



CENTRE AFRICAIN D'ETUDES SUPERIEUR EN GESTION  
--CESAG--

PROGRAMME MASTER EN BANQUE ET FINANCE  
--MBF--

Année Académique 2013-2014

Option: Marchés Financiers et Finance d'Entreprise



## *Projet Professionnel*

Thème :

CREATION D'UNE SOCIETE DE CAPITAL-INVESTISSEMENT  
**CREATION D'UNE SOCIETE DE CAPITAL-INVESTISSEMENT  
DEDIEE AUX PME DE L'ESPACE UEMOA**

Présenté et soutenu par

**KOUADIO Komoé Mohamed Ouattara**  
13<sup>ème</sup> Promotion

Sous la supervision de :

**M. Nanhoubasseou DAH**  
Contrôleur Risque  
International commercial Bank

Dakar, Juin 2014

## **DEDICACES**

Je dédie ce travail à ma petite sœur KOUADIO Afsiata qui n'est plus de ce monde, ainsi qu'à tous mes proches disparus pendant mon séjour au Sénégal.

Que Dieu dans sa magnificence vous garde auprès de Lui.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## REMERCIEMENTS

Tout d'abord, il me tient à cœur de remercier mon Créateur qui me guide et qui m'as comblé de faveurs. Dieu tout puissant, te dis merci de ma parole serait te rabaisser mais hélas «MERCII !!» car ma parole seul ne suffirait pas à te dire merci pour tout ce que tu as fait pour moi et que tu continues de faire.

Aussi, j'aimerais adresser mes sincères remerciements à :

- mes parents qui n'ont ménagé aucun effort pour mon éducation et afin que je devienne cette personne que je suis aujourd'hui ; Chers parents que Dieu tout puissant vous accorde une longue vie de bonheur de sorte que vous puissiez bénéficier du fruit de vos efforts ; Je vous aime ;
- mes frères et sœurs, particulièrement à ma grande sœur KOUADIO Assetou, qui me soutiennent et qui me font confiance ; Sachez que je vous aime et que je ferai tout pour ne pas vous décevoir ;
- mon tuteur Monsieur Marius Kouakou ADJOU MANI, à Monsieur Daouda OUATTARA et son épouse qui ont été une seconde famille pour moi à Dakar ; je vous serez infiniment reconnaissant ;
- mon ami Ghislain KOFFI sans qui ce travail n'aurait pas pu être effectué car il a eu la gentillesse de me prêter son ordinateur, je te serai infiniment reconnaissant;
- mes colocataires, avec lesquels j'ai vécu en parfaite harmonie et tissé des liens étroits de fraternité. Sachez que, je vous considère comme mes frères. Je vous suis infiniment reconnaissant pour le soutien et l'aide dans les moments difficiles à Dakar ;
- mes collègues et condisciples de la promotion MBF 13, avec lesquels j'ai partagé des moments inoubliables au cours de la formation ;
- à mon encadreur Nanhoubasseou DAH qui a bien voulu accepter de m'encadrer pour ce travail ; recevez toute ma gratitude ;
- au personnel du CESAG, au programme Master Banque et Finance et à leur personnel enseignant, au côté duquel nous avons beaucoup appris durant ces trois(3) dernières années ;
- à tous ceux qui m'ont aidé de près ou de loin.

## LISTE DES ACRONYMES ET ABREVIATIONS

- AFD:** Agence Française de Développement
- BRVM:** Bourse Régionale des Valeurs Mobilières
- CESAG:** Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion
- CEPOD:** Centre d'Etudes de Politiques pour le Développement(Sénégal)
- CM:** Conseil des Ministre de l'UEMOA
- CREPMF:** le Conseil Régional de l'Épargne publique et des Marchés Financiers
- DRCI :** Délai de Remboursement des Capitaux Investis
- BFR:** Besoin en Fond Roulement
- FDR:** Fond De Roulement
- F.CFA:** Franc des Communautés Financières d'Afrique
- IMF :** Institution de Microfinance
- LBO:** Leverage-Buy Out
- MBF:** Master en Banque et Finance
- OCDE:** Organisation de Coopération et de Développement Économiques
- ONECCA :** Ordre National des Experts Comptables et Comptables Agréés
- OHADA:** Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
- OPCVM:** Organisme de Placement Collective en Valeurs Mobilières
- PME :** Petite et Moyenne Entreprises
- SCI :** Société de Capital-investissement
- SICAV:** Société Investissement à Capital Variable
- SYSCOA:** Système Comptable Ouest Africain
- TIC:** Technologie de l'Information et de la Communication
- TRI :** Taux Rentabilité Interne
- TVA:** Taxe sur la Valeur Ajoutée
- UEMOA:** Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
- UMO:** Union Monétaire Ouest Africain
- VAN :** Valeur Actualisée Nette des flux de trésorerie

## LISTES DES TABLEAUX ET FIGURES

### TABLEAUX

Tableau 1: Caractéristiques des entreprises du formel, du gros informel et du petit informel .....	13
Tableau 2: Contraintes administrative et organisationnel des PME .....	15
Tableau 3: Source de financement des PME .....	18
Tableau 4: Analyse SWOT de la SCI .....	26
Tableau 5: Frais d'établissement et immobilisation financière .....	30
Tableau 6: Besoins Prévisionnels en Fond de roulement en milliers (F.CFA).....	31
Tableau 7: Immobilisation corporelles .....	31
Tableau 8 : Tableau de chiffres d'Affaires prévisionnel en millions(F.CFA).....	32
Tableau 9:Tableau des résultats Prévisionnels et des Cash-flow actualisé(en milliers F.CFA).....	33
Tableau 10: Plan de financement des 5 premières années(en milliers F.CFA) .....	34

### FIGURES

Figure 1:Les étapes du développement d'une entreprise .....	14
Figure 2: Satisfaction des PME aux taux d'intérêt appliqués par les banques .....	17
Figure 3: Les différentes interventions du Capital investissement dans la vie d'une PME .....	21
Figure 4:Répartition du portefeuille de la SCI en fonction des activités.....	25
Figure 5: Stratégie de Fundraising.....	27
Figure 6: Organigramme de la SCI.....	28

