guarantees needed to attract investors.

As a result, 51% of these vital businesses need more finance than is currently available to them.

Another obstacle to financing SMEs is the perception of the risk they represent. The situation was exacerbated by the COVID-19 pandemic, which caused immense economic suffering in sub-Saharan Africa, with \$115 billion in lost output and an expected 3.3% contraction in GDP. SMEs were particularly hard hit by simultaneous shocks to supply and demand. The ensuing crises - the war in Ukraine, the rise in fuel prices, the disruption of value chains, etc. - have particularly affected SMEs, which deserve special attention as they are rightly seen as the driving force behind economic recovery.

guration of both SMEs and African economies. Against this background, banks, public bodies and financial institutions are stepping up initiatives and partnerships to develop innovative financing models at a time when liquidity has become scarcer since the health crisis.

One such initiative was launched last spring by the Bank of Africa Group (BOA) and the IFC to support economic activity and job creation in 10 sub-Saharan African countries. IFC will invest \$77 million in the risk-sharing facility to increase BOA's lending to small and medium-sized enterprises (SMEs), including women-owned businesses, in Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Ghana, Madagascar, Mali, Niger, Senegal, Tanzania and Togo. IFC's investment will guarantee 50% of a total portfolio of up to US\$154 million equivalent in loans to businesses in agriculture, trade, energy, construction and other sectors. Through this facility, BOA is expected to provide 12,000 new loans, including at least 2,000 to women-owned businesses, which often face greater barriers to accessing finance. IFC will also provide advisory services to help BOA strengthen its portfolio of women-owned SMEs in its affiliates in the ten countries.

The initiative builds on a multi-country risk-sharing facility that IFC established with BOA in 2018, with support from the GSMEF, to support small business growth in eight African countries.

Last August, Afreximbank and the China Development Bank also signed a \$400 million loan to support African SMEs. Under the agreement, the seven-year facility will be extended either directly to eligible African SMEs that meet Afreximbank's eligibility criteria, or indirectly through local financial intermediaries.

Digital innovations also offer disruptive solutions to the problems faced by African SMEs through the innovative business models they enable.

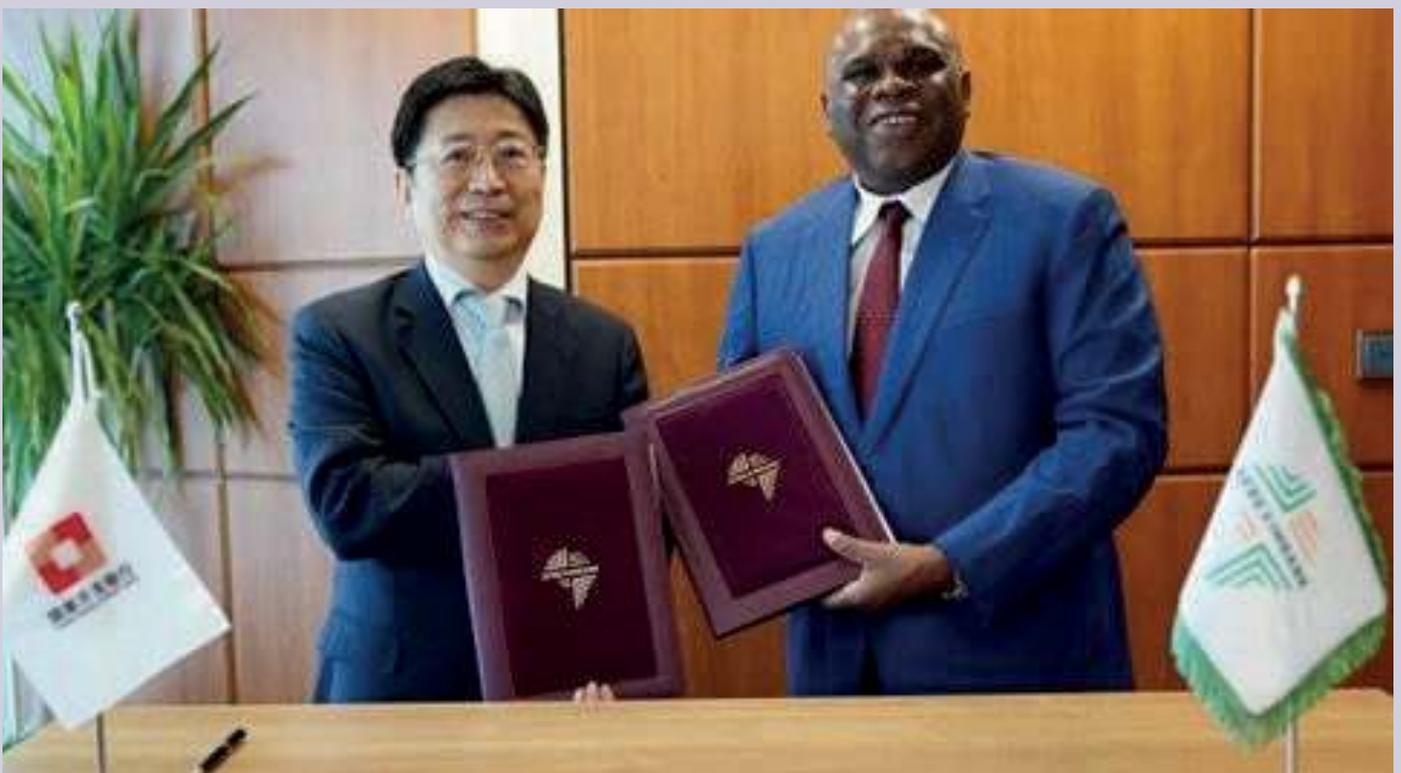
Tackling climate change in Africa: an opportunity for SMEs

Meanwhile, another opportunity for African SMEs is emerging: climate change. Tackling climate change in Africa represents an economic investment opportunity of \$3,000 billion on the continent by 2030. The private sector in Africa is essential for adapting to and mitigating climate

change. This is particularly true for SMEs, which make up a large part of the continent's private sector. SMEs that move towards green growth would have access to new sources of finance and new markets.

These are initiatives that should be encouraged and multiplied in order to promote new financing mechanisms for SMEs, take advantage of digital technology, e-commerce and blockchain, and ultimately promote job creation and entrepreneurship among young people. That's what it's all about. The World Bank estimates that nearly 450 million young Africans will enter the labor market between 2035 and 2050.

SMEs are essential to meeting the needs of Africa's rapidly growing population. Not only because they will create these new jobs, but also because they create economic opportunities, develop skills, promote inclusive economic development and thus contribute to social cohesion.



Banks, public bodies and financial institutions are stepping up initiatives and partnerships to develop innovative financing models@Afreximbank

First multimedia press agency specializing in African economies



Changing
the outlook
on africa is
our challenge.

A dual presence in France and Africa

Partner of the largest pan-African media

An online economic information site

An image bank

An video bank

A dual presence in France and Africa

Paris - Tunis - Casablanca - Dakar - Abidjan - Libreville - Douala - Kigali

PME : adopter une approche innovante et collaborative



Par Dounia Ben Mohamed, à Lomé

S'il est désormais admis que les PME africaines, qui constituent 90% du tissu économique du continent, sont la clé de la création de richesse et d'emplois, et donc du développement, le gap de financement des PME en Afrique est estimé à 300 milliards de dollars. Des mécanismes dédiés existent et se multiplient. Face à l'urgence sociale, le défi est de les étendre. Ce qui passe par adopter une approche collaborative entre les différents acteurs concernés. C'est le message porté depuis dix ans par l'Africa SME Champions Forum.

90% des économies africaines sont constituées de petites et moyennes entreprises. Autrement dit, la création de richesse, d'emplois, est assurée par ces PME. Or ces dernières, au centre de tous les discours, restent les grandes oubliées des politiques publiques. Alors que le gap de financement des PME est estimé à 300 milliards de dollars, et dans un contexte de fortes tensions sociales,

consolider la croissance des PME africaines relève de l'urgence.

C'est le défi relevé depuis dix ans par Africa SME Champions Forum, réunir autour d'un événement les principaux acteurs du monde des PME, les responsables publics, les acteurs financiers, les PME elles-mêmes, pour résoudre cette équation. "Les PME sont le cœur, le poumon de nos

économies, rappelle Didier Acouetey, président d'AfricSearch qui a lancé l'initiative. Né en 2014, Africa SME Champions Forum à vocation à faire bouger les lignes. Depuis le lancement, nous avons vu les résultats. Après chaque édition, nous réalisons un sondage. Elles arrivent à faire de la croissance, à créer des emplois." Preuve que le format fonctionne.



Et pour la huitième édition, après Nairobi, Dakar ou encore Kampala, c'est Lomé qui accueille l'évènement. De quoi confirmer le positionnement de la capitale togolaise qui se veut hub financier ainsi que le soulignera le premier ministre, Victoire Tomegah Dogbé. Avant de rappeler l'urgence dans laquelle se tient cette édition. "Sans emploi, notre survie à tous est menacée, la stabilité de nos pays est remise en cause. Nous devons prendre conscience de l'urgence de nos actions", indique-t-elle avant de reconnaître que "face aux crises sanitaires, climatiques, sécuritaires, économiques, nos économies africaines ont su se montrer résilientes grâce aux PME qui constituent 95% du tissu économique." Et le Ministre d'évoquer les initiatives mises en place au Togo pour répondre à ce défi. "Des réformes sont engagées. Elles ont entraîné une croissance de nos PME, dans tous les secteurs. Nos startups ont levé 6 millions de dollars l'année dernière. Mais quand nous échangeons avec les jeunes entrepreneurs, on s'aperçoit qu'il existe un plafond de verre. Souvent nos PME naissent, se développent, mais ont du mal à passer à échelle en raison de plus facteurs : gouvernance, ressources humaines,

financement... Nous sommes souvent admiratifs des grands acteurs mondiaux de l'agriculture, de l'industrie, de la logistique ou encore des services digitaux. Mais nous devons nous rappeler que ces multinationales ont été un jour des PME. Nous avons en Afrique le potentiel pour faire aussi bien sinon mieux. Il y a tout un écosystème qui doit être repensé autour des PME africaines. A chaque étape de croissance de l'entreprise. Car à chaque étape, les besoins changent. Nous devons travailler collectivement autrement nos conférences seront vaines."

La Badea réitère son engagement en faveur des PME : une enveloppe de 10 milliards de FCFA destinée au soutien aux PME

Ce qui est précisément le message prôné par l'Africa SME Champions Forum : réunir l'ensemble de l'écosystème concerné pour trouver des solutions collectives, encourager des partenariats. Sur le modèle du travail accompagné par la Banque arabe pour le développement économique en Afrique (BADEA), parmi les principaux partenaires du forum, laquelle à,

à l'occasion de cette 8ème édition, réitéré son engagement en faveur des PME africaines. Ce qui se traduit notamment par la signature d'une convention avec le gouvernement togolais d'une valeur de 10 milliards de FCFA destinée au soutien aux PME. Une enveloppe qui s'accompagne également d'un second financement de 200 millions de FCFA, "destiné à l'assistance technique des PME".

"Cette 8ème édition constitue un jalon important de la coalition en faveur des PME lancée par la BADEA et ses partenariats avec cette idée de réunir autour d'une même table toutes les institutions intéressées par les PME, a déclaré le président de la BADEA, Sidi Ould Tah. Au sein de l'espace UEMAO, les PME représentent 95% des entreprises recensées, reconnues comme des acteurs majeurs dans la réalisation des objectifs de développement, dans la capacité à créer des emplois et à réduire la pauvreté." Ce qui explique l'attention portée aux PME, au cœur des stratégies de développement, certains pays ont même créé des ministères dédiés aux TPE/PME. Tout comme elles sont au cœur de la stratégie de la

banque, soutenues à travers différents instruments, dont des lignes de crédit. “La BADEA continue son plaidoyer pour la coalition en faveur des TPE et PME africaines afin que tous les acteurs intéressés puissent joindre leurs efforts à travers une approche holistique et résoudre les différents problèmes auxquels font face les PME”.

“Il faut penser à de nouveaux mécanismes. Un de ceux-là étant la digitalisation et l’IA pour prendre des décisions rapides en faveur des PME”

Ce qui semble être la clé de la solution, et l’approche prônée par l’Africa SME Champions Forum, encourager les partenariats entre les différents acteurs concernés. “Nous avons besoin de travailler ensemble” a expliqué Serge Ekue président, président de la BOAD. Nous avons besoin de ce type de partenariat pour regrouper nos forces et répondre aux besoins de nos PME”, a exhorté le président de la Banque Ouest Africaine de Développement qui célèbre son cinquantième anniversaire, et qui a, au cours des dernières années, déployé 400 milliards en faveur des PME. “Un des gros problèmes aujourd’hui pour les PME est l’absence de garantie. Beaucoup d’entre elles ont des besoins

importants mais pas de garanties.” C’est dans cet esprit que la BADEA apporte sa contribution, en renforçant le capital de ces fonds de garantie pour mieux garantir ces PME. “Il faut penser à d’autres mécanismes. Un de ceux-là étant la digitalisation et l’IA pour prendre des décisions rapides en faveur des PME”, exhorte Serge Ekue.

Des mécanismes innovants

Se montrer innovant en matière de méthode de financement, c’est ce qu’a recommandé Frannie Leautier, Senior Partner and CEO at SouthBridge Investments. “Avec par exemple des financements à court terme. Il est très difficile de trouver ce genre de financement. La flexibilité à court terme est très importante. Sept jours, quelques semaines, quelques mois...” Le marché du crédit carbone également, dont une part importante incombe à l’Afrique, peut bénéficier aux PME africaines.

Le gap de financement pas n’est pas imputable aux banques mais au manque de ressource disponible pour accompagner nos économies

Un plaidoyer également. D’édition en édition; le forum se fait la voix des entrepreneurs auprès des res-

ponsables publics et institutionnels. “On peut toujours faire mieux mais en dix ans les choses ont avancé”, a observé lors de la clôture Didier Acoutey. De fait, aujourd’hui les initiatives dédiées à l’accompagnement des PME existent et se multiplient, la Cofina Academy, les baskets bonds de la BRVM ou encore le compartiment PME créé par Afreximbank ou Enat Bank, la première banque dédiée exclusivement au financement des femmes en Ethiopie. Mais pour en augmenter les effets, et finalement répondre à ce gap de financement, il faut agir sur l’appréciation du risque. Le coeur du problème, a expliqué Ferdinand Ngon Kemoum, administrateur Directeur Général d’Oragroup une “banque plutôt orientée PME”. Lequel tord le coup au passage à une vieille idée reçue : “Le gap de financement pas n’est pas imputable aux banques mais au manque de ressource disponible pour accompagner nos économies.” Invitant à nourrir les débats autour de ce point.

En attendant, parce que le SME Champions Forum c’est aussi la célébration des champions et championnes africains, plusieurs prix ont été remis, dont celui de l’entrepreneur de l’année pour Safietou Seck PDG de SARAYAA Group et de la banque pour Orabank.





ANA kids



Abonne-toi

SMEs : adopting an innovative and collaborative approach



By Dounia Ben Mohamed, in Lomé

While it is now recognized that African SMEs, which make up 90% of the economic fabric of African countries, are the key to wealth and job creation and thereby to the continent's development, the financing gap for SMEs in Africa is estimated at \$300 billion. Mechanisms dedicated to African SMEs do exist and are multiplying. Given the urgent social need, the challenge is to scale them up. This requires a collaborative approach between the various actors involved. This is the message of the Africa SME Champions Forum over the last ten years.

90% of the African economy is made up of small and medium-sized enterprises. In other words, SMEs are responsible for creating wealth and jobs. And yet, despite being at the center of all the speeches, they remain the great forgotten of public policies. At a time when the financing gap for SMEs is estimated at 300 billion dollars, and in a context of high social tensions, consolidating the growth of

African SMEs is a matter of urgency.

This is the challenge taken up by the Africa SME Champions Forum, which has been running for ten years, bringing together the key players in the SME world, public officials, financial players and the SMEs themselves to solve this equation. "SMEs are the heart and lungs of our economies," says Didier Acouetey.

The Africa SME Champions Forum, launched in 2014, aims to change that. Since its launch, we've seen the results. We carry out a survey after each edition. They are managing to grow and create jobs. Proof that the format works.