### LISTE DES ANNEXES

Annexe 1: Fiche de Renseignement généraux pour la création de la SCI.....	39
Annexe 2: Fiche de composition du comité d'Investissement .....	42
Annexe 3: Analyse financière.....	43
Tableau 11:Tableaux des besoins financiers .....	43
Tableau 12: Les différents objets des demandes de financement des PME .....	43
Tableau 13:Budget de trésorerie en milliers de F.CFA .....	44
Tableau 14: Tableau du plan d'Amortissement en milliers de F.CFA .....	45
Tableau 15: Tableau des plus-values sur cession(en milliers de F.CFA).....	45
Tableau 16: Tableau détaillé des résultats prévisionnels et des cash-flows (en milliers F.CFA).....	46

## SOMMAIRE

DEDICACES .....	i
REMERCIEMENTS .....	ii
LISTE DES ACRONYMES ET ABREVIATIONS .....	iii
LISTES DES TABLEAUX ET FIGURES .....	iv
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE I: CAPITAL-INVESTISSEMENT ET L'ENVIRONNEMENT DU FINANCEMENT DES PME DANS LA ZONE UEMOA.....	5
I. LES REGLES DE CONSTITUTION D'UNE SOCIETE DE CAPITAL-INVESTISSEMENT.....	5
II. L'ENVIRONNEMENT DU FINANCEMENT DES PME DANS L'ESPACE UEMOA .	10
III. ETUDE DE LA SATISFACTION DES BESOINS DES PME.....	13
CHAPITRE II: LE FONCTIONNEMENT DE LA SOCIETE DE CAPITAL-INVESTISSEMENT FACE AUX BESOINS DES PME DE LA ZONE UEMOA.....	21
I. L'APPROCHE ADEQUATE DE FINANCEMENT DES PME MISE EN PLACE PAR LA SOCIETE CAPITAL-INVESTISSEMENT .....	21
II. ANALYSE DE LA FAISABILITE TECHNIQUE) .....	24
III. DIAGNOSTIC STRATEGIQUE DE SCI .....	25
IV. RESSOURCES HUMAINES ET ORGANIGRAMME.....	27
Chapitre III: BUSINESS PLAN.....	30
I. ANALYSE DES BESOINS EN INVESTISSEMENT DE LA SCI.....	30
II. ANALYSE DE LA RENTABILITE .....	32
III. Plan de financement .....	34
CONCLUSION GENERALE .....	36
BIBLIOGRAPHIE .....	37
ANNEXES .....	39
TABLE DES MATIERES .....	47

## INTRODUCTION

Dans l'espace UEMOA, la notion de capital-investissement (ou Private Equity) est récente en Afrique. Elle s'est développée après les crises des années 80, particulièrement dans les pays anglophones. De ces crises, on suivit les Programmes d'ajustements structurels imposés par le Fond Monétaire International (FMI) dont l'objectif était de relancer la croissance de ces Etats, menant ainsi à la privatisation de nombreuses entreprises publiques. Partant de cet état de fait, les sociétés de capital-investissement telles qu'Emerging Capital Partners (ECP), Kingdom Zephyr Africa Management, Pan African Investment Partners Fund, Aureos Capital, Helios Investment Partners et AFIG ont vu le jour et d'autres comme Carlyle Group de référence mondiale sont entrées sur le marché subsaharien, afin de saisir les opportunités d'investissement dans le capital social d'entreprises à fort potentiel de développement. Cependant, à l'analyse des portefeuilles d'actifs, il est à constater que la plupart des sociétés de capital-investissement ne s'intéresseraient qu'aux grandes entreprises bien structurées, délaissant ainsi les PME dans lesquels leurs interventions seraient très limitées et même quasi inexistant.

Or, aujourd'hui il est largement reconnu que les PME jouent un rôle crucial dans la croissance et le développement des économies africaines. Celles-ci, connaissent de nombreuses difficultés quant aux financements de leurs activités. En fait, des études<sup>1</sup> tentent à montrer que les difficultés d'accès aux financements sont le premier obstacle majeur au développement des PME d'Afrique Subsaharienne, assez loin devant les problèmes de corruption, de manque d'infrastructures ou de fiscalité abusive. En effet, ces études estiment que 90% des entreprises africaines sont des PME. Elles mobilisent à elles seule près de 50 % des emplois et elles participent entre 20 % et 60 % du Produit Intérieur Brut (PIB). Pourtant 80 à 90 % d'entre elles connaissent des contraintes de financement importantes. La Banque Mondiale<sup>2</sup> estime que dans le monde, 40 % des petites et 30 % des moyennes entreprises, considèrent l'accès au financement comme un frein majeur au développement de leurs activités. La plupart des financements reviennent principalement aux grandes entreprises qui sont beaucoup moins risquées et mieux structurées. Même si l'ensemble du système financier international s'est mis à pied d'œuvre pour pallier à ce déséquilibre en octroyant aux banques

---

<sup>1</sup>Etudes révélées par l'article de M. **Paul Collier**, Directeur du centre d'étude des économies africaines de l'université d'Oxford dans la revue PROPARGO, numéro 1 MAI 2009 le financement des PME en Afrique Subsaharienne, p4-5

<sup>2</sup>Micro, Small and Medium Enterprises Database, SFI: [http://rru.worldbank.org/Documents/other/MSMEDatabase/msme\\_database.html](http://rru.worldbank.org/Documents/other/MSMEDatabase/msme_database.html)

commerciales des lignes de financement dédiées aux PME. L'accès à ces lignes reste très contraignant pour les PME. De façon générale, elles demeurent inadaptées à la typologie des PME de l'espace UEMOA qui n'offrent aucune garantie et qui, pour la plupart exercent dans l'informel ; cela implique donc une forte asymétrie d'information entre elles et ces banques.

Pourtant, les PME ne demandent pas que de l'investissement financier, elles ont toute aussi besoin d'un suivi et d'un accompagnement technique et managériale. Des structures comme American Management Services Company (AMSCO), Bureau de Mise à Niveau de l'ONUDI existent pour pallier à ce manque. Seulement, les promoteurs ont d'autres problèmes relevant également de l'obsession des promoteurs à concentrer tous les pouvoirs entre leurs mains, à l'aversion des promoteurs au partage de la gouvernance.