In the face of health, climate, security and economic crises, our African economies have shown resilience, thanks to SMEs, which make up 95% of the economic fabric

And for the 8th edition, Lomé is hos-

ting the event after Nairobi, Dakar and Kampala. This confirms the positioning of the Togolese capital as a financial center, as the Prime Minister, Victoire Tomegah Dogbé, pointed out. Before recalling the urgency with which this edition is being held. “Without jobs, the survival of all of

us is threatened, the stability of our countries is threatened. We must be aware of the urgency of our actions,” the Minister said, before acknowledging that “in the face of health, climate, security and economic crises, our African economies have shown resilience thanks to SMEs, which make up 95% of the economic fabric”. The Minister went on to describe the initiatives being taken in Togo to meet this challenge. “Reforms are underway in Togo. They have led to the growth of our SMEs, in all sectors. Our start-ups raised \$6 million last year. But when we talk to young entrepreneurs, we find that there is a glass ceiling. Our SMEs are often born, grow, but find it difficult to scale up because of a number of factors, including governance, human resources and financing. We often admire the big global players in agriculture, industry, logistics or digital services. But we must remember that these multinationals were once SMEs. In Africa, we have the potential to do just as well, if not better. There is a whole ecosystem that needs to be rethought around African SMEs. At every stage of a company’s growth. Because needs change at every stage. We need to work together, otherwise our conferences will be in vain”.



BADEA reaffirms its commitment to SMEs: CFAC 10 billion to support SMEs

This is precisely the message of the Africa SME Champions Forum: to bring together the entire ecosystem concerned to find collective solutions and promote partnerships. This is in line with the work of the Arab Bank for Economic Development in Africa (BADEA), one of the Forum’s main partners, which has reaffirmed its commitment to African SMEs at this 8th edition of the Forum. This is reflected in the signing of a 10 billion FCFA agreement with the Togolese government to support SMEs. This package is also accompanied by a second financial package of FCFA 200 million “for technical assistance to SMEs”.

This 8th edition is an important milestone in the coalition in favour of SMEs launched by BADEA and its partnerships, with the idea of

bringing together around the same table all the institutions interested in SMEs,” said BADEA’s President, Sidi Ould Tah. Within the UEMOA region, SMEs account for 95% of all registered businesses, and are recognized as major players in the achievement of development objectives, in their capacity to create jobs and reduce poverty”. This explains the attention paid to SMEs, at the heart of development strategies, with some countries even creating ministries dedicated to VSE/SMEs. Just as they are at the heart of the bank’s strategy, supported through various instruments, including lines of credit. “BADEA continues to advocate for a coalition in favor of African VSEs and SMEs, so that all stakeholders can join efforts through a holistic approach and solve the various problems faced by SMEs”.

We need to think about new mechanisms. One of these being digitalization and AI to make rapid decisions in favor of SMEs

What seems to be the key to the solution, and the approach advocated by the Africa SME Champions Forum, is to encourage partnerships between the various players involved. “We need to work together” says

BOAD President. We need this type of partnership to pool our strengths and meet the needs of our SMEs”, urged Serge Ekue, President of BOAD, which is celebrating its fiftieth anniversary and has, in recent years, deployed 400 billion in favor of SMEs. “One of the big problems facing SMEs today is the lack of guarantees. Many SMEs have major needs but no guarantees. It is in this spirit that BADEA is making its contribution, by strengthening the capital of these guarantee funds to better guarantee these SMEs. “We need to think about other mechanisms. One of these is digitalization and AI to make rapid decisions in favor of SMEs”, Serge Ekue exhorts.

Innovative mechanisms

Frannie Leautier, Senior Partner and CEO at SouthBridge Investments, recommends being innovative when it comes to financing methods. “With short-term financing, for example. It is very difficult to find this type of financing. The flexibility of short-term financing is very important. 7 days, a few weeks, a few months...” The carbon credit market, too, a large part of which falls to Africa, can benefit African SMEs.

The financing gap is not the fault of the banks, but of the

lack of resources available to support our economies

Advocacy too. From one edition to the next, the Forum is the voice of entrepreneurs before public and institutional decision-makers. “We can always do better, but in ten years we have made progress,” concluded Didier Acoutey. The Cofina Academy, the BRVM’s basket bonds, the SME compartment created by Afreximbank and Enat Bank, the first bank dedicated exclusively to financing women in Ethiopia, all exist and are multiplying. But to increase the impact of these initiatives and ultimately close the financing gap, we need to act on risk assessment. This is the crux of the problem, says Ferdinand Ngon Kemoum, managing director of Oragroup, a “bank that tends to focus on SMEs”. He goes on to challenge an old misconception: “The financing gap is not due to banks, but to the lack of resources available to support our economies”. He invites us to fuel the debate on this point.

Meanwhile, as the SME Champions Forum is also a celebration of African champions, a number of awards were presented, including Entrepreneur of the Year for Safietou Seck, CEO of SARAYAA Group, and Bank of the Year for Orabank.





ANA kids



subscribe

www.anakids.net

BADEA : en croisade en faveur des PME



Lors de la dernière édition d'Africa SME Champions forum, en octobre à Lomé, la Badea a réitéré son engagement en faveur des PME africaines. Ce qui se traduit par une enveloppe de 15,2 millions d'euros au profit des PME togolaises@Africa SME Champions Forum

AGF, BOAD, African Risk Capacité... La Banque arabe pour le développement économique en Afrique (BADEA) multiplie les partenariats pour relever le défi qu'elle s'est lancée en 2021 : constituer une coalition en faveur des PME.

Il faudra mobiliser, selon le FMI, près de 285 milliards de dollars d'ici 2025 pour pallier les déséquilibres économiques post-Covid. Des fonds à ajouter aux financements nécessaires au développement du continent dont 100 milliards de dollars seulement pour les infrastructures en Afrique. Un défi dans lequel le secteur privé doit jouer un rôle clé. Or qui dit secteur privé en Afrique, dit PME. Ces dernières, pour assumer leur mission, ont besoin de près de 330 milliards de dollars. Seuls 20% sont à ce jour financés par les banques. Avec une économie qui tourne majoritairement dans l'économie informelle et un faible taux de bancarisation, le défi qui incombe au secteur bancaire africain est majeur. Si l'essor de la FinTech apporte des solutions concrètes à ce double défi, seule une implication, réelle, de l'ensemble des acteurs concernés, à savoir les acteurs publics, le secteur privé et les consommateurs, aux côtés des institutions financières natio-

nales et régionales pourra changer la donne.

Une « coalition globale » en faveur des PME

C'est toute l'ambition de la démarche entreprise par la Banque arabe pour le développement économique en Afrique (BADEA). Institution créée en 1973 et détenue par 18 pays arabes qui a vocation à participer au financement du développement économique des pays africains. A l'occasion de la deuxième édition de son forum sur le commerce entre pays arabes et africains, en novembre 2021 au Caire, elle annonçait le lancement d'une « coalition globale » en faveur des PME africaines. Autrement dit, l'Institution a invité ses pairs_ une trentaine d'institutions financières du continent et du monde arabe, à faire des PME africaines une priorité. En particulier dans ce contexte post-Covid 19.

« Si bon nombre de leaders africains se sont engagés à promouvoir les jeunes et les femmes entrepreneurs afin de libérer le potentiel d'innovation (...), la pandémie de Covid-19 [a mis] à rude épreuve les MPME, dont le nombre est estimé entre 85 et 95 millions sur le continent et qui est une catégorie composées à 86 % de microentreprises comptant environ dix employés » a rappelé à cette occasion le Dr Sidi Ould Tah, Directeur Général de la BADEA. « Avec la covid-19, il y a eu une grande érosion de nos profits, aussi bien au niveau des PME qu'au niveau des grandes entreprises, et parfois même au niveau des États », a pour sa part souligné l'économiste Carlos Lopes.

La coalition globale impulsée par la BADEA doit précisément créer des synergies entre pays africains et arabes et apporter des solutions, financières, concrètes aux pro-



Une trentaine de représentants d'institutions financières étaient réunis les 3 et 4 novembre 2021 au Caire pour la seconde édition du forum de la BADEA sur le commerce entre pays arabes et africains - Crédit photo BADEA-DR

blématiques rencontrées par les PME. Parmi les initiatives menées, l'Agence de développement de l'Union africaine (Auda-Nepad), avec le soutien d'Ecobank et l'engagement de nombreux autres acteurs, dont la BADEA, a notamment lancé en mai 2021 une campagne intitulée « 100 000 MPME », qui a pour objectif de créer un million d'emplois sur les trois prochaines années. À terme, c'est quelque 440 millions d'emplois qu'il s'agirait de générer en dix ans.

« Cette coalition est la seule qui soit en capacité de réunir des acteurs prêts à s'engager aux côtés des PME avec un focus particulier sur les femmes et les jeunes »

Une initiative à encourager selon le président fondateur du cabinet de recrutement AfricSearch, Didier Acouetey, par ailleurs initiateur de l'Africa SME Champions Forum lors duquel il développe ses analyses. « En Afrique, on sait pertinemment que les marchés financiers ne sont pas assez profonds en termes de liquidité et qu'ils ne connaissent pas suffisamment leur tissu local de PME, ce qui affecte par ricochet la confiance en ces entreprises. La difficulté est donc double, tant du côté des PME que sur le front des marchés, observe-t-il avant de préconiser : il nous faut raisonner en termes de coalitions. En 2019, nos partenaires de la Banque Arabe pour le Développement Économique en Afrique (BADEA) ont pris l'engagement de

porter ce programme de coalition de soutien aux PME, qui a du reste fait l'objet d'un forum dédié au Caire en novembre. Les différents acteurs de cette alliance que sont les banques de développement, les fonds de garantie, les banques d'investissement, les banques commerciales et les fondations pourront alors discuter d'un programme cohérent d'appui, où chaque membre jouera son rôle. Un vrai changement car jusqu'à maintenant, chaque acteur prenait des initiatives de manière isolée. Dans ce contexte où l'on manque de visibilité, cette coalition est la seule qui, selon moi, soit en capacité de réunir des acteurs prêts à s'engager aux côtés des PME avec un focus particulier sur les femmes et les jeunes. »

Un engagement renouvelé

Un engagement renouvelé lors de la dernière édition d'Africa SME Champions forum, en octobre à Lomé. La BADEA, principal partenaire de la rencontre, a réitéré son engagement en faveur des PME africaines. Ce qui se traduit par une enveloppe de 10 milliards de francs CFA (15,2 millions d'euros) au profit des PME togolaises.

Cette enveloppe s'accompagne d'un deuxième financement de 200 millions de francs CFA (près de 304.000 euros) issu de l'African Guarantee Fund (AGF), fonds africain de garantie basé au Kenya. Cette somme ira à l'assistance technique des PME. Au-delà, elle multiplie les

partenariats et poursuit sa « coalition » pour soutenir les PME africaines.

« Les PME sont au cœur de la stratégie de la BADEA »

« Cette 8e édition de l'Africa SME Champions Forum constitue un jalon important de la coalition lancée par la BADEA et ses partenaires. L'idée : réunir autour d'une même table toutes les institutions intéressées par les PME », souligne le président de la BADEA, Sidi Ould Tah, en précisant : « Au sein de l'espace UEMAO, les PME représentent 95 % des entreprises recensées ». Or celles-ci sont aujourd'hui reconnues comme des acteurs majeurs dans la réalisation des objectifs de développement durable, mais aussi dans leur capacité à créer des emplois et réduire la pauvreté. Les PME sont donc « au cœur de la stratégie de la BADEA », qui les accompagne par le biais de divers instruments, tout en multipliant les partenariats « pour fédérer les contributions de chacun afin de risquer les investissements en faveur des PME ». Et l'économiste mauritanien de conclure : « La BADEA continue son plaidoyer pour la coalition en faveur des TPE et PME africaines afin que tous les acteurs intéressés puissent joindre leurs efforts à travers une approche holistique et résoudre les différents problèmes auxquels font face les PME ». La finalité étant l'employabilité des jeunes.

Pour en savoir plus : <https://www.badea.org>

BADEA: on a crusade to help SMEs



Caption: At the latest Africa SME Champions Forum, held in Lomé in October, BADEA reaffirmed its commitment to supporting African SMEs. This resulted in a €15.2 million package for Togolese SMEs@Africa SME Champions Forum

AGF, BOAD, African risk capacity... The Arab Bank for Economic Development in Africa (BADEA) is multiplying its partnerships to meet the challenge it has set itself for 2021: to build a coalition in favor of SMEs.

According to the IMF, nearly \$285 billion will have to be raised by 2025 to redress the economic imbalances following the Arab Spring. This is in addition to the financing needed for the continent's development, including \$100 billion for infrastructure in Africa alone. The private sector has a key role to play in meeting this challenge. And the private sector in Africa is SMEs. To fulfil their mission, SMEs need nearly 330 billion dollars.

With the majority of the economy operating in the informal economy and low levels of banking penetration, the challenge for Africa's banking sector is significant. While the rise of FinTech offers concrete solutions to this dual challenge, only the genuine involvement of all stakeholders - the public sector, the private sector and consumers - alongside national and regional financial institutions can change the situation.

A «global coalition» for SMEs

This is the aim of the initiative launched by the Arab Bank for Economic Development in Africa (BADEA). Created in 1973 and owned by 18 Arab countries, BADEA's mission is to help finance the economic development of African countries. On the occasion of the second edition of its Arab-Africa Trade Forum, held in Cairo in November 2021, it announced the launch of a «global coalition» in favor of African SMEs. In other words, the institution invited its peers - some thirty financial institutions from the continent and the Arab world - to make African SMEs a priority. Especially in the post-COVID19 context.

«While many African leaders have pledged to support young people and women entrepreneurs to unleash the potential for innovation (...), the COVID-19 pandemic [has] placed a heavy burden on MSMEs, which are estimated to number between 85 and 95 million on the continent, 86% of which are micro-enterprises with around ten employees,» said Dr Sidi Ould Tah, Director General of BADEA. «With COVID-19, there has been a significant erosion of our gains, both at the level of SMEs and large companies, and sometimes even at the level of states,» said economist Carlos Lopes.

BADEA's global coalition aims to create synergies between African and Arab countries and provide concrete financial solutions to the problems faced by SMEs. Among other ini-



Caption: About thirty representatives of financial institutions gathered in Cairo on November 3-4, 2021 for the BADEA second Arab-Africa Trade Forum - Photo: BADEA-DR

tiatives, the African Union Development Agency (AUDA-NEPAD), with the support of Ecobank and the commitment of many other players, including BADEA, launched in May 2021 a campaign called «100,000 MSMEs», which aims to create one million jobs over the next three years. The ultimate goal is to create around 440 million jobs over ten years.

«This coalition is the only one capable of bringing together actors willing to commit to working with SMEs, with a particular focus on women and young people»

Caption: The global coalition driven by BADEA aims to create synergies between African and Arab countries and provide concrete financial solutions to the problems faced by SMEs@Africa SME Champions Forum

An initiative to be encouraged, according to Didier Acouetey, founding president of recruitment agency AfricSearch and initiator of the Africa SME Champions Forum, where he develops his analyses. «In Africa, we know very well that the financial markets are not deep enough in terms of liquidity and that they do not know enough about the local SME fabric, which in turn affects confidence in these companies. So the difficulty is twofold, both on the SME side and on the market side,» he pointed out,

before recommending: «We need to think in terms of coalitions. In 2019, our partners at the Arab Bank for Economic Development in Africa (BADEA) have committed to supporting this coalition program to support SMEs, which was the subject of a dedicated forum in Cairo in November. The various players in this alliance - development banks, guarantee funds, investment banks, commercial banks and foundations - will then be able to discuss a coherent support program in which each member will play its part. This is a real change, because until now each player has taken initiatives in isolation. In this context, where there is a lack of visibility, I believe that this coalition is the only one capable of bringing together players who are willing to commit themselves to working with SMEs, with a particular focus on women and young people».

A renewed commitment

This commitment was renewed at the latest Africa SME Champions Forum, held in Lomé in October. BADEA, the event's main partner, reaffirmed its commitment to African SMEs. This is reflected in a package of 10 billion CFA francs (15.2 million euros) for Togolese SMEs.

This package is accompanied by a second grant of 200 million CFA francs (almost 304,000 euros) from the African Guarantee Fund (AGF), an African guarantee fund based in Kenya. This will be used to provide technical assistance to SMEs. It is

also increasing the number of partnerships and continuing its «coalition» in support of African SMEs.