La Banque Mondiale<sup>3</sup> affirme que «le coût de fermeture d'une entreprise dans les Etats-membres de l'OHADA s'élève à 25 % de la valeur des biens du débiteur, le délai moyen de fermeture d'une entreprise est de 3,75 ans, le taux des créances recouvrées est d'environ 20 %. Dans les pays de l'OCDE, les coûts s'élèvent à 9 % de la valeur des biens du débiteur, les délais moyens à 1,7 ans, et le taux des créances recouvrées à environ 68,2 % ». Cet état de fait, entraîne la faillite des PME par la faute du déséquilibre entre la gestion financières et la stratégie managériale de l'entreprise qui reste leur principal défaut.

A cela il faut ajouter, les nombreux projets novateurs d'entreprises de jeunes promoteurs africains en souffrance, toujours à la recherche de financement, sans accompagnement technique, ni managériale. En outre, ce contexte de crise internationale est une opportunité pour notre continent de développer une économie basée sur ses fondamentaux. Il appartient à la jeunesse africaine de la saisir.

Ainsi, « la création d'une société de capital-investissement dédiée aux PME de l'espace UEMOA » pourrait contribuer significativement au développement du secteur financier régional, à l'accroissement des sources de financement des PME et au renforcement du secteur de l'entrepreneuriat dans la région.

Le mode opératoire de la société de capital-investissement dédié aux PME consistera à prendre des participations dans ces dernières. En d'autres termes, il s'agira essentiellement d'entrer dans leur capital tout en leur apportant l'assistance technique et managériale nécessaires afin d'améliorer leur rentabilité financière et aussi d'en dégager des plus-values à leur cession ou revente.

---

<sup>3</sup>DOING BUSINESS DANS LES ÉTATS MEMBRES DE L'OHADA 2012, publication conjointe de la Banque mondiale et de la Société Financière Internationale

De façon générale, la société essayera tant bien que mal de participer à la résolution des différents problèmes de financement auxquels les PME sont confrontées en Afrique subsaharienne et maintenir la survie du secteur entrepreneurial tout en assurant aux bailleurs de fonds des rendements acceptables.

Les différentes crises qui ont secoué la planète ces dix(10) dernières années, ont entraîné le renforcement des conditions d'octroi de financement, notamment aux grandes entreprises et, bien plus aux PME dans un contexte de prévalence d'une grande méfiance des bailleurs de fonds traditionnels et des Banques à accompagner les PME. Ces investisseurs prétendraient ne pas posséder l'expertise nécessaire au financement des PME. Ceux-ci ouvraient des lignes de financement dans les banques, destinées aux PME.

Ces lignes de financement proposées aux PME par le système financier de l'UEMOA leur sont octroyées à des taux prohibitifs (pour celles qui y ont accès) ou sont inaccessible. En effet, les procédures d'accès à ces types de financement sont telles que les PME, elles même, ne l'envisagent plus comme une source de financement.

Fort des constats ci-dessus et face au problème du financement des PME qui perdure, il s'avère nécessaire de trouver une solution adaptée à la typologie d'entreprises que sont les PME. Il est grand temps de trouver une solution. En 2005 et 2012, même si des réflexions des devanciers du programme MBF envisageaient déjà de voir le métier du capital-investissement comme une perspective d'évolution et un modèle original adéquat pour le financement des PME. En croire, Admassu Tadesse<sup>4</sup>, « les fonds de capital-risque et les fonds d'investissement spécialisés peuvent s'avérer de bon intermédiaires pour les bailleurs de fonds et autres investisseurs non spécialistes souhaitant intervenir sur le segment des PME. »

Autrement dit, trouver un véritable intermédiaire financier entre les bailleurs de fonds et les PME s'avère être primordial. En plus, la création d'une société de Capital investissement ait serait l'idéal mais les contraintes liées à son fonctionnement dans le domaine des PME resteraient encore inconnus dans la zone UEMOA. Ainsi, le positionnement de cette société de capital-investissement par rapport aux besoins des bailleurs de fonds et des PME demeure la clé de voûte de cette étude.

Au-delà de permettre la mise en pratique des connaissances théoriques, la rédaction de ce projet professionnel se relève être d'un intérêt particulier pour son rédacteur et le CESAG.

---

<sup>4</sup>Article écrit par Admassu Tadesse, Vice-président en charge des opérations de la Banque de développement de l'Afrique australe (DBSA), dans la revue PROPARGO numéro 1 MAI 2009, le financement des PME en Afrique Subsaharienne p18

En effet, ce projet professionnel serait également une façon modeste de participer à l'émergence de la sous-région ouest africaine.

En outre, la finance en Afrique, il faudra réellement appréhender le capital-investissement comme une alternative efficace de financement pour les PME.

- La création de cette société de capital-investissement offrirait aux PME, de façon réelle, un éventail de financement dans le système financier régional.

- L'intérêt est d'autant plus grand pour l'économie africaine qui pourra atteindre un niveau de croissance suffisant que si tous les compartiments et acteurs économiques se développent concomitamment.

Au cours de nos travaux de recherches, les difficultés de mise en œuvre d'une société de capital-investissement ont été déjà relevées, il est de notre devoir de suivre maintenant les sillons tracés par nos prédécesseurs. En fait, il ne s'agira plus de revenir sur les problèmes qui ont été reportés mais plutôt de leurs trouver des solutions.

D'une part, le travail sera axé sur l'observation approfondie de l'environnement des sociétés d'investissement et de la lecture des différents rapports publiés et d'autre part, l'apport intellectuel des réflexions menées.

Pour arriver au terme de ce travail, il serait logique de faire le tour de la question théorique du capital-investissement et de l'environnement des affaires, précisément celui du financement des PME, dans l'UEMOA. De cette partie, le mode opératoire adéquat de financement des PME sera proposé afin d'ajuster le fonctionnement de la société de capital-investissement aux différentes solutions trouvées. Et enfin, nous procéderons à son évaluation financière de la société capital-investissement(SCI) dans une démarche de mise en œuvre.

## **Chapitre I: CAPITAL-INVESTISSEMENT ET L'ENVIRONNEMENT DU FINANCEMENT DES PME DANS LA ZONE UEMOA**

La création de toute société ne peut se faire sans une bonne connaissance de l'environnement juridique dans la zone économique. Ainsi, il sera question ici de présenter et de faire un passage à revue des différents aspects réglementaires et fiscaux mis en place par les organismes compétents en la matière dans l'espace UEMOA afin de favoriser le développement du capital-investissement. Entre autres, il peut être cité le Conseil des Ministres de l'UEMOA, le Conseil Régional de l'Épargne publique et des Marchés Financiers (CREPMF) et l'Organisation pour Harmonisation du Droits des Affaires (OHADA).