«SMEs are at the heart of BADEA's strategy»

«This 8th edition of the Africa SME Champions Forum is an important milestone in the coalition launched by BADEA and its partners. The idea is to bring together all the institutions with an interest in SMEs,» stresses BADEA Chairman Sidi Ould Tah, adding: «In the UEMOA region, SMEs account for 95% of all registered businesses. Today, SMEs are recognized as key players in achieving sustainable development objectives, but also for their ability to create jobs and reduce poverty. That's why SMEs are «at the heart of BADEA's strategy», which supports them through various instruments while multiplying partnerships «to pool everyone's contributions in order to risk investing in favor of SMEs». The Mauritanian economist concluded: «BADEA continues to advocate a coalition in favor of African VSEs and SMEs, so that all interested parties can combine their efforts through a holistic approach and resolve the various problems faced by SMEs. The ultimate goal is to make young people employable.

Find out more: <https://www.badea.org>

Modeste N’Gou Graine de champion



Si le parcours de Modeste N’Gou démontre que le travail est le principal facteur de réussite, il confirme également que le sens des affaires, c’est un don. Dont il a été doté manifestement et qu’il a, au fil des années et des épreuves, su développer.

A peine arrivé à Kampala, où se tenait l’édition 2022 d’Africa SME Champions Forum, son instigateur, Didier Acouetey, l’interpelle : “Modeste, mon champion !” De fait, l’itinéraire de l’entrepreneur ivoirien Modeste N’Gou, confirme, tout l’intérêt de cette plateforme dont il ne manque aucune édition.

“J’ai un parcours particulier”. C’est

le moins que l’on puisse dire. Né en 1970 à Aboville, dans un village de Côte d’Ivoire, Modeste se retrouve un demi-siècle plus tard à la tête de CETELCOM, groupe panafricain florissant dans le secteur des télécoms. Entre-temps, un parcours sans faute pour ce mordu de travail, et sans aucun doute un véritable sens des affaires qui l’a amené à saisir les opportunités quand

elles se présentaient. Et peut-être une bonne étoile.

Dès dix ans, à l’école de la vie

“Petit, j’étais bon élève. J’étais même brillant. Mon instituteur a convaincu mes parents de m’en-

voyer poursuivre ma scolarité en ville, là où j'aurai de meilleures opportunités". De fait, pris en charge par son frère aîné, Modeste se retrouve, à l'âge de 10 ans, à Abidjan. Élève studieux, il achève sa scolarité sans peine avant de poursuivre à l'université. Il lui faudra toutefois attendre le DEUG pour trouver sa voie. La comptabilité. Après son BTS il démarre une carrière dans la profession, évoluant très vite, de stagiaire à cadre, pour de grandes entreprises. "A ce moment-là, l'entrepreneuriat n'est pas très en vogue en Côte d'Ivoire". Mais chez Modeste, c'est inné. Il commence à opérer, en marge de ses activités salariales, en tant que freelance, pour des entreprises de la place. Il monte de grosses opérations financières et commence à se faire un nom et un capital. "J'avais ça dans les veines". Survient la crise politique de 2002. Il perd son emploi. Mais un heureux hasard le conduit aux portes de CETELCOM.

“ Je me fais audacieux, et je leur propose de me vendre la société...J'ai une bonne intuition”

“Pendant la crise, mon bureau a été pillé et cassé. Je suis resté à la maison plusieurs mois. Entre-temps, je prospecte dans mes réseaux et je finis par intégrer CETELCOM, ma dernière société en tant qu'employé. Je me souviens, on avait passé l'entretien au Novotel, où tout le gouvernement était bunkerisé. Je suis retenu pour le poste. Très vite, je constate qu'ils ont des problèmes de trésorerie. J'utilise alors mon carnet d'adresse pour trouver des fonds. L'activité a très bien marché. L'année qui suit on me confie la gestion du pays.” Une première, les entreprises étrangères ont jusque-là pour habitude de confier la tâche à un de leurs expatriés. Modeste voyage, renforce son réseau, élargit son champ de compétences. Mais quand un des plus gros clients de l'entreprise rompt son contrat, la direction veut fermer boutique. “Moi, je veux continuer, j'en profite, je me fais audacieux, et je leur propose de me vendre la

société. Leurs actifs mais également leurs passifs. Mais j'ai une bonne intuition. Au cours des seize derniers mois, je gérais déjà toute l'activité. J'étais partout à la fois, y compris sur le terrain. Je pouvais donc reprendre l'activité et la développer.” Avec un défi de taille au démarrage : “Quand ils partent, c'est avec le nom de l'entreprise. Les prestataires me connaissent, moi, en tant que personne mais ne connaissent pas la nouvelle société. J'ai cru en ma foi, j'ai refusé de m'endetter auprès du réseau, et j'ai choisi de participer à ses séminaires. C'est comme cela que j'ai atterri à Africa SME Champions Forum.”

Des télécoms au BTP, de la Côte d'Ivoire au Cameroun

La plateforme lancée par Didier Acouetey, dédiée aux PME, permet de connecter Modeste à des partenaires financiers mais également de renforcer ses compétences. Studieux, Modeste participe à toutes les masterclass de chaque édition. Il y gagne en assurance. Son activité se développe... et se diversifie. “Quand je reprends la société, il n'y a qu'une activité, qu'un client. Je ne veux pas répéter les mêmes erreurs. Je diversifie nos activités et j'élargis le portefeuille clientèle. Dans les installations, l'énergie, etc. On décroche des contrats avec Huawei, Orange, Moove... Les portes s'ouvrent. Tous les équipementiers de la place deviennent mes clients. Jusqu'à aujourd'hui.” Il couvre désormais toute la chaîne de valeur. De la fibre optique à la maintenance. “J'identifie les besoins et j'y apporte des solutions.” De quoi lui permettre d'aller sur d'autres marchés, l'électricité, le BTP, et d'autres pays, le Cameroun, le Togo, le Bénin et le Burkina Faso.

Au cœur de sa réussite, deux éléments clés de l'entrepreneuriat : le leadership et le financement. “Le leadership est un des éléments les plus importants quand on dirige une entreprise. Et quelque soit sa taille. On doit toujours se renouveler. L'entrepreneuriat n'est pas un long fleuve tranquille. On doit s'adapter et adapter. Son business, ses équipes. En Afrique, nous n'avons pas de

problèmes de compétence mais de mindset.” De même, Modeste a su prendre les bonnes décisions en termes de financement, évitant les erreurs de ses pairs. “Le plus grand danger de l'entrepreneur est d'aller chercher des fonds trop vite. Je me le suis interdit, confie-t-il. Quand une entreprise se développe comme la mienne, rapidement nous faisons face à des problèmes de trésorerie. Les business-angels, les capital-investisseurs et autres viennent vers vous, tels des prédateurs, vous font les yeux doux, injectent 1 ou 2 milliards, mais finalement deviennent votre patron et imposent des orientations qui ne sont pas forcément adaptées à votre projet. Ce que j'ai évité, pour avoir une entreprise plus solide et garder toutes les cartes en mains.”

Et de souligner : “D'autant que nous, opérateurs locaux, contrairement aux multinationales, nous obtenons des financements à des taux d'intérêts insensés ! Entre 15 et 20% alors qu'en France ils se situent entre 1 et 3%. Quand nous sommes en concurrence sur un marché, cela leur donne une longueur d'avance sur vous de 15% minimum ! Des dossiers que nos Etats devraient endosser. Les structures d'accompagnement des entreprises locales existent mais le souci réside dans leur mise en œuvre. On assiste à une forte dynamique de l'entrepreneuriat privé en Côte d'Ivoire, ainsi qu'en Afrique de l'Ouest, mais elle doit être soutenue par une réelle volonté politique. Ce qui est dans l'intérêt de ces Etats. Ces PME qui assurent 90% de l'économie, si elles sont stables, elles créent de la richesse, des emplois. CETELCOM c'est plus de 150 personnes. Des employés directs, sans compter les emplois indirects. Nos gouvernants gagneraient à apporter une meilleure solution à la problématique des entreprises. Tout ne tourne pas autour de l'argent. Il faut créer des cadres de renforcement des capacités, des cadres de réseautage.”

En attendant, Modeste se lance dans une nouvelle aventure entrepreneuriale, la promotion immobilière.

Modeste N’Gou budding champion

Modeste’s career not only proves that work is the key success factor, but also confirms that business acumen is a gift. He has obviously been endowed with that gift and has developed it over the years and challenge after challenge.

By Dounia Ben Mohamed

Barely arrived in Kampala, where the 2022 edition of Africa SME Champions Forum was held, its Chairman, Didier Acouetey, called him: “Modeste, my champion! In fact, the career of the Ivorian entrepreneur Modeste N’Gou, confirms the importance of this platform of which he will not miss any edition.

“I have a particular career”. This is the least we can say. Born in 1970 in Aboville, in a village in Côte d’Ivoire, Modeste finds himself half a century later at the helm of a flourishing pan-African group. In the meantime, a faultless career for this workaholic, and no doubt a true business acumen that has led him to seize opportunities when they arise. And may be a lucky star.

From the age of ten, at the school of life

“As a kid, I was a good student. I was even brilliant. My teacher



convinced my parents to send me to continue schooling in the city, where I would have better opportunities. In fact, taken in charge by his older brother, Modeste found himself, at the age of 10, in Abidjan. A studious student, he completed his schooling without difficulty before continuing on to university. However, he had to wait for the DEUG to find his way. Accounting. After his BTS, he started a career in the profession, evolving very quickly, from trainee to executive, for large companies. “At that time, entrepreneurship was not prevalent in Côte d’Ivoire”. But with Modeste, it is

innate. He began to operate, besides his salaried activities, as a freelancer for local companies. He set up large financial operations and began to make a name and a capital for himself. “It is in my blood.” Then came the political crisis of 2002. He lost his job. But a lucky chance brought him to CETELCOM’s doors.

“I get bold, and ask them to sell me the company...I have a good hunch”



“During the crisis, my office was looted and broken. I stayed at home for several months. In the meantime, I prospected in my networks and ended up joining CETELCOM, my last company as an employee. I remember, I was interviewed at the Novotel where the whole government was bunkered. I was selected. Very quickly, I noticed that they had cash flow problems. I then used my address book to look for funds. The business went very well. The following year I was assigned the task of country manager. This was a first, as foreign companies had previously been

accustomed to assigning the task to one of their expatriates. Modeste travels, strengthens his network, broadens his field of competence. But when one of the company’s biggest clients breaks its contract, the management wants to close down. “I want to continue, I take advantage of it, I got bold, and asked them to sell me the company. Their assets but also their liabilities. But I have a good hunch. For the last sixteen months, I was already managing the whole business. I was everywhere at once, including on the ground. I could take over the business and grow it.” With a big challenge at the start: “When they leave, they take the company name. Suppliers know me as a person not but don’t know the new company. I believed in my faith, refused to go into debt with the network, and chose to attend its seminars. That’s how I ended up at Africa SME Champions Forum.”

From telecoms to construction, from Côte d’Ivoire to Cameroon

The platform, dedicated to SMEs, allows Modeste to connect with financial partners but also to strengthen his skills. Studious, Modeste participates in all the masterclasses, all the editions. He grew more confident. His business develops... and diversifies. “When I took over the company, there was only one activity, only one client. I don’t want to repeat the same mistakes. I’m diversifying our business and expanding the customer portfolio. In installations, energy, etc. We’re getting Huawei, Orange, Moove... The doors are opening. All the equipment manufacturers in the area are my customers. Until today.” It now covers the entire value chain. From fiber optics to maintenance. “I identify needs and provide solutions.” This has enabled him to move into other markets, electricity, construction and public works, and other countries, Cameroon, Togo, Benin and Burkina Faso.

At the core of his success are two key elements of entrepreneurship: leadership and financing. “Leader-

ship is one of the most important elements when running a business. And no matter how big it is. You always have to renew yourself. Entrepreneurship is not a long, quiet river. You have to adapt and adjust. Your business, your teams. In Africa, we don’t have a problem with skills but with mindset.” Similarly, Modeste has been able to make the right decisions in terms of financing, avoiding the mistakes of his peers. “The biggest danger of an entrepreneur is trying to go for funding too fast. I’ve forbidden myself from doing certain things,” he says. When a company grows like mine, you quickly run into cash flow problems. Business angels, capital-investors and others come to you like predators, making eyes at you, injecting 1 or 2 billion, but finally becoming your boss and imposing directions that are not necessarily adapted to your company. This is what I avoided, in order to have a more solid company and keep all the cards in hand.”

He stressed: “especially since we, local operators, unlike multinationals, get financing at insane interest rates! Between 15 and 20% while in France they are between 1 and 3%. When we are competing on a market, this gives them a 15% minimum lead over you! These are issues that our States should take on. Support structures for local companies do exist but the concern is in their operationalization. There is a strong dynamic of private entrepreneurship in Côte d’Ivoire, as well as in West Africa, but it must be supported by a real political will. This is in the interest of these States. These SMEs which ensure 90% of the economy, if they are stable and create wealth and jobs. SETELCI has more than 150 direct employees, not counting indirect jobs. Our leaders would benefit from bringing a better solution to the problem of companies. Not everything is about money. We need to create capacity building frameworks, networking frameworks.”

In the meantime, Modeste is embarking on a new business venture, real estate development.

SARAYAA'S WAY OF LIFE

Wear authenticity.



SARAYAA, sublimer l'Afrique dans sa diversité

Les fashions addicts l'auront repérées lors de la dernière fashion week de Paris. Sarayaa, la petite marque née au Sénégal en 2014 défile aujourd'hui parmi les grands. Arborant fièrement les tissus locaux comme le pagne tissé, Sarayaa qui a vocation de célébrer l'Afrique dans sa diversité, s'exporte aujourd'hui à travers le continent mais aussi en Europe et aux Etats-Unis. Le résultat de l'engagement de la styliste Safiétou Seck en faveur de la promotion du made in Africa. Un engagement qui lui a valu de recevoir le prix de la PME de l'année lors de la dernière édition des Africa SME Champions Awards.

Votre marque Sarayaa connaît aujourd'hui un véritable succès. Le fruit d'années de travail mais surtout d'une réelle passion pour la mode. Même si au départ, c'est loin des podiums que vous avez obtenu vos diplômes et lancé votre carrière professionnelle...

J'ai toujours été passionnée de mode depuis ma tendre jeunesse mais le contexte dans lequel j'étais n'était pas favorable pour les métiers dans les art créatifs qui n'étaient pas pris aussi sérieux comme par exemple la finance ou l'économie.

J'ai obtenu ma licence en économie aux Etats-unis au Spelman College situé à Atlanta et mon MBA de American University à Washington DC. J'ai ensuite travaillé comme économiste à l'ambassade des Etats-Unis pendant sept ans.

Malgré ma formation en économie, mon amour pour la mode a prévalu. J'ai donc fondée Sarayaa, une marque de mode tradi-moderne haut de gamme pour femme. J'ai d'ailleurs choisi le nom Sarayaa pour exprimer l'idée que les femmes sont précieuses et uniques. Saraya (sans la deuxième lettre A) est une région minière aurifère du Sénégal.

Quelle est justement la particularité de vos créations ?

Je décris mes créations comme étant une fusion entre le traditionnel africain avec une coupe moderne. Un de mes objectifs est de mettre en valeur les africains et surtout le pagne tissé à la main qui est aujourd'hui toujours méconnu surtout ceux provenant de pays comme le Sénégal, le Burkina Faso et le Mali.

Mon style avec Sarayaa évoque mon héritage qui est un mixe de culture

africaine et occidentale et mon amour pour les associations originales. La marque propose une large gamme de vêtements destinées aux femmes qui apprécient l'élégance et le style intemporel.

Vous affichez une haute ambition : promouvoir le made in Africa de haut standing. Quelle est votre feuille de route pour atteindre ce noble objectif ?

J'ai toujours cru en la mode africaine, à son originalité et sa capacité d'apporter quelque chose de nouveau et de grand dans le monde de la mode. A l'heure actuelle, la mode est saturée. Tout le monde fait la même chose. Il y a des vêtements partout qui se ressemblent tous mais pas assez de profondeur.

Mon ambition avec Sarayaa est de mettre en avant une mode africaine sobre et élégante et de célébrer l'originalité de style qui rendent chacune des femmes unique. L'enseigne met

l'accent sur un savoir-faire de qualité et une attention aux détails. Même si les collections peuvent être à la fois glamour et raffinées, Sarayaa aime le style simple, confortable et épuré. Les pièces sont élégantes et elles évoquent surtout l'assurance et la confiance en soi.

La marque est fière d'utiliser des matériaux de haute qualité et d'incorporer des imprimés originaux garantissant ainsi que chaque vêtement est véritablement unique en son genre.