### **I. LES REGLES DE CONSTITUTION D'UNE SOCIETE DE CAPITAL-INVESTISSEMENT**

Il faut voir de ce point les conditions d'obtention de la personnalité juridique, les règles auxquelles sont soumises les SCI et celles qui leurs sont favorables.

#### **I.1. Acquisition de la personnalité juridique de la Société**

Pour l'acquisition de la personnalité, il faudra tout d'abord connaître la définition des SCI donné par les autorités de la zone, ensuite voir le statut juridique de ces derniers.

##### **I.1.a. Définition**

Plusieurs définitions des sociétés de capital-investissement existent mais celle des autorités en charge attire plus l'attention. En effet, ce sont elles qui garantissent le bon fonctionnement du milieu financier et particulièrement du secteur des investissements dans la zone.

A ce titre dans l'article premier de la Directive n°02/2011/CM de l'UEMOA du 24 juin 2011 donne les indications suivantes «Sont considérées comme entreprises d'investissement à capital fixe, les entreprises qui font profession habituelle de concourir, sur ressources propres ou assimilées, au renforcement des fonds propres et assimilés d'autres entreprises et qui ont obtenu une autorisation d'exercer auprès des autorités compétentes.»

Cette Directive de l'UEMOA va encore plus loin dans son article suivant en citant les différentes structures considérées comme entreprises d'investissement à capital fixe, ce sont :

- les établissements financiers de capital-risque ;
- les sociétés de capital-risque ;
- les établissements financiers d'investissement en fonds propres ;
- les sociétés d'investissement en fonds propres.

Il faudra retenir que ces définitions des autorités de la zone ont pour but ultime de guider sur les critères d'acquisition du statut juridique des SCI.

### **I.1.b. Le statut juridique des SCI**

Ici il faudra comprendre que c'est le statut juridique qui donne la qualité à l'entreprise d'exercer en tant que SCI. Par conséquent l'instruction n° 22/99 du 02 juillet 1999, relative à l'agrément des organismes de placement collectif en valeurs mobilières et à l'information du public, sera le principal guide dans cette partie.

Pour exercer le métier SCI, l'article 2 de cette instruction donne les dispositions suivantes :

- La dénomination, l'objet et la forme juridique devrait être connue. Or, comme souligné dans la définition de l'article 2 de l'instruction n°46/2011 de l'UEMOA, l'objet des SCI est la prise de participation et leur forme juridique est sous forme de société anonyme. De ce fait toute autre forme ne pourrait être admise.
- En son article 4, il fait mention que de manière générale les SCI doivent présenter des garanties suffisantes en ce qui concerne leur organisation, leurs moyens techniques, financiers, l'honorabilité et l'expérience de leurs dirigeants. Ils doivent prendre les dispositions propres à assurer la sécurité et la transparence des opérations (Règlement Général, article 78). D'où l'obligation est faite aux dirigeants d'une SCI de présenter les informations relatives :
  - la répartition du capital social en décrivant la proportion détenue par les personnes physiques et celle détenue par les personnes morales
  - un extrait du casier judiciaire et un curriculum vitae des mandataires sociaux et des principaux dirigeants de la SCI ainsi que les moyens humains affectés à sa gestion.
  - Moyens techniques, ceux-ci concernent le matériel utilisé et les logiciels de gestion mis en place pour son fonctionnement.

La personnalité juridique de la SCI sera acquise après examen des différents documents présenté et dès la notification de son agrément par le Conseil Régional, l'OPCVM concerné procède à ses frais à l'accomplissement des formalités de publicité légale, notamment au Bulletin Officiel de la Cote. Toutefois, la publication de la décision d'agrément doit intervenir au plus tard quatre-vingt-dix (90) jours après sa notification par le Conseil Régional.

## **I.2. Les différents principes généraux affiliés aux sociétés de capital investissement**

Dans l'analyse suivant, il sera question de faire un zoom sur certaines dispositions particulières que doivent respecter les SCI dans la zone UEMOA afin de garantir le bon fonctionnement et le contrôle du marché financier régional.

### **I.2.a. Les contraintes liées au Siège social et au Capital minimum requis**

Toutes les SCI exerçant dans la sous-région ont pour obligation d'avoir leur siège social dans l'un des pays de l'espace UEMOA. Ensuite elles se doivent de posséder un capital minimum de deux cent cinquante (250) millions Francs CFA et les actions doivent être intégralement libérées à son émission. L'article 5 de l'Instruction n° 21/99 et celui l'article 3.2 de l'instruction n° 45/2011 sont de bon guide sur ce sujet. Aussi, le montant du capital doit être égal à tout moment à la valeur de l'actif net de la société, déduction faite des sommes distribuables. Ainsi on a :

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{CMR} = \text{AN} - \text{Dividende distribués} \\ \text{CMR} \geq 250\,000\,000 \end{array} \right.$$

Avec CMR : Montant du Capital Minimum requis

AN : Montant Actif Net

### **I.2.b. Les contraintes liées à la gestion des actifs**

La gestion des actifs est l'élément principal dans la prise de décision sur l'achat et la cession d'un actif dans les SCI. En effet, elles sont contraintes de respecter plusieurs dispositions dans la gestion de leur portefeuille comme stipulées dans l'instruction n°46/2011 relative à la classification et aux règles d'allocation d'actifs des organismes de placement collectif sur le marché financier régional de l'UMOA. Les plus importantes sont les suivantes :

- Celle relative à la durée de détention de certains actifs (article 3)

Les SCI n'ont pas le droit de disposer d'une action cotée en bourse pendant une durée de deux(2) ans à après l'admission de cette dernière en bourse.

- Celle relative à la limitation sur les actifs (article 16)

Les SCI ne peuvent investir 15% de leurs actifs nets dans une même entreprise. Ce montant pourrait atteindre les 20% sauf si cette dernière est cotée à la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières(BRVM). Mais, le montant cumulé des valeurs représentants plus 15% de son actif ne doit jamais dépasser 45%.