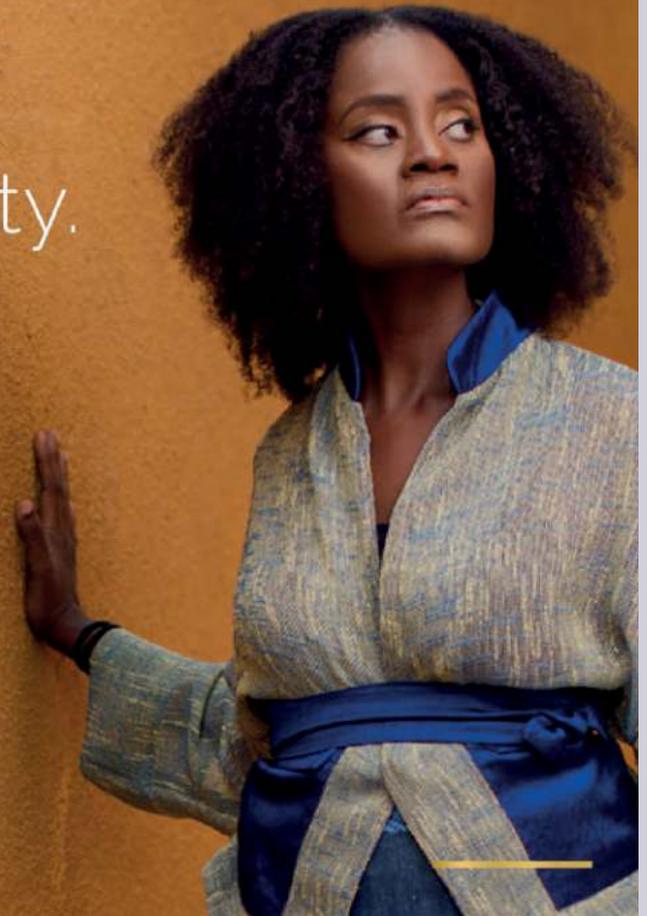
L'objectif de Sarayaa est de conquérir le monde à travers les fashion weeks pour se faire connaître mais aussi avec des ventes privées pour permettre aux femmes de toucher les vêtements et de les essayer. Aujourd'hui, ceci a porté ses fruits car Sarayaa est représentée dans plusieurs pays et sera très récemment vendue aux USA.



SARAYAA, celebrating Africa in all its diversity

SARAYAA'S WAY OF LIFE

Wear authenticity.



Fashionistas will have discovered SARAYAA at Paris Fashion Week. SARAYAA, the small brand born in Senegal in 2014, is now up there with the big boys. Proudly showcasing local fabrics such as woven loincloths, SARAYAA, which aims to celebrate Africa in all its diversity, is now exported across Africa as well as to Europe and the United States. It is the result of designer Safiétou Seck's commitment to promoting Made in Africa. It's a commitment that earned her the SME of the Year award at the recent Africa SME Champions Awards.

SARAYAA is now a true success story. The result of years of hard work, but above all a real passion for fashion. Even though your studies and career started far away from the catwalk...

I've always had a passion for fashion, from a very young age, but the context I was in was not conducive to careers in the creative arts, which are not as serious as, say, finance or business.

I did my BA in economics in the US at Spelman College in Atlanta and my MBA at American University in Washington DC. I then spent seven years as an economist at the US Embassy.

Despite my background in economics, my love for fashion prevailed. So, I founded SARAYAA, a high-end traditional-modern women's fashion brand. I chose the name SARAYAA to express the idea that women are precious and unique. Saraya (without the second letter A) is a gold mining region in Senegal.

What is special about your creations?

I would describe my creations as a fusion of traditional African designs with a modern twist. One of my aims is to showcase African and especially hand-woven loincloths that are still little known today, especially those from countries such as Senegal, Burkina Faso and Mali. My style with SARAYAA reflects my heritage, which is a mix of African and Western culture,

and my love of original combinations.

The brand offers a wide range of clothes for women who appreciate elegance and timeless style.

You have a lofty ambition: to promote quality made in Africa. What's your roadmap for achieving this lofty goal?

I've always believed in African fashion, its originality and its ability to bring something new and great to the fashion world. Right now, fashion is saturated. Everybody is doing the same thing. There are clothes everywhere that all look the same, but there's not enough depth.

My ambition with SARAYAA is to highlight simple, elegant African fashion and celebrate the originality of styles that make each woman unique. The brand emphasizes quality craftsman-

ship and attention to detail. While the collections can be both glamorous and sophisticated, SARAYAA's style is simple, comfortable and uncluttered. The pieces are elegant and, above all, exude confidence and self-assurance.

The brand prides itself on using high quality materials and incorporating original prints, ensuring that each garment is truly unique.

SARAYAA's aim is to conquer the world through fashion weeks to make a name for itself, but also through private sales to allow women to touch and try on the clothes. SARAYAA is now represented in several countries and will soon be sold in the USA.



Aimée Abra Tenu-Lawani : Kari Kari Africa, la promotion du savoir-faire traditionnel et des produits locaux,



Aimée Abra Tenu-Lawani fondatrice de Kari Kari Africa @Kari Kari Africa

Lauréate du prix de la startup de l'année au dernier Africa SME Champions Forum, Kari Kari Africa est une entreprise de cosmétiques naturelles, 100% made in Togo. Une aventure incarnée par Aimée Abra Tenu-Lawani, elle-même fille d'entrepreneurs, tombée dans la savonnerie toute petite...

"Pomedi Coco" est l'ancêtre des savons de Kari Kari Africa. Son nom originel est "Pomedi", qui veut dire «savon de famille». Un savon de ménage pour vos linges précieux, à l'huile de coco et à l'huile essentielle de lit-sée citronnée BIO. Sa recette est ancestrale, transmise de mère en fille, de génération en génération, reprise par Kari Kari, qui en a fait son premier savon.

C'est ainsi que sur les réseaux sociaux la marque de produits cosmétiques naturels, Kari Kari, fait la promotion de ses produits phares. Derrière chacun, une histoire, un message.



@Kari Kari Africa

“C’est une immense joie pour toute notre famille de voir revivre les savoir-faire de maman à travers Kari Kari Africa”

La promotion du savoir-faire traditionnel, des produits locaux, c’est ce qui fait le succès de l’entreprise née au Togo en 2014 et qui s’est depuis développée au-delà des frontières nationales. Le fruit d’une passion également dont a héritée sa fondatrice, Aimée Abra Tenu Lawani.

“L’idée de Kari-Kari Africa m’a été offerte par ma Da, autrefois savonnière tout comme la passion d’entreprendre. C’est une immense joie pour toute notre famille de voir revivre les savoir-faire de maman à travers Kari Kari Africa”, confie la jeune femme, débordante d’enthousiasme.

C’est dans la ville de Kpalimé, à 120 km de Lomé, qu’Aimée Abra Tenu-Lawani a installé son entreprise de savons équitables et biologiques, mais aussi des huiles anti-moustiques ou autres baumes corporels.

C’est la vocation de la startup : proposer aux consommateurs togolais et plus largement africains des savons artisanaux et cosmétiques naturels aux huiles végétales. A ce titre, Ai-

mée choisit la saponification à froid afin que les savons soient surgras et suivent les normes naturelles. “C’est ce qui conserve les bienfaits des huiles végétales et beurres végétaux pour la peau”.

Une savonnerie authentique au Togo

“La savonnerie Kari Kari Africa est une savonnerie artisanale et traditionnelle, souligne Aimée. Nous y fabriquons principalement des

savons noirs et des savons à froid à travers des procédés artisanaux et ancestraux. Ce sont des procédés séculaires qui ont traversé le temps et les continents et nos savons sont produits dans les normes internationales en matière de cosmétiques.” Et d’ajouter : “Kari Kari Africa est également à la pointe de la recherche avec un laboratoire moderne qui allie tradition et modernité en termes de cosmétiques sains de qualité. Nous valorisons les matières locales brutes telles que le karité, le cacao, les huiles végétales nobles comme l’huile palmiste et les ajouts naturels. Nous nous approvisionnons chez les meilleurs fournisseurs locaux que sont les coopératives de femmes et de jeunes de plusieurs localités togolaises et africaines, aux prix justes.” Par exemple, du savon noir africain à base de la cendre de végétaux tels que les cabosses de cacao. “Nos matières premières sont naturelles et ou certifiées biologiques et véganes. Nous avons créé nos propres formules et nous avons amélioré les process pour que les nouvelles générations se retrouvent dans toutes ces merveilles traditionnelles, nos soins de peau, nos soins de visage et de cheveux et nos huiles de massage...”

Des produits emballés dans des étuis en papiers recyclés et certifiés alimentaires. “Pour une action encore plus écolo et zéro déchets !”



@Kari Kari Africa

Aimée Abra Tenu-Lawani: Kari Kari Africa, promoting traditional know-how and local products



Aimée Abra Tenu-Lawani founder of Kari Kari Africa @Kari Kari Africa

Winner of the Startup of the Year award at the last Africa SME Champions Forum, Kari Kari Africa is an organic skincare company, 100% made in Togo. Aimée Abra Tenu-Lawani, herself the daughter of entrepreneurs, fell into the soap-making business as a child...

"Pomedi Coco is the ancestor of Kari Kari Africa soaps. Its original name is "Pomedi" which means "family soap". A household soap for your precious laundry, made with coconut oil and organic lemon litsea essential oil. The recipe is an ancestral one, handed down from mother to daughter, gene-

ration to generation, and used by Kari Kari to make her first soap.

This is how the organic skincare brand Kari Kari promotes its flagship products on social media. There is a story and a message behind each one



@Kari Kari Africa

“It’s a great joy for our whole family to see mum’s skills revived through Kari Kari Africa”

The promotion of traditional know-how and local products is what has driven the success of the company, which was born in Togo in 2014 and has since expanded beyond the country’s borders. It is also the fruit of a passion inherited from its founder, Aimée Abra Tenu Lawani.

“The idea for Kari-Kari Africa was given to me by my father, who used to be a soap maker, as was the passion for entrepreneurship. It’s a great joy for our whole family to see our mother’s skills being revived through Kari-Kari Africa,” says the young woman, brimming with enthusiasm.

Aimée Tenu-Lawani has set up her business in the town of Kpalimé, 120 km from Lomé, producing fair-trade organic soaps, mosquito repellent oils and body balms.

The aim of the startup is to offer Togolese and African consumers in general handmade soaps and organic skincare made from vegetable oils. Aimée uses cold saponification to ensure that her soaps are superfatted and meet natural standards.

“This preserves the benefits of vegetable oils and butters for the skin”.

An authentic soap factory in Togo

The Kari Kari Africa soap factory is a traditional artisanal soap factory,» explains Aimée. We mainly make black soaps and cold process

soaps using traditional, ancestral processes. These are ancient processes that have crossed time and continents, and our soaps are produced to international cosmetic standards. He adds: «Kari Kari Africa is also at the forefront of research with a modern laboratory that combines tradition and modernity in terms of healthy, high quality cosmetics. We make the most of local raw materials such as shea butter, cocoa, precious vegetable oils such as palm kernel oil and natural additives, sourced from the best local suppliers - women’s and youth cooperatives in several Togolese and African locations - at fair prices». For example, African black soap made from the ashes of plants such as cocoa pods. «Our raw materials are natural and/or certified organic and vegan. We’ve created our own formulas and improved the processes so that new generations can enjoy all these traditional wonders, our skincare, face and haircare and massage oils...”

These products are packaged in boxes made from recycled food grade paper. «For an even greener, waste-free action!»



@Kari Kari Africa

Ferdinand Ngon Kemoum

“Ce sont les PME qui ont la capacité de s’adapter le plus rapidement aux changements”



Ferdinand Ngon Kemoum, Administrateur Directeur Général d'Oragroup@Africa SME Champions Forum

Régulièrement accusées de ne pas suffisamment soutenir les PME, les institutions bancaires sont pourtant souvent les premières à les financer. A l’image d’Orabank, une banque “plutôt orientée PME” ainsi que l’explique Ferdinand Ngon Kemoum, Administrateur Directeur Général d'Oragroup.

Dans quelle mesure Orabank est-elle une banque “plutôt orientée PME” selon vos propres termes ?

Nous portons en effet cette étiquette de banque des PME. Pour une raison historique. A l’origine, le groupe a été fondé par un entrepreneur français qui a, jusqu’en 2008, acquis cinq banques avant de céder, en 2009 la plateforme bancaire à Emerging Capital Partners (ECP) qui a gardé cet ADN de banque orientée PME. Ensuite, il y a une diversification du portefeuille vers la clientèle de grandes entreprises, les

particuliers, les Etats. Mais à l’origine, la banque avait à l’esprit de se vouloir agile. Or qui dit agilité dit PME. Car on parle beaucoup des difficultés des PME mais on ne souligne pas assez leur agilité. Ce sont les PME qui ont la capacité de s’adapter le plus rapidement aux changements.

On reproche souvent aux institutions bancaires traditionnelles de ne pas suffisamment soutenir les PME africaines, considérées comme “fragiles” et donc “risquées”. Quels mécanismes Ora-

bank met-elle à la disposition des PME ?

Le cœur du sujet est de se demander comment on peut accompagner des acteurs peut être fragiles mais aussi agiles. C’est un mindset au niveau des bailleurs internationaux, banques, (et je prends la recommandation pour moi-même), à faire évoluer. Alors que c’est peut être la question de l’agilité des PME qu’il faut adresser pour mieux les accompagner en leur proposant ses schémas de financement et d’accompa-

gnement qui épousent leur agilité. Cette agilité, on a essayé de la garder au niveau du groupe Orabank en mettant en place des mécanismes de suivi des PME, en mettant en place quelque chose que toutes les banques font, ce n'est pas une particularité d'Orabank, ce qu'on appelle des programmes de crédit structuré pour traiter une catégorie particulière de PME dans un secteur particulier ou dans une activité particulière. Ce qui permet d'« industrialiser » le processus de prêts. Par exemple, en mettant en place une procédure normalisée pour toutes les PME dans le secteur du BTP.

L'autre innovation sur laquelle nous avons commencé à travailler concerne tout ce qui relève de la résilience et la lutte contre le réchauffement climatique parce que là, pour le coup, nous avons besoin de cette agilité, de nouvelles initiatives et nous avons besoin d'exploiter le savoir-faire des populations africaines, un savoir-faire qui est très important. Dans tout ce qui est recyclage, entretien, traitement de l'eau... On a des savoirs parfois millénaires à remettre au goût du jour. Et cela, je pense que ce sont les PME qui peuvent le faire.

L'institution que vous représentez, Orabank, est elle-même est considérée "comme une PME" sur les marchés internationaux. Vous évoluez donc dans un environnement complexe qui pénalise

les PME à double titre... Comment changer la donne ?

Absolument. Il y a clairement un effet volume à rechercher. Il nous manque le volume pour pouvoir générer des économies d'échelle. Nous n'avons pas le volume parce que globalement l'Afrique est sous-financée. Nous, nous sommes des intermédiaires financiers ce qui veut dire que nous mobilisons de l'argent à gauche pour pouvoir le prêter à droite. Et on doit le faire en respectant un certain nombre de critères. Si je mobilise 100 les normes vont m'obliger à financer un maximum de 80 alors que si on mobilise tout de suite 1000 je peux en financer 800. Il y a un problème de taille, de capital et de dépôt que nous devons mobiliser pour accompagner les PME de manière plus dynamique.

L'autre élément à prendre en compte est le fait que la banque est un métier régulé. Il y a un régulateur qui édicte des normes que les banques doivent impérativement respecter. Ce qui rajoute une couche de complexité. Une des règles que nous devons appliquer par exemple, c'est la dispersion du risque. On ne peut pas dédier 100% de nos financements aux PME. Une bonne banque selon moi est une banque qui prête en partie aux particuliers, en partie aux PME, en partie aux Etats, et en partie aux grandes entreprises. Diversifier le portefeuille permet également de verser un peu de nos

bénéfices aux PME absorbant le taux de sinistre plus élevé observée sur le segment des PME

Le troisième élément est lié à la lutte contre le réchauffement climatique. J'ai le sentiment que c'est une problématique mondiale qui est capable de fédérer plus de personnes que si on parlait juste d'investir en Afrique ou dans les PME. Cela va permettre – je l'espère – d'avoir plus de ressources à disposition pour accompagner davantage de PME, notamment celles qui vont prendre la peine de se positionner sur ce marché de la lutte contre le réchauffement climatique plus précisément en ce qui concerne l'Afrique la lutte en faveur de la résilience climatique. C'est d'autant plus intéressant que cela va permettre de financer des activités qui ont un impact social très fort. Ce qui rend la chose passionnante.

Le débat autour du financement des PME pose la question de savoir si finalement on comprend bien nos métiers. Est-ce que les PME comprennent bien leurs bilans et comptes d'exploitation? Comprennent-elles toujours les variables exogènes qui affectent leur activité ? Ont-elles une stratégie à court, moyen et long terme clairement articulée? C'est pourquoi j'invite les PME à se faire conseiller et accompagner sur toutes ces questions.

Est-ce que ces métiers de conseil, ces structures en mesure d'accom-



Orabank est un groupe bancaire privé présent dans 12 pays d'Afrique de l'Ouest et Centrale@DR

gagner les PME, existent ? Quel est le meilleur financement pour vous, votre groupe est-il prêt ?

Oui les métiers existent mais ne sont clairement pas assez développés. Par ailleurs, les PME ne sont pas toujours prêtes à payer pour ce capital immatériel en se disant qu'elles ne sont pas sûres au final d'obtenir le crédit qu'elles recherchent. Les PME doivent comprendre que le conseil réduit l'incertitude. Ce n'est jamais un mauvais investissement. La PME, le patron de PME, doit réfléchir pour lui-même d'abord. Est-ce que je fais un bon investissement pour moi et pour ma famille ? S'il arrive à se convaincre que c'est bon projet pour lui-même dans la durée, il arrivera à convaincre les autres parties prenantes sans l'idée que d'autres payeront pour ses éventuelles erreurs.

Est-ce que les banques traditionnelles africaines sont ouvertes aujourd'hui à la technologie_elles sont challengées par les opérateurs télécoms et l'essor de la fintech qui apportent des solutions concrètes_ et est ce qu'elles sont ouvertes à l'innovation et prêtes à la financer ?

Au niveau d'Orabank, nous sommes totalement ouverts à la technologie. Et

nous avons des exemples concrets qui le prouvent. Nous avons nous même lancé un vaste chantier de digitalisation de nos process internes. Ensuite nous offrons une large gamme de produits digitaux à notre clientèle. Nous avons eu un débat en interne et nous avons jugé que le meilleur moyen de le faire est de s'associer aux Fintech.

Quand à savoir si on est prêt à financer des gens qui ont une idée aussi innovante soit elle, non. Ce n'est pas notre métier. C'est celui des sociétés de Capital Risque qui investissent sur fonds propres et sont prêtes à assumer le risque d'échec mais aussi à tirer profit du succès de l'idée ou du procédé nouveau. La limite dans le niveau de risque que nous pouvons prendre vient du fait que nous prêtons d'épargne du public. Par contre on gagnerait à encourager des associations de Venture Capital, à nous parler et nous dire par exemple « J'ai reçu un jeune avec une idée intéressante, vous devriez l'écouter... Nous sommes prêts à l'accompagner par du capital d'amorçage, que pouvez-vous faire pour financer son exploitation ? »

De toutes les façons, les PME, les banques, les Etats, les scientifiques même doivent, sur cette question des PME, travailler collectivement. Ce que

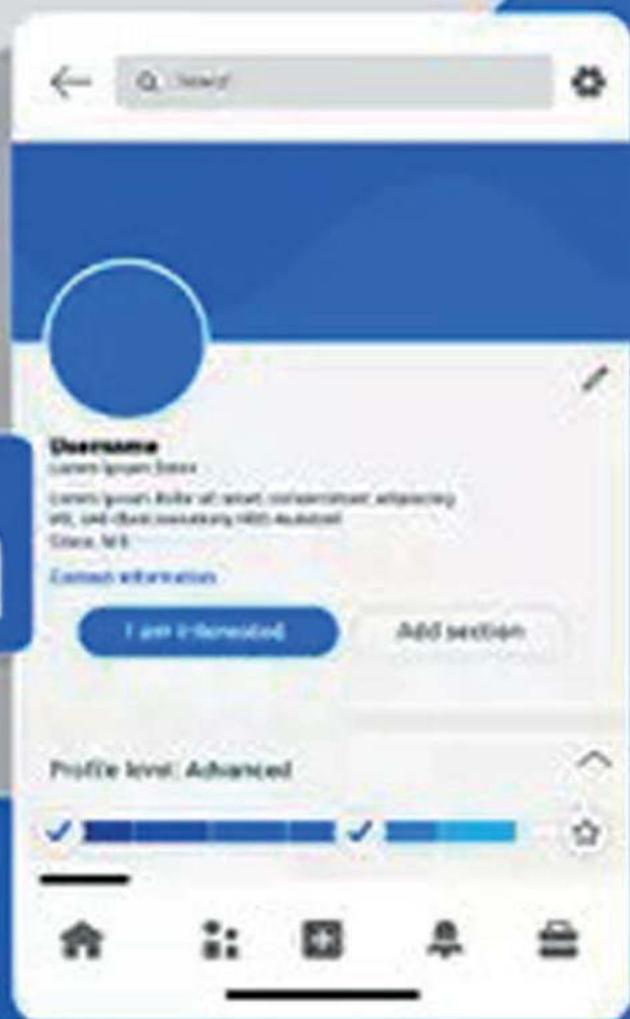
j'encourage c'est d'écouter tout le monde, être ouvert à tous les horizons, et se dire que c'est collectivement qu'on gagnera la bataille. C'est collectivement qu'on fera gagner les entreprises, les banques, et finalement la société dans son ensemble.

Créé en 1985 sous le nom Financial Bank, Orabank est un groupe bancaire privé présent dans 12 pays d'Afrique de l'Ouest et Centrale : Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Gabon, Guinée, Guinée Bissau, Mali, Mauritanie, Niger, Sénégal, Tchad et Togo. Le Groupe est géré par une holding basée à Lomé, Oragroup SA. Depuis le rachat du groupe par ECP, l'actionnariat d'Oragroup a beaucoup évolué, avec l'entrée dans son capital d'actionnaires de référence comme Proparco, BIO, DEG, BOAD, le Fonds Gabonais d'Investissements Stratégiques.



En décembre 2022, le Groupe African Guarantee Fund et le groupe Orabank ont renforcé leur partenariat dédié aux PME à hauteur de 60 milliards FCFA (100 millions USD)@AGF

ABONNEZ-VOUS À NOTRE PAGE LINKEDIN



in

Ferdinand Ngon Kemoum

Managing Director of Oragroup

«**SMEs have the capacity to adapt most quickly to change**»



Ferdinand Ngon Kemoum, Administrateur Directeur Général d'Oragroup@Africa SME Champions Forum

Banking institutions are often accused of not giving SMEs enough support, yet they are often the first to finance them. As Ferdinand Ngon Kemoum, Managing Director of Oragroup, explains, Orabank is a bank that is «more SME-oriented».

To what extent is Orabank what you call an SME-oriented bank?

We are indeed billed as an SME bank. There's a historical reason for that. The group was originally founded by a French entrepreneur who acquired five banks by 2008, before selling the banking platform to Emerging Capital Partners (ECP) in 2009, which retained this SME-oriented banking DNA. The portfolio has since diversified to include large corporates, individuals and governments. But from the outset, the bank's aim was to be agile.

And agility means SMEs. We talk a lot about the difficulties SMEs face, but we don't emphasise their agility enough. It's SMEs that have the ability to adapt most quickly to change.

Traditional banking institutions are often criticized for not providing enough support to African SMEs, which are seen as «fragile» and therefore «risky». What mechanisms does Orabank provide for SMEs?

At the heart of the matter is the question of how we can support actors that are fragile but also agile. It's a mindset that international donors and banks (and I'm making this recommendation for myself) need to change. So perhaps it's the question of the agility of SMEs that we need to address in order to better support them by offering them financing and support schemes that take their agility into account. We have tried to maintain this agility within the Orabank Group by putting in place mechanisms for monitoring SMEs,

by putting in place something that all banks do - it's not unique to Orabank - what we call structured credit programs to deal with a particular category of SMEs in a particular sector or in a particular activity. This makes it possible to 'industrialize' the lending process. For example, by setting up a standardized procedure for all SMEs in the construction and public works sector.

The other innovation we have started to work on pertains to everything that has to do with resilience and the fight against global warming, because here we need this agility, new initiatives and we need to use the know-how of the African people, a know-how that is very important. In everything that has to do with recycling, maintenance, water treatment... we have knowledge that is sometimes thousands of years old that needs to be brought up to date. And I think it's the SMEs that can do that.

You yourself are considered an «SME» when you go to international markets, but you operate in a complex environment that penalizes SMEs in two ways... How can you change this?

Absolutely. There is clearly a volume effect to be sought. We don't have the volume to create economies of scale. We don't have the volume because Africa as a whole is under-financed. We are financial intermediaries, which means that we raise money on the left so that we can lend it on the right. And we have to meet a certain number of criteria. If I raise 100, the criteria say I can finance a maximum of 80, whereas if we raise 1,000, I can finance 800. There is an issue of scale, capital and deposits that we need to raise to support SMEs more dynamically.

The other thing to remember is that banking is a regulated business. There is a regulator that sets standards that banks have to meet. That adds another layer of complexity. For example, one of the rules we have to apply is risk diversification. We can't lend 100% to SMEs. In my view, a good bank is one that lends partly to individuals, partly to SMEs, partly to governments and partly to large corporates. Diversifying the portfolio also means that we can pay out some of our profits to SMEs, which absorbs the higher loss rate that we see in the SME segment.

The third element is related to the fight against global warming. I feel that this is a global issue that can

unite more people than if we were just talking about investing in Africa or in SMEs. I hope that this will mean that more resources will be available to support more SMEs, especially those that are making the effort to position themselves in the market to fight global warming and, more specifically in Africa, to fight climate resilience. It's all the more interesting because it will make it possible to finance activities that have a very strong social impact. That makes it even more exciting.

The debate around SME financing raises the question of whether we really understand our businesses. Do SMEs really understand their balance sheets and operating accounts? Do they always understand the external variables that affect their business? Do they have a clearly articulated short, medium and long-term strategy? That's why I urge SMEs to seek advice and support on all these issues.

Do these consultancy services exist? Are these structures able to support SMEs: what is the best financing for you? Are you ready to get financing?

Yes, the skills do exist, but they are clearly not sufficiently developed.



Orabank est un groupe bancaire privé présent dans 12 pays d'Afrique de l'Ouest et Centrale@DR

What's more, SMEs aren't always prepared to pay for this intangible capital, thinking that in the end they won't be sure of getting the credit they're looking for. SMEs need to understand that consultancy reduces uncertainty. It's never a bad investment. The SME, the SME owner, has to think for himself first. Am I making a good investment for myself and my family? If he can convince himself that it's a good project for him in the long term, he'll be able to convince the other stakeholders without the idea that others will pay for any mistakes he makes.

Are traditional African banks open to technology today - they are being challenged by telecom operators and the rise of fintech, which are providing concrete solutions - and are they open to innovation and prepared to finance it?

At Orabank, we are completely open to technology. And we have concrete examples to prove it. We have launched a major project to digitize our internal processes. We also offer

a wide range of digital products to our customers. We've had an internal debate and decided that the best way to do this is to work with fintechs.

As for whether we're prepared to finance people who have an idea, however innovative, no. That's not our business. That's not our business. That's the job of venture capitalists, who invest their own capital and are prepared to take the risk of failure, but also to profit from the success of the new idea or process. The limit on how much risk we can take comes from the fact that we are lending from public savings. On the other hand, we would do well to encourage venture capital associations to talk to us and say, for example, «I have met a young person with an interesting idea, you should listen to him... We're ready to support him with seed capital, but what can you do to finance his operation?

In any case, SMEs, banks, governments and even scientists need to work together on this issue of SMEs. What I encourage is to listen to everyone, to be open to all horizons and to say to ourselves that we will win

the battle together. It's by working together that we will win the day for businesses, for banks and ultimately for society as a whole.

Founded in 1985 as the Financial Bank, Orabank is a private banking group operating in 12 countries in West and Central Africa: Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Gabon, Guinea, Guinea Bissau, Mali, Mauritania, Niger, Senegal, Chad and Togo. The group is managed by a holding company based in Lomé, Oragroup SA. Since ECP's acquisition of the group, Oragroup's shareholder base has changed significantly, with major shareholders such as Proparco, BIO, DEG, BOAD and the Gabonese Strategic Investment Fund joining the capital.





ANA STUDIO

A photograph of a professional video studio. The room has light blue walls and a wooden floor. In the center, a large white screen displays the text 'PROFESSIONAL VIDEO STUDIO SETUP ON ANY BUDGET'. The studio is equipped with multiple professional lights on stands, some with softboxes, and a camera on a tripod. The ceiling has a track with several spotlights.

**PROFESSIONAL
VIDEO STUDIO
SETUP ON ANY
BUDGET**

Professionnel shooting photo, Book, family portraits, graduation... family photos...
Your professional photo in one click

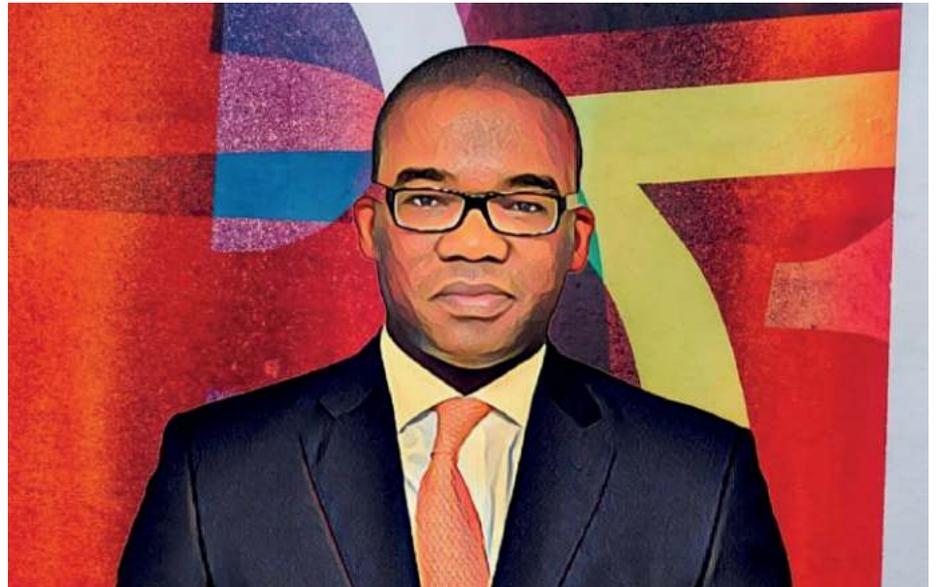
Jean-Marc Savi de Tové

“Nous avons relevé le défi d’aller rechercher des capitaux en Afrique et dans le monde pour les mettre à la disposition des PME à fort potentiel”

Jean-Marc Savi de Tové est co-fondateur de Adiwale Partners, l’un des premiers, et encore rare, fonds de capital-investissement panafricain. Fondé en 2016, il s’adresse tout particulièrement aux PME africaines dont il connaît l’écosystème et les singularités. Il analyse pour ANAMag la problématique de leur financement et les solutions à préconiser.

Présentez-nous Adiwale Partners, première structure de gestion de fonds de capital-investissement à vocation sous-régionale créée en Afrique de l’Ouest francophone ?

Adiwale Partners est la première structure indépendante de gestion de fonds de capital investissement créée par des francophones pour accompagner les PME en Afrique de l’Ouest. Elle a été créée par Vissého Gnassounou et moi-même en 2016, suite à une double constatation. Tout d’abord, celle que les entreprises de la région, à commencer par les PME, manquent cruellement de capitaux propres et d’accompagnement opérationnel pour leur croissance. Deuxièmement, les quelques acteurs du capital investissement dans la région sont essentiellement des acteurs panafricains ou européens avec des filiales dans l’UEMOA, ce qui ne permet pas toujours de bien comprendre la dynamique de croissance ni les besoins exprimés par ces entreprises. Vissého et moi avons une expérience cumulée de plus de 50 ans dans l’investissement : capital risque, capital investissement, marchés cotés, fonds de fonds (investissement dans des fonds d’investissement) et enfin financement LBO. Cette expérience a été acquise dans notre région cible c’est-à-dire les pays francophones d’Afrique de l’Ouest, mais aussi dans des places financières mondiales, New York, Londres et Paris. Aussi, nous avons relevé le défi d’aller rechercher des capitaux en Afrique et dans le monde pour les mettre à la disposition des



PME à fort potentiel dans la plupart des secteurs de nos économies. Nous sommes basés à Abidjan en Côte d’Ivoire d’où nous couvrons la région.