Aussi, selon l'article 2 Directive n° 02/2011/CM/UEMOA, elles doivent posséder dans leur portefeuille, en tout instant 50% au moins des actifs ou des participations de sociétés non cotées en bourse, sous peine de perte de certains avantages fiscaux.

Il faut savoir que le non-respect de ces différentes dispositions peuvent entraîner le retrait de l'agrément d'exercice jusqu'à sa prise en compte.

### **I.3. Dispositifs fiscaux avantageux pour les sociétés capital investissement**

Les autorités de l'UEMOA, conscient de l'importance des SCI dans le financement des petites et moyennes entreprises dans l'Union, ont décidé de faciliter le métier du capital investisseur dans la région, par la mise en place de mesures fiscales assouplissantes. Elles se traduisent par deux(2) principales directives qui sont :

- Directives n° 02/2010/CM/UEMOA du 30 mars 2010 portant harmonisation de la fiscalité applicable aux valeurs mobilières dans les Etats membres de l'UEMOA
- Directive n° 02/2011/CM/UEMOA du 24 juin 2011 portant harmonisation de la fiscalité applicable aux entreprises d'investissement à capital fixe au sein de l'UEMOA

#### **I.3.a. Les exonérations de droit et taxes et l'exonération d'impôt sur les revenus des titres**

Ces allègements fiscaux commencent au début de la constitution de l'entreprise jusqu'à la fin des quinze (15) premières années de sa création de la société. En effet, les SCI sont exonérées des droits et taxes pour la formalité d'enregistrement pendant la constitution de l'entreprise. En plus, cette exonération se poursuit aussi bien pour l'impôt sur le bénéfice que pour l'impôt sur le revenu des titres de participation. Ensuite ces allègements prennent différentes formes car elles sont encore dispensées d'impôt sur les plus-values de cessions lorsque les titres ont été détenus pendant une durée de (03 ans).

Enfin, les SCI sont exemptes de tout paiement de taxes indirectes sur toutes les opérations financières liées à leurs activités dans la zone, hormis la TVA.

### **I.3.b. Exonération sur la distribution des dividendes pour les actionnaires et la non double taxation**

Tous les revenus distribués d'un résultat positif des SCI à leurs actionnaires sont dispensés du paiement d'impôt. Ainsi les actionnaires sont dispensés du paiement des impôts sur leurs revenus issus de la SCI.

Par ailleurs ; il faut savoir que les autorités ont couverts les SCI de la double imposition et taxation dans les Etats membres de l'UEMOA. Donc, les prélèvements sur les revenus et les plus-values de ces titres sont libératoires de toutes autres taxes dans la zone.

Toutefois, les SCI pourront bénéficier de tous ces dispositifs fiscaux à conditions qu'elles détiennent à tout instant, dans leur portefeuille, 50% des titres de participations des sociétés non cotées à la BRVM.

Il faudra reconnaître que les autorités de la zone UEMOA ont mis des dispositions réglementaires avantageuses afin de favoriser le développement du capital-investissement dans la zone. Aussi, elles se devaient très vite de réagir pour attirer les flux des capitaux pour les PME qui sont toujours dans le besoin.

## II. L'ENVIRONNEMENT DU FINANCEMENT DES PME DANS L'ESPACE UEMOA

Après avoir débattu de la constitution des SCI, cette partie s'évertuera à faire une présentation générale des problèmes auxquels sont confrontés les PME pour financer leurs activités. Avant tout, il faudra relever les difficultés rencontrées quant à l'élaboration de cette partie et cela dû en grande partie au manque de véritables moyens pour pouvoir mener une enquête de cette ampleur dans toute l'espace UEMOA. Toutefois, ce gap a été comblé tant bien que mal par les études menées par la Banque Mondiale (DOING BUSINESS), les différents rapports de l'Agence Française de développement (AFD) et par le Ministère des Mines, de l'Industrie, de la Transformation Alimentaire des Produits Agricoles et des PME du Sénégal en Avril 2010.

### II.1. Descriptif des PME de l'UEMOA

Ce descriptif se fera en premier lieu au niveau de la structure des PME, ensuite il s'attardera sur le milieu dans lequel évoluent ces derniers.

#### II.1.a. Définition

Selon les pays, les domaines et les objets, il existe plusieurs définitions des PME. Mais depuis la mise en place de la décision n°16/2003/CM/UEMOA du 22 décembre 2003, relative au programme d'actions pour la promotion et le financement des PME dans L'UEMOA, le Conseil des Ministres a décidé d'une définition communautaire à laquelle les différents Etats membres devront s'y conformer au travers d'une charte des PME. En attendant, il est donné de croire que celle-ci pourrait s'apparenter à celle du Sénégal et de la Côte d'Ivoire.

##### i. Au Sénégal

Au Sénégal, le Gouvernement a adopté à la date du 6 février 2008, la loi d'orientation qui définit deux grandes catégories de PME: la Petite entreprise et la Moyenne entreprise.

La Petite Entreprise est caractérisée par :

- Un effectif compris entre un (1) et vingt (20) employé(s),
- La tenue d'une comptabilité allégée ou de trésorerie certifiée par la structure de gestion agréée (SGA) selon le SYSCOA ;
- un chiffre d'affaires annuel hors taxe n'atteignant pas les limites suivantes prévues dans le cadre de l'impôt, à savoir:

- ✓ cinquante (50) millions de FCFA pour les Petites Entreprises qui effectuent des opérations de livraisons de biens ;
- ✓ vingt-cinq (25) millions de FCFA pour les entreprises qui effectuent des opérations de prestations de services ;
- ✓ et cinquante (50) millions de FCFA pour les entreprises qui effectuent des opérations mixtes telles que définies par les textes relatifs à l'impôt.

La Moyenne Entreprise répond quant à elle aux critères suivants :

- un effectif inférieur ou égal à deux cent cinquante (250) employés ;
- la tenue d'une comptabilité selon le système normal en vigueur au Sénégal (SYSCOA) et certifiée par un membre inscrit à l'ordre national des experts comptables et comptables agréés(ONECCA) ;
- chiffre d'affaires annuel hors taxe inférieur à 5 milliards de FCFA.