Comment votre structure accompagne-t-elle les PME ?

Adiwale Partners discute avec les propriétaires d’entreprise et selon leurs besoins en capitaux propres, investit de 3 à 8 millions d’euros pour détenir une position minoritaire à leur capital. Le/la propriétaire garde bien sûr le contrôle de son entreprise, mais avec une forte implication de notre équipe et parfois de consultants extérieurs pour contribuer à créer de la valeur, en étroite collaboration avec

l’actionnaire majoritaire. Le vrai défi de nos PME est celui de la gestion de la croissance qui leur demande de progresser en même temps dans tous les domaines de l’activité. Sur le plan externe, il s’agit de conquérir de nouveaux marchés, d’élaborer de nouveaux produits, de se frotter à un environnement transactionnel beaucoup plus complexe par exemple au niveau des méthodes de livraison et de paiement. Sur le plan interne, pour accompagner ces nouvelles exigences, les PME doivent recruter un personnel mieux formé, plus expérimenté ce qui se traduit par des besoins de formation, une gestion de carrière et des rémunérations plus importantes. Les PME doivent également renforcer leurs pratiques en matière d’environnement. Vous voyez donc que sans support finan-

cier et opérationnel, le challenge dans un environnement concurrentiel est très difficile à relever. Le point de vue, assez fréquent encore dans certaines PME selon lequel « on a toujours fait comme ça », n'est plus possible. Nous avons tous besoin de plus d'agilité et d'adaptabilité. Notre mission est justement de les accompagner sur tous ces aspects et pas seulement sur le plan financier, pour leur permettre de capter un marché qui en effet est en croissance.

Pourquoi et comment êtes-vous mieux adapté pour répondre aux besoins des PME africaines ?

La première raison est que nous sommes des entrepreneurs et financiers africains. La grande partie de notre expérience d'investissement se concentre sur le thème des PME. Nous sommes nous-mêmes une PME. Notre fonds est taillé pour accompagner les PME, celles de taille moyenne en particulier. Notre approche et nos process tiennent compte de notre ADN local et international et de notre compréhension intime du fonctionnement d'une PME, surtout familiale. La PME est un orchestre, et il faut non seulement de l'ambition et du talent chez le chef d'orchestre mais aussi de la qualité chez tous les musiciens, ainsi que des instruments. La bonne formule c'est : RH x RH x Outils. Ce que nous faisons, c'est que nous nous mettons d'accord avec eux, sur un calendrier d'amélioration de l'organisation de leur entreprise. Un autre élément important est la rapidité de la prise de décision d'investissement par un Comité d'investissement de professionnels maîtrisant notre environnement.

300 milliards de dollars, c'est le gap de financement nécessaires aux PME africaines. Quels types de mécanismes, innovants, doit-on imaginer pour combler ce déficit ?

Le gap de financement aux PME africaines est en effet énorme, même s'il reste difficile à évaluer. L'on a souvent tendance à penser que seule l'innovation financière permettra de combler ce gap, mais à y regarder de près, on voit qu'il s'agit surtout de bien utiliser les outils qui existent déjà. Un exemple simpliste, mais parlant, c'est celui de l'entrepreneur qui recherche des financements, mais qui n'est absolument pas prêt à offrir une transparence à ses banquiers ou à ses investisseurs sur ses comptes et sur son activité. La transparence crée de la confiance et par ricochet de la valeur financière pour la société financée, et donc pour ses actionnaires. La plupart des outils de support, des PME, et d'investissement existent déjà et ont fait leurs preuves en Afrique et ailleurs. L'intermédiation doit être plus forte, de l'accompagnement opérationnel jusqu'à la levée de fonds. En gros, pour allumer une lampe électrique, il faut une batterie, ou toute autre forme de génération d'électricité, mais il faut aussi un bon câblage.

Pour conclure, quelles sont vos recommandations afin de consolider la croissance des PME africaines ?

L'Afrique est un continent en croissance. Nos PME évoluent donc déjà dans un environnement propice. Cela peut paraître choquant de dire cela tant les défis sont énormes. A commencer par la capacité des États

à créer un environnement propice au développement du secteur privé. Les goulots d'étranglement sont généralement connus, mais l'amélioration de l'environnement du business se heurte souvent à des prises de décisions encore trop lentes dans les administrations, des intérêts contraires à l'intérêt commun, etc. Des progrès importants ont été réalisés au fil des années dans certains pays, notamment en termes de règlement des différends, protection juridique et de la propriété.

Au niveau des entreprises elles-mêmes, une plus grande professionnalisation dans la gestion est absolument nécessaire avec la croissance. Renforcer les capacités humaines, mettre les bonnes personnes à la bonne place, aider nos écoles et universités à mieux former, etc. Enfin, pour le chef d'orchestre qu'est l'entrepreneur, se convaincre qu'on ne peut avoir de la bonne musique avec un excellent saxophoniste et un piètre percussionniste, et qu'on ne peut avoir de la très bonne musique avec des musiciens de qualité moyenne.

Du côté des financiers, au-delà de banques mieux capitalisées et plus fines sur leur appréciation du risque, il faut plus de capitaux longs et une certaine flexibilité dans la mise en œuvre des produits pour les PME. Il faudrait aussi une plus forte diversification d'investissement de l'épargne collectée (assureurs, caisses de sécurité sociale etc). L'épargne locale est peut-être un peu trop allouée aux États et à l'immobilier et pas assez au secteur privé dans son ensemble. Je ne connais pas de pays au monde où l'État s'est avéré être meilleur investisseur que le secteur privé.



Jean-Marc Savi de Tové

«We have taken on the challenge of raising capital in Africa and around the world and making it available to high-potential SMEs»

Jean-Marc Savi de Tové is co-founder of one of the first and still rare pan-African private equity funds, Adiwale Partners. Launched in 2016, it focuses in particular on African SMEs, whose ecosystem and specificities he is familiar with. For ANAMag, he analyses the issues surrounding their financing and the solutions to be recommended.

Could you introduce us to Adiwale Partners, the first sub-regional private equity fund management structure created in francophone West Africa?

Adiwale Partners is the first independent private equity fund management structure created by French-speaking investors to support SMEs in West Africa. It was founded by Vissého Gnassounou and myself in 2016, following two observations: 1) companies in the region, starting with SMEs, are severely lacking in equity and operational support for their growth, and 2) the few private equity players in the region are essentially pan-African or European players with subsidiaries in UEMOA, which doesn't always give us a good understanding of the growth dynamics and needs of these companies. Vissého and I have over 50 years of combined investment experience: venture capital, private equity, listed markets, fund of funds (investment in investment funds) and finally LBO financing. This experience has been gained in our target region, the French-speaking countries of West Africa, but also in the global financial centers of New York, London and Paris. We have also taken on the challenge of sourcing capital in Africa and around the world to make it available to high-potential SMEs in most sectors of our economies. We are based in Abidjan, Côte d'Ivoire, from where we cover the region.



How does your organization help SMEs?

Adiwale Partners talks to business owners and, depending on their equity needs, invests between €3m and €8m to take a minority position in their capital. Of course, the owner retains control of the business, but our team and sometimes external consultants are heavily involved in helping to create value, working closely with the majority shareholder. The real challenge for our SMEs is managing growth, which requires them to make progress in all areas of their business at the same time. Externally, this means conquering new markets, developing new products and dealing with a much more

complex transactional environment, for example in terms of delivery and payment methods. Internally, to keep up with these new demands, SMEs need to recruit better trained, more experienced staff, which means greater training needs, career management and remuneration. SMEs also need to improve their environmental practices. As you can see, without financial and operational support it's very difficult to meet the challenge in a competitive environment. The view that «we've always done it this way», which is still quite common in some SMEs, is no longer possible. We all need to be more agile and adaptable. Our role is to support them in all these areas, not just financially, to enable them to capture a market that is indeed growing.



Why and how are you better placed to meet the needs of African SMEs?

The first is that we are African entrepreneurs and financiers. Most of our investment experience is with SMEs. We are an SME ourselves. Our fund is tailored to support SMEs, particularly the mid-market. Our approach and processes take into account our local and international DNA and our intimate understanding of how an SME works, especially a family-owned one. An SME is an orchestra, and you need not only the ambition and talent of the conductor, but also the quality of all the musicians and instruments. The right formula is: HR x HR x tools. What we do is agree with them on a timetable for improving the organization of their business. Another important element is the speed with which investment decisions are made by an investment committee of professionals who understand our environment.

300 billion dollars is the financing gap for African SMEs. What innovative mechanisms can be developed to bridge this gap?

The financing gap for African SMEs is indeed enormous, although it remains difficult to assess. There is often a tendency to think that financial innovation is the only way to bridge this gap, but on closer inspection we

see that it is mainly a matter of making good use of the instruments that already exist. A simplistic example, but one that speaks for itself, is that of the entrepreneur who is looking for funding, but who is absolutely unwilling to provide his bankers or investors with transparency about his accounts and his business. Transparency creates trust and, in turn, financial value for the company being financed and, therefore, for its shareholders. Most of the support, SME and investment tools already exist and have worked well in Africa and elsewhere. Intermediation needs to be strengthened, from operational support to fundraising. Basically, to light an electric lamp, you need a battery or some other form of electricity generation, but you also need good wiring.

Finally, what are your recommendations for consolidating the growth of African SMEs?

Africa is a continent of growth. So, our SMEs are already operating in a favorable environment. It may be shocking to say this, but the challenges are enormous. They start with the ability of governments to create an enabling environment for private sector development. The bottlenecks are generally well known, but improving the business environment is often hampered by administrations that are still too slow to take deci-

sions, interests that run counter to the common good, and so on. Significant progress has been made in some countries over the years, particularly in dispute resolution, legal protection and property rights.

At the level of enterprises themselves, greater professionalism in management is an absolute necessity for growth. Strengthening human capacity, putting the right people in the right places, helping our schools and universities to provide better training, and so on. Finally, for the conductor of the orchestra, the entrepreneur, we need to be convinced that you can't make good music with an excellent saxophonist and a bad percussionist, and you can't make very good music with musicians of average quality.

On the financial side, in addition to better capitalized banks with more sophisticated risk assessments, we need more long-term capital and a degree of flexibility in the implementation of products for SMEs. There also needs to be greater diversification in the investment of collected savings (insurance companies, social security funds, etc.). Local savings are perhaps a little too concentrated in government and real estate and not enough in the private sector as a whole. I don't know of any country in the world where the state has proven to be a better investor than the private sector.

Naka Gnassingbé de Souza

“La promotion de l’innovation est un élément clé pour soutenir la croissance des PME”

Aux côtés de banques, les Etats, conscients de l’enjeu, ont mis en place des structures et des outils pour répondre aux difficultés rencontrées par les PME. Parmi eux, l’Agence Nationale de Promotion et de Garantie de Financement des PME/PMI au Togo. Ses missions, ses programmes en faveur des PME et leurs impacts... Explications avec sa directrice générale, Naka Gnassingbé de Souza.



Présentez-nous l’ANPGF/PME-PMI ...

L’Agence Nationale de Promotion et de Garantie de Financement des PME/PMI ou ANPGF en abrégé, est née du souci des autorités, de doter le Togo d’une Institution spécifiquement dédiée aux petites et moyennes entreprises. A ce titre, l’Agence a pour objectif d’assister et d’encadrer les entreprises qui évoluent dans les secteurs de la production des biens et services en vue de la promotion et de la facilitation de l’accès au financement de leurs activités.

Comment votre agence accompagne-t-elle les PME Togolaises ?

L’Agence Nationale de Promotion et de Garantie de Financement des PME au Togo, accompagne les PME de différentes manières pour favoriser leur croissance et leur développement. Tout d’abord par le financement via l’Institution Financière. L’ANPGF qui n’est ni une banque ni un système financier décen-

tralisé, qui intervient directement ou plutôt indirectement à travers ses partenaires financiers, pour fournir des ressources aux PME et aux porteurs de projets à des taux en dessous de ceux du marché. Il s’agit de financement sur ressources propres de l’Agence ou sur ressources dédiées provenant de nos partenaires. L’ANPGF fournit également des garanties des concours bancaires aux PME, ce qui facilite leur accès aux financements bancaires. La garantie de l’ANPGF permet aux PME nationales d’obtenir plus ou moins aisément des prêts à des conditions plus avantageuses. L’Agence propose en outre, des programmes de formation pour renforcer les compétences des dirigeants et du personnel des PME, ce qui contribue à améliorer leur productivité et leur compétitivité. L’ANPGF propose en particulier un produit phare qui s’appelle les « Mercredis de l’Entrepreneur ou MDE » qui constituent des

moments privilégiés de formations dispensées aux PME sur différents sujets relatifs à la vie des entreprises. Enfin, il s’agit de faciliter l’accès des PME aux nouveaux marchés en leur fournissant des informations utiles sur les opportunités commerciales et en les mettant en relation avec des partenaires potentiels, nationaux ou internationaux.

En résumé, l’ANPGF accompagne les PME en fournissant des financements sur ressources propres, via ses partenaires financiers, des concours bancaires, une assistance technique, un accès aux marchés, des programmes de formation. Cette assistance vise à renforcer le secteur des PME au Togo et à favoriser la croissance économique du pays, car comme nous le savons, les PME constituent un puissant levier pour la croissance économique de nos pays.

Quel est l'impact de vos programmes en faveur des PME au Togo ?

En quinze années d'activités, nous avons mobilisé plus de seize (16) milliards de francs CFA en faveur de sept cent (700) PME/PMI tous secteurs d'activités confondus. Ces financements ont permis de créer sur la période, plusieurs emplois estimés à environ six mille (6 000).

Chaque année, environ trois mille (3 000) porteurs de projets ou entrepreneurs déjà établis bénéficient des services techniques variés de l'ANPGF, notamment à travers les MDE dont nous avons parlé plus haut et les accompagnements sur mesure avec l'appui des services de l'Agence ou des experts dans différents domaines.

Cette activité a permis de former plus de quarante mille (40 000) opérateurs économiques. L'intérêt de ces formations se mesure d'une part à travers l'engouement qu'elles suscitent puisqu'elles connaissent un nombre sans cesse croissant de participants, d'autre part au regard des témoignages des participants et surtout à travers la meilleure qualité des dossiers de financement qui nous sont adressés. En effet, ils mettent en place les bonnes pratiques dispensées par les experts que nous sollicitons.

De plus, tous les projets accompagnés par l'Agence font systématiquement l'objet de suivi-évaluation qui nous permettent non seulement de suivre les résultats de nos actions sur le terrain mais également de détecter à temps des manquements dans la gestion ou la conduite des projets accompagnés par nos soins.

Quelles sont vos recommandations afin de consolider la croissance des PME africaines ?

Plusieurs recommandations peuvent être proposées pour consolider la croissance des PME africaines. Au-delà de l'accès au financement et du renforcement des capacités techniques et managériales des dirigeants d'entreprises et promoteurs de PME, on peut envisager plusieurs pistes de solutions à commencer par la promotion de l'innovation qui est un élément clé pour soutenir la croissance des PME. Cela peut être réalisé en encourageant la recherche et le développement, en facilitant l'accès aux technologies de l'information et de la communication (TIC) et en mettant en place des incubateurs et des pépinières d'entreprises. Des relations et des liens forts, mutuellement avantageux, entre nos Universités et Centres de recherches et les PME doivent être établis ou renforcés.

Cela peut aider à favoriser et à amplifier la coopération et le réseautage. Les PME peuvent bénéficier de partenariats et de collaborations avec d'autres acteurs du secteur privé de grande taille, des organisations gouvernementales et des institutions de recherche. Il est donc important de créer des synergies et des opportunités de réseautage pour nos PME.

Au-delà du pays de lancement, il s'agit de promouvoir l'accès aux marchés interrégionaux et internationaux. Les PME africaines doivent être soutenues pour accéder aux marchés extérieurs. Cette promotion aux marchés hors des frontières nationales, peut être réalisée par le biais de programmes d'exportation, de participation à des foires commerciales internationales et de facilitation du commerce transfrontalier. L'avènement de la ZLECAf constitue à ce titre une réelle opportunité.