## **ii. En Côte d'Ivoire**

En Côte d'Ivoire, le décret no 2012-05 du 11 janvier 2012 définit les PME comme suit :

La PME est une entreprise qui emploie en permanence moins de deux cents personnes et qui réalise un chiffre d'affaire annuel hors taxes inférieur ou égal un milliard de francs CFA. Au sens des textes l'entreprise ici, pourrait être une entité exerçant une activité économique à titre individuel ou familial, une société de personnes ou de capitaux.

Par ailleurs, les PME se composent de :

- Petites Entreprises sont celles qui emploie en permanence moins de cinquante(50) personnes ou ayant un chiffre d'affaire annuel hors taxes inférieur ou égal cent cinquante millions de francs CFA.
- Moyenne Entreprises se définissent comme celles employant en permanence moins deux cents personnes ou qui réalise un chiffre d'affaire hors taxes supérieur à cent cinquante millions de francs CFA et inférieur ou égal à un milliard de francs CFA.

Au vu des deux définitions, il reste de grandes similitudes quant au nombre des employés et au chiffre d'affaires réalisés. Cependant jusqu'à ce jour, il n'existe pas encore une définition officielle adoptée par l'ensemble des huit (8) Etats membres de l'UEMOA. En outre, les PME évoluent aussi dans couches économiques différentes.

### **II.1.b. Caractéristiques socio-économique des PME**

D'après les études<sup>5</sup> menées par la Banque mondiale et AFD, ils existent des PME tant au niveau du secteur informel que secteur formel, selon les couches sociales et économiques.

#### **i. Le secteur informel**

Les PME du secteur informel qui représentent et regroupent l'ensemble des entreprises qui ont du mal à satisfaire ou à se conformer aux normes réglementaires en vigueur pour les entreprises c'est-à-dire l'enregistrement, la tenue de comptes sincères, la fixité du lieu de travail et le paiement de taxes (le réel ou le forfait). L'accès au crédit bancaire reste très limité pour eux. Cette étude a aussi révélé qu'il existe des PME du secteur du gros informel et du petit informel.

Les PME du gros informel sont comparables aux entreprises modernes, mais elles se comportent de manière informelle. Ces entreprises satisfont à tous les critères de la formalité, à l'exception d'un, principalement : leurs comptabilités ne sont pas honnêtes. Elles sous-évaluent de façon volontaire ou involontaire leur actif pour ne pas être imposé au réel. Ces entrepreneurs, bien que très talentueux et travailleurs, ont souvent un faible niveau d'éducation formelle et les capacités managériales très limitées. Elle utilise un style de gestion presque autarcique en déléguant très peu de tâches. La structure organisationnelle est de type hiérarchique, avec un seul individu, bénéficiant d'un niveau minimal d'assistance et de collaborateurs presque inexistant, qui gère toutes les activités de l'entreprise. La tenue de comptes est souvent confiée à des comptables indépendants. Un simple désaccord avec les autorités peut sonner le glas de leur activité. Leur existence est souvent très fortement liée à celle de son propriétaire. Il est difficile de faire une distinction claire entre le patrimoine de la structure et celui de son propriétaire.

Tandis que les PME du petit informel incluent toutes les entreprises qui paient l'impôt au forfait ou ne paient pas d'impôt du tout, et dont le chiffre d'affaires est inférieur à 50 millions de FCFA. Certaines d'entre elles sont enregistrées et ont un lieu de travail fixe, mais très peu ont cependant accès au crédit bancaire. Elles évoluent dans un environnement d'anarchie totale dans laquelle toutes les règles d'organisation managériale sont bafouées. Le fonctionnement de l'entreprise tourne très souvent au tout d'un seul et unique individu dont la personnalité et celle de l'entreprise ne font qu'une.

---

<sup>5</sup> Retranscription de l'étude « Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone », étude réalisée par la Banque mondiale et AFD à partir d'une enquête dans les pays de l'Afrique l'Ouest, 2012.

## ii. Le secteur formel

Les PME du secteur formel sont celles qui généralement tiennent une comptabilité régulière et sont enregistrés dans les registres de commerce de la zone. En effet, elles sont enregistrés auprès des autorités fiscale, payent l'impôt au réel, ont des dirigeants et des employés ayant des niveaux d'étude assez proches de ceux des grandes entreprises de la place. Aussi, même si cela reste très limité, elles ont un accès au crédit bancaire et utilisent très souvent les technologies d'information et de communication (TIC). Les tableaux ci-dessous font un bref récapitulatif des caractéristiques socio-économiques des PME dans les principales capitales de l'UEMOA même si Abidjan n'y est pas.

**Tableau 1: Caractéristiques des entreprises du formel, du gros informel et du petit informel**

	Formel	Gros informel	Petit informel
Paiement régulier de l'impôt sur le revenu	Oui	Quelquefois	Très rarement
Tenue d'une comptabilité honnête	Oui	Non	Très rarement
Enregistrement	Oui	Oui	Quelquefois
Chiffre d'affaires dépassant 50 millions de FCFA	Oui	Oui	Très rarement
Local fixe	Oui	Oui	Quelquefois
Éligibilité pour les prêts bancaires	Oui	Oui	Très rarement

Source: Nancy B, 2012, P61

En bref, il faut savoir que les PME évoluent dans des milieux économiques et sociaux assez hétérogènes et sont difficiles à appréhender. D'où la difficulté des autorités de l'UEMOA à trouver une définition commune des PME dans l'union. Comptant sur la bonne volonté des Etats membres, elle ne saurait tarder par la mise en place d'une charte des PME harmonisée. Cependant, leur structure et leur organisation restent similaires les unes par rapport aux autres dans l'espace UEMOA.

## III. ETUDE DE LA SATISFACTION DES BESOINS DES PME

Cette étude consistera à faire ressortir le besoin réels des PME ensuite d'apprécier la satisfaction de ces besoins.