Enfin, il est essentiel de favoriser la collaboration entre le secteur public en général et le secteur privé pour l'élaboration et la mise en œuvre de politiques favorables aux PME et plus généralement aux économies nationales. Des plates-formes de dialogue et de consultation doivent être mises en place pour permettre aux acteurs concernés de participer activement au processus de décision.



Naka Gnassingbé de Souza



«Promoting innovation is key to helping SMEs grow»

Alongside the banks, governments, aware of what is at stake, have set up structures and instruments to respond to the difficulties faced by SMEs. These include the National Agency for the Promotion and Guarantee of SME/SMI Financing in Togo. Its missions, its programs in support of SMEs and their impact... Explanations with its Managing Director, Naka Gnassingbé de Souza.

Can you introduce the ANPGF/PME-PMI?

The National Agency for the Promotion and Guarantee of SME/SMI Financing, or ANPGF for short, was born out of the authorities' desire to provide Togo with an institution specifically dedicated to small and medium-sized enterprises. As such, the Agen-

cy's objective is to assist and support companies active in the production of goods and services in order to promote and facilitate access to financing for their activities.

How does your agency support Togolese SMEs?

The National Agency for the Pro-

motion and Guarantee of SME/SMI Financing in Togo supports SMEs in various ways to promote their growth and development. Firstly, through financing via the financial institution. The ANPGF, which is neither a bank nor a decentralized financial system that intervenes directly or indirectly through its financial partners to make funds available to SMEs and project promoters at below-market

rates. This involves financing from the Agency's own resources or from dedicated resources provided by its partners. The ANPGF also provides guarantees for bank loans to SMEs, facilitating their access to bank financing. The ANPGF guarantee enables national SMEs to obtain loans on more or less favorable terms. The Agency also offers training programs to improve the skills of SME managers and employees, thereby helping to increase their productivity and competitiveness. In particular, the ANPGF offers a flagship product called «Mercredis de l'Entrepreneur or MDE» (Entrepreneur's Wednesdays), which are special training sessions for SMEs on various topics related to business life. Finally, the aim is to facilitate SMEs' access to new markets by providing them with useful information on business opportunities and putting them in touch with potential national and international partners.

In short, the ANPGF supports SMEs by providing funding from its own resources, through its financial partners, bank loans, technical assistance, access to markets and training programs. The aim of this support is to strengthen the SME sector in Togo and promote the country's economic growth, because we know that SMEs are a powerful lever for economic growth in our countries.

What is the impact of your SME programs in Togo?

In fifteen years of activity, we have raised more than sixteen (16) billion CFA francs for the benefit of seven hundred (700) SMEs in all economic sectors, and this financing has created a number of jobs estimated at around six thousand (6,000) over this period.

Each year, around three thousand (3,000) project holders or established entrepreneurs benefit from the various technical services provided by the ANPGF, in particular through the MDEs mentioned above and tailored support with the assistance of the Agency's departments or experts in various fields.

This activity has enabled more than forty thousand (40,000) economic operators to be trained; the value of these training courses can be measured by the enthusiasm they generate, with an ever-increasing number of participants, by the testimonials of the participants and, above all, by the improved quality of the applications for financing sent to us. In fact, they implement the best practices recommended by the experts we consult.

In addition, all projects supported by the Agency are systematically monitored and evaluated, enabling us not only to track the results of our actions on the ground, but also to identify any shortcomings in the management or implementation of the projects we support.

What are your recommendations for consolidating the growth of African SMEs?

A number of recommendations can be made to consolidate the growth of African SMEs. In addition to access to finance and strengthening the technical and managerial skills of business leaders and SME promoters, there are several possible solutions, starting with the promotion of innovation, which is key to helping SMEs grow. This can be achieved by promoting research and development, facilitating access to information and communication technologies (ICTs)

and setting up business incubators. Strong, mutually beneficial links and relationships between our universities and research centers and SMEs need to be established or strengthened.

This can help to promote and foster cooperation and networking. SMEs can benefit from partnerships and collaborations with other large private sector players, government organizations and research institutions. It is therefore important to create synergies and networking opportunities for our SMEs.

Beyond the country of origin, we need to promote access to inter-regional and international markets. African SMEs must be supported to access foreign markets. This promotion of markets beyond national borders can be achieved through export programs, participation in international trade fairs and facilitation of cross-border trade. The launch of the AfCFTA represents a real opportunity in this regard.

Finally, it is essential to encourage cooperation between the public sector in general and the private sector in the development and implementation of policies favorable to SMEs and, more generally, to national economies. Platforms for dialogue and consultation must be set up to enable the stakeholders concerned to participate actively in the decision-making process.



Edmond Adjikpe

responsable régional Shelter Afrique



@Shelter Afrique

“Les PME sont la cheville ouvrière de nos programmes”

L'institution panafricaine de financement de l'immobilier, Shelter Afrique, désormais une banque de développement, participe également au financement des PME en Afrique. A travers une approche particulière... Explications avec Edmond Adjikpe, responsable régional, Afrique du Nord, de l'Ouest et Centrale, chef partenariats publics privés & souverains (secteur public), de Shelter Afrique.



Edmond Adjikpe, responsable régional, Afrique du Nord, de l'Ouest et Centrale, Shelter Afrique@Africa SME Champions Forum

Présentez-nous Shelter Afrique et ses objectifs, quelles sont les activités de cette institution en Afrique ?

Shelter Afrique est une Banque de Développement (BDShaf) exclusivement dédiée à offrir des solutions financières et des services connexes pour soutenir l'offre et la demande de la chaîne de valeur du logement décent et abordable sur le continent africain. Elle offre également des services de conseil et de gestion dans le cadre de projets de logements abordables de grande envergure.

La BDShaf a été créée le 11 mai 1982 à Lusaka, en Zambie avec son siège basé à Nairobi, au Kenya, et deux bureaux régionaux à Abuja, au Nigéria, et à Abidjan, en Côte d'Ivoire.

A ce jour, la BDShaf compte 44 États membres actionnaires, ainsi que deux grandes institutions financières de développement à savoir la Banque Africaine de Développement (BAD) et la Société Africaine de Réassurance (Africa – Re). Elle est dirigée par Thierno-Habib Hann depuis janvier 2023.

En Afrique, nous intervenons dans les pays membres à travers 4 guichets de financement que sont le Groupe des institutions financières ; le Groupe des promoteurs privés ; le Groupe des Partenariats Public – Privé et Prêts Souverains ; le Groupe des Fonds de Gestion Thématiques (Vert, Genre, PME et financement du commerce, Infrastructure de base, Finance islamique, la Diaspora et les Réfugié/migrant/personnes déplacées à l'intérieur de leur propre pays).

Comment Shelter Afrique accompagne-t-elle les PME africaines ?

La BDShaf finance toutes les PME africaines qui interviennent dans la chaîne de valeur du logement et de l'écosystème du secteur de l'habitat en mettant en place d'une part, des lignes de financement conséquentes auprès des institutions financières locales (Banques et Institutions de Microfinances) qui rétrocèdent lesdits financements aux seuls acteurs du secteur du logement abordable. D'autre part, il s'agit de prendre des participations dans le capital des Caisses de refinan-



@Shelter Afrique

cement hypothécaires pour créer des conditions d'accès au financement hypothécaire en faveur des ménages.

Le guichet Fonds de gestion thématique est l'instrument stratégique en cours de mise en œuvre pour couvrir davantage les besoins de financements des PME dans le secteur du logement abordable.

Quel est l'impact de vos programmes en faveur des PME ?

Dans la plupart de nos programmes, les PME sont la cheville ouvrière qui interviennent dans tous les corps d'État depuis les études techniques (les professionnels), en passant par les travaux de construction, de réalisation des VRD, d'aménagement des sites jusqu'aux activités de commercialisation créant ainsi des millions d'emplois tout en améliorant leur cadre de travail et de vie.

Les projets financés par la BDShaf offrent des occasions de renforcement de capacité et de transfert de compétence en faveur des PME car progressivement, elles améliorent leur

gouvernance d'entreprise et leur mode de gestion des projets vers les standards de référence. Il s'agit des projets que nous avons financés dans la plupart des pays membres (Sénégal, Nigeria, RDC, Kenya, Cote d'Ivoire, Mali, Namibie etc.).

Quelles sont vos recommandations afin de consolider la croissance des PME africaines ?

Poursuivre les efforts en matière de formation, de renforcement des capacités des PME. Créer des instruments de financement adaptés aux besoins de financement des PME. Accompagner les PME dans le renforcement de leur cadre institutionnel pour améliorer la gouvernance d'entreprise. Créer des régimes d'incitation fiscale et d'accompagnement pour encourager les PME à migrer de l'informel vers le formel. Pour ce qui concerne le secteur du logement abordable, il faut créer des synergies entre les grandes entreprises et les PME pour toutes les opportunités de marchés et d'emplois qu'offre la chaîne de valeur du secteur de l'habitat.



Edmond Adjikpe

Shelter Afrique Regional Manager



@Shelter Afrique

«SMEs are the linchpin of our programs»

Pan-African real estate finance institution Shelter Afrique, now a development bank, is also involved in financing SMEs in Africa. Edmond Adjikpe, Regional Manager, North, West and Central Africa, Head of Public-Private & Sovereign Partnerships (Public Sector) at Shelter Afrique, explains.



Edmond Adjikpe, Regional Manager, North, West and Central Africa, Shelter Afrique@Africa SME Champions Forum

Tell us about Shelter Afrique, its objectives and its activities in Africa...

Shelter Afrique is a development bank (BDShaf) exclusively dedicated to providing financial solutions and related services to support the supply and demand side of the decent and affordable housing value chain on the African continent. It also provides advisory and management services for large-scale affordable housing projects.

BDShaf was established on May 11, 1982 in Lusaka, Zambia, with headquarters in Nairobi, Kenya, and two regional offices in Abuja, Nigeria, and Abidjan, Côte d'Ivoire.

To date, BDShaf has 44 shareholder member states and two major development finance institutions, the African Development Bank (AfDB) and the African Reinsurance Corporation (Africa - Re). It has been chaired by Thierno-Habib Hann since January 2023.

In Africa, we operate in member countries through 4 financing windows: The Financial Institutions Group; the Private Developers Group; the Public-Private Partnerships and Sovereign Lending Group; and the Thematic Funds Group (Green, Gender, SME and Trade Finance, Basic Infrastructure, Islamic Finance, Diaspora and Refugees/Migrants/Internally Displaced Persons).

How does Shelter Afrique support African SMEs?

BDShaf finances all African SMEs involved in the housing value chain and the housing ecosystem by establishing substantial lines of financing with local financial institutions (banks and micro-finance institutions), which then on-lend these funds exclusively to actors in the affordable housing sector.

On the other hand, the objective is to participate in the capital of mortgage refinancing funds in order to create conditions of access to mortgage financing for households.



@Shelter Afrique

The Thematic Management Fund window is the strategic instrument currently being implemented to better meet the financing needs of SMEs in the affordable housing sector.

What is the impact of your SME programs?

In most of our programs, SMEs are the backbone, working in all areas, from technical studies (professionals), to construction work, the creation of external works and site development, to marketing activities, creating millions of jobs and improving their working and living environment.

The projects financed by BDShaf provide opportunities for capacity building and skills transfer for SMEs as they gradually improve their corporate governance and project management methods in line with benchmark standards. These are projects that we

have financed in most of our member countries (Senegal, Nigeria, DRC, Kenya, Ivory Coast, Mali, Namibia, etc.).

What do you recommend to help African SMEs continue to grow?

Continue efforts in training and capacity building for SMEs. Create financial instruments tailored to the financing needs of SMEs. Support SMEs in strengthening their institutional framework to improve corporate governance. Create tax incentives and support schemes to encourage SMEs to move from the informal to the formal sector. In the affordable housing sector, there is a need to create synergies between large enterprises and SMEs for all market and employment opportunities offered by the housing value chain.



Zéphirin Diabre

“Chaque PME est un cas à part. Il faut donc se départir des solutions génériques”

Le Burkinabè Zéphirin Diabre, à la tête de SIFIDEV Consulting, invite à repenser la question du financement des PME africaines en tenant compte de leurs configurations particulières.



Zéphirin Diabre, Fondateur et PDG, SIFIDEV@DR

Présentez-nous votre structure, le SIFIDEV Consulting?

SIFIDEV est l'acronyme de Solutions Innovantes en Finance et Développement.

C'est un cabinet de conseil, centré sur la recherche de solutions aux problèmes de financement des États et des entreprises, et sur la proposition de solutions innovantes, c'est-à-dire sortant des sentiers battus, aux différents problèmes de développement.

Au niveau des États, nous apportons notre concours pour la levée des fonds, la structuration et la recherche de financement pour les projets, et la réflexion sur les différents problèmes économiques et de développement auxquels ils sont confrontés.

Au niveau du secteur privé, nous offrons des diagnostics, concevons des plans de développement, organisons les financements et faisons les mises en relation avec les différents partenaires.

Comment votre agence accompagne-t-elle les PME ?

Notre action en faveur des PME concerne la rédaction de plans d'affaires et le montage de dossiers pour la recherche de financement auprès des banques et autres partenaires financiers. Il s'agit là d'un domaine de grande difficulté pour les PME qui n'ont pas toujours in house les ressources humaines nécessaires.

Nous sommes aussi disposés et désireux de faire du coaching à long terme. Mais dans ce domaine, la demande est très faible car ce n'est pas encore dans la mentalité des dirigeants de PME.

300 milliards de dollars, c'est le gap de financement nécessaires aux PME africaines. Quels types de mécanismes, innovants, doit-on imaginer pour combler ce déficit ?

Le défi est immense et nul ne peut avoir la prétention d'offrir des solutions toutes faites. Déjà, il faut accep-

ter que les solutions pour les PME doivent être originales car comme disait un célèbre auteur de management, une PME n'est pas une « petite grande entreprise ». Ce n'est pas une grande entreprise en miniature. Donc il ne suffit pas de diminuer la taille des solutions prévues pour les grandes entreprises pour qu'elles soient adaptées aux PME. Il faut imaginer quelque chose de complètement différent. Beaucoup de mécanismes ont été mis en place dans les différents pays en soutien officiel aux PME. Mais leurs solutions ne marchent pas parce qu'elles ne sont pas adaptées. Pour moi, chaque PME est un cas à part. Donc il faut se départir des solutions génériques

Quelles sont vos recommandations afin de consolider la croissance des PME africaines ?

La première qui saute à l'œil nu, c'est que les pouvoirs publics doivent avoir une politique des PME. Dans combien de pays l'a-t-on ? Cette politique est le lieu où l'on doit imaginer la construction d'un environnement d'affaires favorable aux PME.

La seconde concerne les acteurs du financement, les banques et autres structures. Ils doivent revoir la gamme de leurs produits.

La troisième concerne les PME elles-mêmes et surtout leurs dirigeants. Une PME réussit ou échoue grâce ou à cause son dirigeant parce qu'elle repose entièrement sur lui. Il y a toute une mentalité et des aptitudes spéciales à forger.

Parlant de la croissance, nous devons être prudents. Les PME doivent-elles forcément croître et si oui, jusqu'où ? Le stade de PME n'est pas forcément un stade intermédiaire vers autre chose. C'est un profil en soit qu'on peut décider aussi de conserver.

AWIEF 2023

INNOVATE.
REDEFINE.
EMPOWER.

9-10 NOVEMBER
KIGALI, RWANDA

Zéphirin Diabre «Every SME is a special case. So, we need to get away from generic solutions»



Zéphirin Diabre Founder and CEO, SIFIDEV@RR

Le Burkinabè Zéphirin Diabre, à la tête de SIFIDEV Consulting, invite à repenser la question du financement des PME africaines en tenant compte de leurs configurations particulières.

Zéphirin Diabre, the Burkinabe director of SIFIDEV Consulting, calls for a rethink on the issue of financing African SMEs, taking into account their specific configurations.

Could you tell us something about SIFIDEV Consulting?

SIFIDEV stands for Solutions Innovantes en Finance et Développement.

It's a consulting firm that focuses on finding solutions to the financing problems of governments and businesses, and on proposing innovative solutions, meaning thinking outside the box, to the various problems of development.

For governments, we help them raise funds, structure and find financing for projects, and think about the various economic and development issues they face.

In the private sector, we provide diagnostics, design development plans, organize financing and put people in touch with the various partners.

How does your agency help SMEs?

Our work with SMEs involves drawing up business plans and preparing applications for funding from banks and other financial partners. This is an area of great difficulty for SMEs, which do not always have the necessary human resources in-house.

We are also ready and willing to provide long-term coaching. But demand in this area is very low because it is not yet part of the mentality of SME managers.