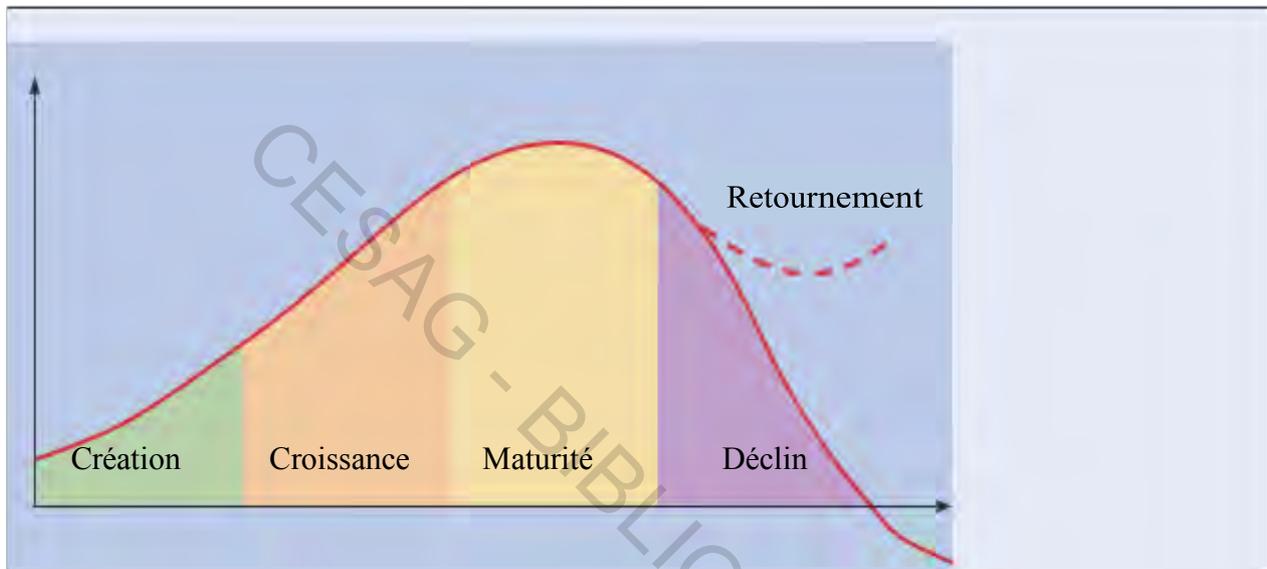
### III.1. Evaluation des besoins des PME

Comme toute entreprise moderne, les PME ont aussi des besoins tant au niveau financier que organisationnel. Il s'agira ici d'en faire l'évaluation et de voir les moyens qui s'offrent à elles actuellement pour les juguler.

### III.1.a. Les Besoins financiers des PME

Ce n'est pas fortuit si des études estiment que 80 à 90 % des PME de l'Afrique Subsaharienne (ASS) connaissent des contraintes de financement importantes (PROPARCO, 2009). En effet, leurs besoins de financement varient en fonction des phases de croissance de leur activité ou de leur cycle de vie. La structure de financement des PME sont similaires à celle des grandes entreprises même si les montants ne sont pas importants. Ces tableaux suivants aideront à mieux cerner les caractéristiques des besoins des PME.

**Figure 1: Les étapes du développement d'une entreprise**



Source : Urs F, Al , 2009, P5

L'enquête<sup>6</sup> de la Direction des PME du Sénégal en 2010 révèle que 22% des entreprises sont en phase de consolidation, 43% en phase de développement et les entreprises en phase de démarrage ne comptent que pour 14%. L'essentiel de leur demande est basé sur l'acquisition de matériel et le financement des stocks.

Il faut remarquer que les besoins financiers des PME se situent généralement soit au niveau de leurs cycles d'exploitation (BFR), soit au niveau de leurs cycles d'investissement (FR ou capitaux propres). Par ailleurs, les Start-up sont celles qui ont plus besoin d'accompagnement financier tant au niveau de la formation Capital social qu'au niveau du BFR. (cf. Annexe 3,4)

<sup>6</sup> Etude sur l'offre et la demande de financement des PME au Sénégal, Direction des PME du Sénégal, Avril 2010, P53

### III.1.b. Besoin d'assistance Technique et managériale

Dans leur généralité, les PME souffrent plus de défaut d'assistance technique et managériale que financier ce dernier qui est très souvent mis en avant. L'assistance technique dont elles ont besoin se porte principalement, d'une part, sur la mise en place d'une comptabilité de gestion et de tableaux de bord qui permettent de suivre les principaux indicateurs de performance. D'autre part, elles doivent être accompagnées dans les différentes phases de leur croissance comme l'élaboration d'un Business plan, la définition d'un modèle économique et le positionnement stratégique.

En outre, elles ont tout aussi besoin d'une restructuration organisationnelle et d'une bonne gouvernance afin d'améliorer leur gestion et au passage ses performances. Du fait de leur caractéristique structurelle intrinsèque, en général, les PME connaissent des insuffisances d'organisation, notamment en ce qui concerne les ressources humaines (la mauvaise qualification de sa main d'œuvre), la gestion administrative (mauvaise maîtrise de la fiscalité et les fonctions de contrôle).

**Tableau 2: Contraintes administrative et organisationnel des PME**

Contraintes	Fréquence
Secteur informel	23,8%
Procédures administratives et tracasseries	14,8%
Taxes trop lourdes/en augmentation	44,30%
Règlementation fiscale imprécise	13,8%
Système judiciaire	1,9%
Manque d'information sur les marchés potentiels	7,8%
Cadre réglementaire limitatif	3,1%
Taille du marché	31,3%
Performance des services d'appui	3,4%
Productivité faible du personnel	6,4%
Rareté du personnel qualifié	6,9%
Coûts des autres facteurs trop élevés	35,00%
Compétition étrangère	13,5%
Absence de projets clairs	3,4%
Influences climatiques	4,3%
Instabilité du secteur d'activité	21,7%

Source : Direction des Petites et Moyennes Entreprises Sénégal, 2010, P52

A y voir de très près, les (PME) ont des contraintes qui se présentent de la façon suivantes :

- la trop grande personnalisation du pouvoir au sein des PME ;
- par rapport aux entreprises La faiblesse des fonds propres ;

- le taux de mortalité élevés des PME ;
- la faible fiabilité des systèmes d'information et de gestion La qualité insuffisante des dossiers de demande de finance (Business Plan) ;
- l'insuffisance de l'appui conseil ;
- la faiblesse des garanties offertes ;
- l'inexpérience des dirigeants de PME dans la gestion.

En fait, ceux-ci, est la résultante de dirigeants des PME naviguant à vue, sans un plan stratégique claire, ni un modèle de croissance. Il est donc clair que celles-ci, ont non seulement besoin d'accompagnement financier mais aussi de support technique et managérial.