300 billion is the financing gap for African SMEs. What innovative mechanisms should be developed to fill this gap?

The challenge is immense and no one can claim to have ready-made solutions. First of all, we have to accept that solutions for SMEs have to be original because, as a famous management author once said, an SME is not a «small big company». It is not a big company in miniature. So, it's not enough to reduce the size of solutions designed for large companies to make them suitable for SMEs. You have to come up with something completely different. Many mechanisms have been set up in different countries to officially support SMEs. But their solutions don't work because they are not adapted. For me, every SME is a special case. So, we need to get away from generic solutions.

What are your recommendations for consolidating the growth of African SMEs?

The first obvious recommendation is for public authorities to have an SME policy. How many countries have such a policy? This policy is where we need to think about creating an enabling environment for SMEs.

The second concerns the financial actors, the banks and other structures. They need to review their range of products.

The third pertains to SMEs themselves, and above all their managers. An SME succeeds or fails thanks to or because of its manager, because it is totally dependent on him or her. There is a whole mentality and special skills to be developed.

Speaking of growth, we have to be careful. Do SMEs necessarily have to grow, and if so, how much? The SME stage is not necessarily a stepping stone to something else. It's a profile in itself that we can decide to keep.



Les Fintechs, par les modèles innovants qu'elles permettent, apportent des solutions disruptives aux PME@DR

L'option Fintechs

Les PME représentent, à l'échelle du continent, près de 90 % du tissu entrepreneurial et environ 60 % des emplois formels...Mais elles font face à un sérieux problème d'accès aux financements auquel les Fintechs pourraient apporter des solutions.

Par Oumar Fédior

Le potentiel des PME en Afrique est réel. Leurs difficultés aussi. Parmi elles, la plus lancinante est sans doute celle liée aux financements. On estime les besoins à plusieurs centaines de milliards de dollars. Mais malgré les nombreuses initiatives, le problème est resté presque intact. Moussa Cissé est entrepreneur dans les Fintechs. Selon lui, le salut ne peut que passer par les Fintechs qui ont déjà montré un aperçu de ce qu'elles peuvent apporter si

elles sont mises dans un cadre approprié.

Il indique par exemple que "les solutions mobiles ont beaucoup contribué à l'inclusion financière dans le continent en doublant le taux de pénétration bancaire à 40 %".

D'après un rapport d'Osiris (NDLR : structure sénégalaise dédiée au numérique) que nous avons parcouru, les Fintechs

ont pu lever 836 millions de dollars en une année. Une manne et une expertise qui peuvent facilement profiter aux PME, estime notre interlocuteur.

Les spécialistes sont d'ailleurs unanimes : « le développement de l'Afrique dans l'espace numérique dépend de la croissance de l'entrepreneuriat qui tire parti des technologies numériques pour le marché grâce à l'innovation ». Oumar Dia,

cadre à l'Agence pour le développement des Pme au Sénégal et en Afrique de l'Ouest (Adpme) est optimiste. Selon lui, les nombreuses innovations numériques qui voient le jour peuvent transformer les mécanismes de financement des PME. « Elles sont plus souples et mieux adaptées aux caractéristiques des PME qui pour la plupart sont dans l'informel. Les institutions financières traditionnelles peinent dans leur financement justement parce qu'elles n'ont ni données fiables, ni expertise comptable ».

L'innovation numérique au cœur

Aujourd'hui et depuis quelques années maintenant, la révolution numérique a commencé à impulser de nouveaux modèles autour du mobile money et des Fintechs. L'avantage, explique ce spécialiste des Fintechs, c'est que les innovations numériques, par les modèles d'affaires innovants qu'elles permettent, apportent des solutions disruptives à ces problèmes. Au-delà des Fintechs, estime-t-il, c'est le numérique lui-même qui apporte d'importantes innovations.

Il cite l'exemple du crowdlending, de plus en plus utilisé comme alternative.

Oumar Dia estime que le numérique peut y apporter d'importantes évolutions. « Le plus souvent ce sont des acteurs d'un même espace qui y travaillent. Mais avec le numérique, la palette peut être plus large. Et ça encore, c'est l'affaire des Fintechs si on y regarde de plus près », estime-t-il.

« Pas loin de 40 % des crédits octroyés par M-Shwari le seraient à des micro-entreprises »

Dans une contribution, Aiaze Mitha, Entrepreneur numérique a évoqué les nombreuses possibilités qu'offrent les Fintechs face à la question du financement des PME. Selon lui, les outils de numérisation des forces de vente permettent aux institutions financières d'augmenter le rendement de leurs agents de crédit, en automatisant la collecte d'informations sur le terrain à partir de formulaires opérés au moyen de tablettes, réduisant ainsi le coût d'acquisition client.

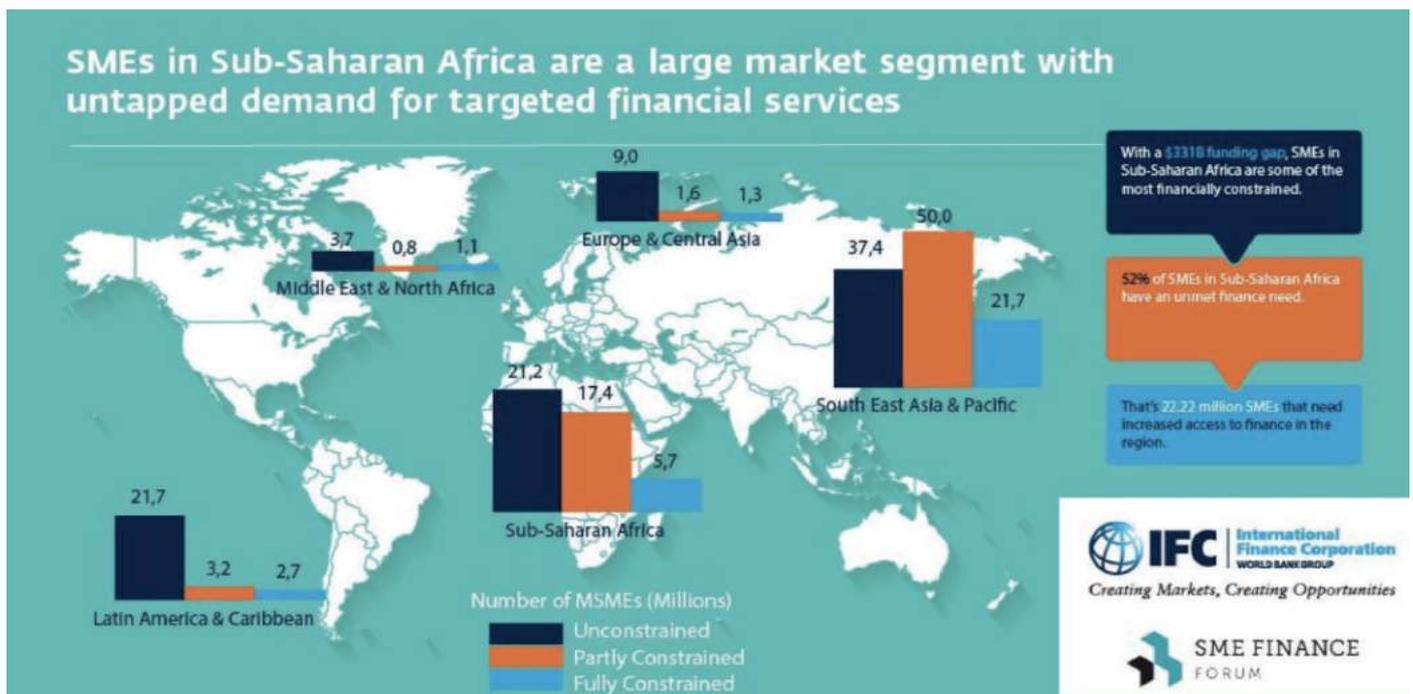
Il révèle par exemple que l'utilisation de ces solutions au Kenya a augmenté la productivité des agents de crédit de près de 68 %.

« C'est aussi le cas de M-Shwari,

la plateforme numérique de crédit lancée par le fournisseur de paiements mobiles M-Pesa. Selon des estimations réalisées par le cabinet Amarante Consulting, pas loin de 40 % des crédits octroyés par M-Shwari le seraient à des micro-entreprises », a-t-il dit. Non sans indiquer que ce sont des plateformes existantes qui peuvent bien être utiles aux PME.

Alternative au manque d'informations fiables

Cela a été dit et répété, l'une des principales raisons du problème d'accès aux financements pour les PME c'est le manque d'informations fiables. Une contrainte que des Fintechs ont réussi à contourner ou au moins à améliorer. En collectant des données, explique Bachir Dème, financier, certaines Fintechs spécialisées dans le crédit scoring, recueillent des milliers de points de données relatifs aux paiements mobiles effectués par les PME. À terme, dit-il, cela rend l'analyse de crédit possible en l'absence d'informations traditionnelles. Ce qui par conséquent, rend l'accès aux financements souple.



Les Fintechs, par les modèles innovants qu'elles permettent, apportent des solutions disruptives aux PME@DR

The Fintech option

Across the continent, SMEs represent nearly 90% of the entrepreneurial fabric and around 60% of formal jobs...But they face a serious problem of access to financing to which Fintechs could provide solutions.



Fintechs, with their innovative models, provide disruptive solutions to SMEs@DR

By Oumar Fedior

The potential of SMEs in Africa is real. Their difficulties too. Among them, the most nagging is undoubtedly that linked to financing. The needs are estimated at several hundred billion dollars. But despite the many initiatives, the problem has remained almost intact. Moussa Cissé is a Fintech manager. According to him, salvation can only come through Fintechs which have already shown a glimpse of what

they can bring if put in an appropriate framework.

He indicates for example that “mobile solutions have contributed significantly to financial inclusion on the continent by doubling the banking penetration rate to 40%.

According to an Osiris rapport (Senegalese structure dedicated to digital) we reviewed, Fintechs were

able to raise \$836 million in one year. A windfall and expertise that can easily benefit SMEs, believes our interlocutor. The specialists are unanimous:

“Africa’s development in the digital space depends on the growth of entrepreneurship that leverages digital technologies to market through innovation.” Oumar Dia executive at the agency for the development

of Smes in Senegal and west Africa is optimistic. According to him, the many digital innovations that are emerging can transform the financing mechanisms of SMEs. "They are more flexible and better adapted to the characteristics of SMEs, most of which are in the informal sector. Traditional financial institutions struggle to finance SMEs precisely because they have neither reliable data nor accounting expertise."

Digital innovation at the heart

Today and for several years now, the digital revolution has started to drive new models around mobile money and Fintechs. The advantage, explains this Fintech specialist, is that digital innovations, through the innovative business models they enable, provide disruptive solutions to these problems. Beyond Fintechs, he believes, it is digital itself that brings important innovations.

He cites the example of crowdlending, increasingly used as an alternative. He believes that digital technology can bring significant changes. "Most

often it is actors from the same space who work there. But with digital, the palette can be wider. And that again is the business of Fintechs if we look at it more closely," Oumar Dia believes.

"Nearly 40% of the credits granted by M-Shwari would be to micro-enterprises"

In a contribution, Aiaze Mitha, Digital Entrepreneur, spoke about the many possibilities offered by Fintechs to the issue of financing SMEs. According to him, sales force digitization tools allow financial institutions to increase the performance of their loan officers, by automating the collection of information in the field from forms operated using tablets, thus reducing the cost customer acquisition.

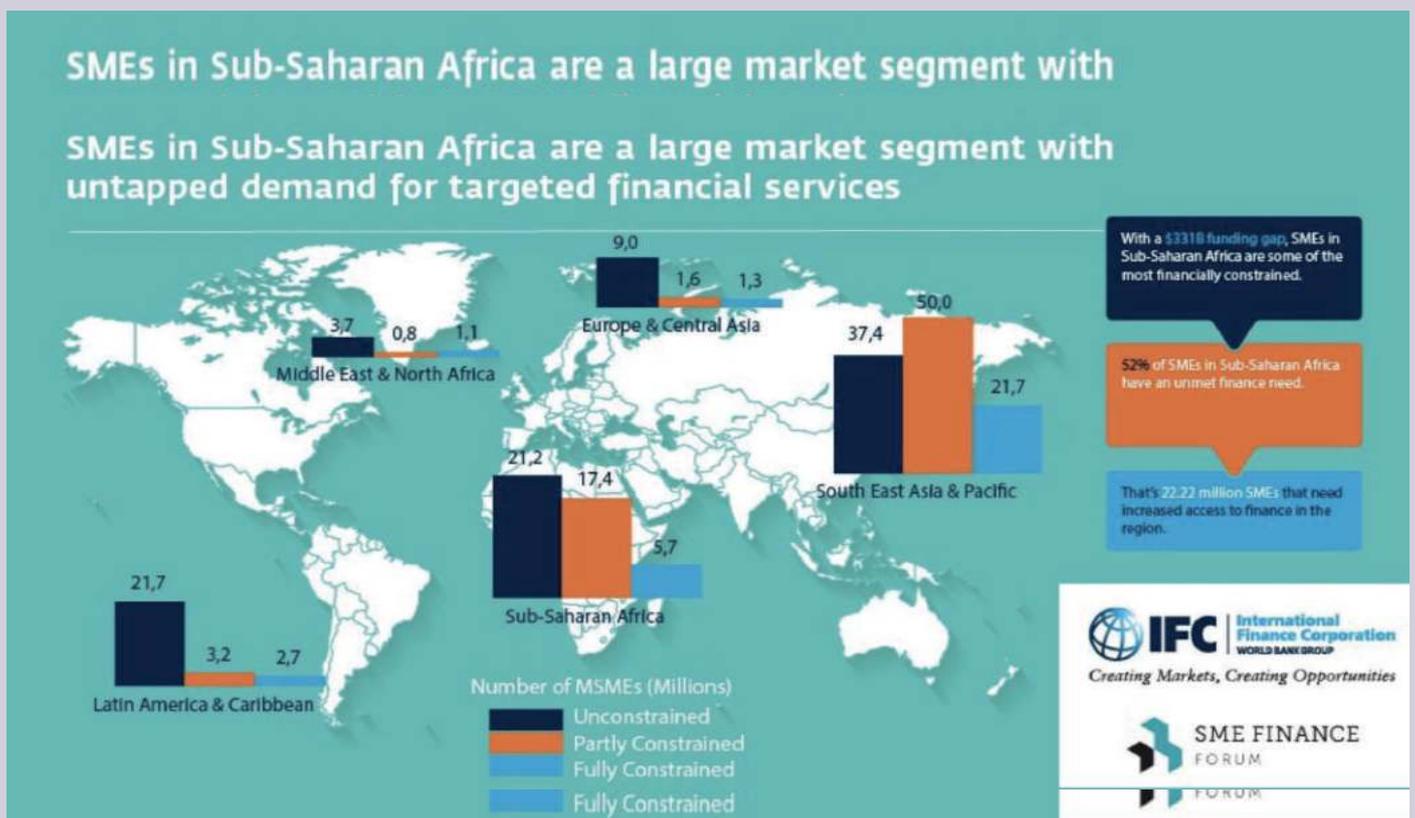
For example, it reveals that the use of these solutions in Kenya increased the productivity of loan officers by almost 68%.

"This is also the case for M-Shwari, the digital credit platform launched by

mobile payments provider M-Pesa. According to estimates made by the Amarante Consulting firm, almost 40% of the loans granted by M-Shwari would be to micro-enterprises," he said. Not without indicating that these are existing platforms which may well be useful to SMEs.

Alternative to the lack of reliable information

It has been said and repeated, one of the main reasons for the problem of access to financing for SMEs is the lack of reliable information. A constraint that Fintechs have managed to circumvent or at least improve. By collecting data, explains Bachir Dème, financier, certain Fintechs specializing in credit scoring collect thousands of data points relating to mobile payments made by SMEs. Ultimately, he says, this makes credit analysis possible in the absence of traditional information. Which consequently makes access to financing flexible.





eLearning
Africa

The 17th International Conference & Exhibition on
Digital Education, Training and Skills Development

**Kigali Convention
Center, Rwanda
May 29 → 31, 2024**

www.elearning-africa-conference.com



eLearning
Africa

May 29→31

2024

Kigali Convention
Center, Rwanda



Early Bird Discount
(Until January 1, 2024)

BOOK NOW

17th International Conference & Exhibition
on Digital Education, Training, Skills & Development

#eLA24

ANA MAG

AFRICA NEWS AGENCY