### **III.2. Analyse de la satisfaction des besoins des PME**

Maintenant que les besoins des PME et de ses dirigeants sont connus, il est donc primordial de voir s'ils sont satisfaits par les structures de financement qui existent déjà.

#### **III.2.a. Satisfaction des besoins par les institutions de crédits**

Dans la zone UEMOA, les banques et les institutions de microfinance sont les principales sources de financement des PME.

##### **i. Les banques**

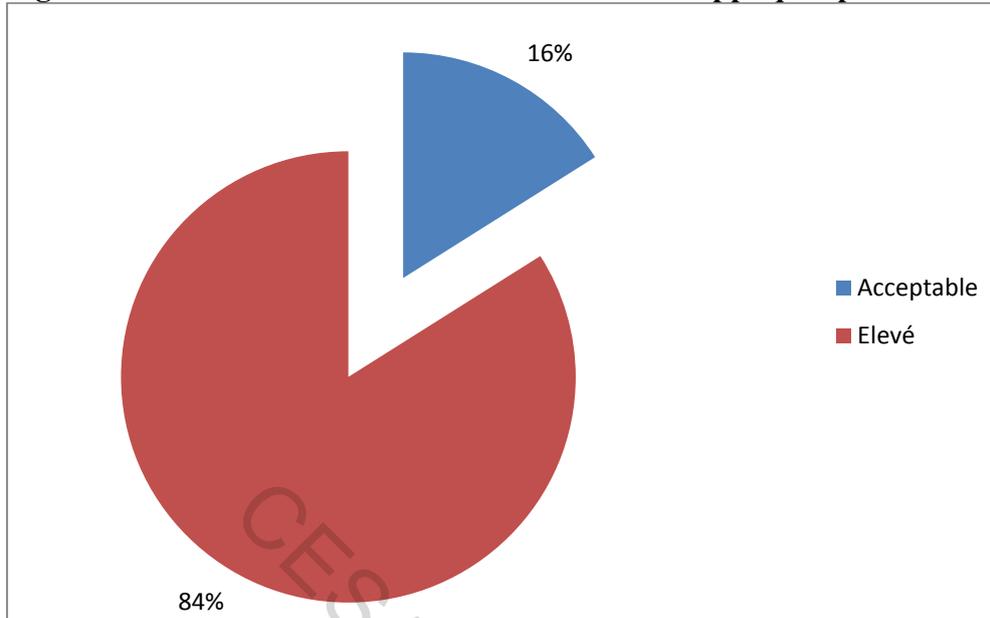
Aujourd'hui, la relation entre les banques et les PME de l'UEMOA s'est considérablement dégradée depuis plusieurs années au point de se mué en un divorce totale. L'asymétrie d'information et les dernières reformes bancaires sont les principales causes de cette discorde.

En effet, les Banques considèrent que les PME évoluent dans un environnement informel, difficilement maitrisable, dans lequel leur fonctionnement est très désorganisé. Ainsi, la plupart des PME ne tiennent pas assez correctement leur comptabilité. Or sans information, ni de garantie, les risques sont élevés ; il devient donc très difficile pour les banques de faire une offre de produits adaptée aux PME. Les principaux produits proposés par les banques sont les suivantes :

- Crédits à court terme ;
- Escompte ;
- Avances sur marchés ;
- Facilités de caisse ;

- Crédits à moyen et long terme.

**Figure 2: Satisfaction des PME aux taux d'intérêt appliqués par les banques**



**Source : CEPOD, 2005, P40**

Par ailleurs, la mise en application des dispositifs prudentiels, rend la tâche des banques encore plus difficile dans la satisfaction des besoins des PME. En d'autres termes, il est fait obligation aux banques de provisionner à 100% les risques privés non couverts par des garanties réelles. Quant aux risques assortis de garanties réelles, ils sont de 50% au moins avant le troisième exercice et 100% avant le quatrième exercice (dispositif prudentiel, BCEAO). En plus, le montant de fonds propres doit être à tout moment supérieur ou égale à 8% d montant des risques pris (capital minimum requis, Bâle II).

Fort de ce constat, les banques mettent ainsi des procédures de crédit draconiennes qui font que 51% des Petites entreprises et 44% des moyennes de l'Afrique subsaharienne ont des difficultés d'accès au crédit bancaire (PROPARCO, 2010). Celles qui arrivent à passer les mailles du filet dans l'espace UEMOA, en plus de supporter systématiquement le taux d'usure de 15% et les frais de dossier, elles ne bénéficient ni de conseil, ni d'appui technique leur permettant d'assurer leur bon fonctionnement.

Malgré tous les différents produits sophistiqués bancaires et les lignes de financement mise à leur disposition, les PME ne peuvent trouver satisfaction chez leurs banquiers qui privilégient les prêts à court et à moyen terme car elles ne présentent aucune garantie pour la couverture des risques, d'où l'indice de la banque mondiale de 2,25 d'accès au crédit bancaire des PME dans la zone UEMOA. Les PME sont donc obligées de se tourner vers d'autres sources de financement.

## ii. Les Institutions de Microfinance (IMF)

Les IMF sont généralement les derniers recours des PME et se situent à proximité de ces dernières. Au Sénégal, le portefeuille clientèle des IMF est composé principalement à 90% des PME (Direction PME Sénégal, 2010). Et cela devrait être sensiblement pareil dans tous les autres Etats membres de la zone UEMOA. Aussi, ces IMF proposent pratiquement les même services que les banques mais à des coûts assez exorbitants.

Plus précisément, il faut comprendre que les prêts sont obtenus à la suite de certaines conditions, jugées prétentieuses de la part des IMF. L'apport personnel variable de 15 à 25% du concours sollicité et la recherche des avals sont des conditions difficiles à respecter pour les PME. En plus la durée des prêts ne peut excéder les 36 mois sauf pour la construction immobilière qui est de 5 ans. Au-delà, les clients des IMF se plaignent de ne pas obtenir assez de crédit malgré les taux élevés pratiqués par les institutions prêteuses. Les taux pratiqués sont quelquefois plus élevés que le taux d'usure (24%) (Direction PME Sénégal, 2010).

S'il est vrai que les IMF ont fortement contribué au développement, il n'en demeure pas moins que, sous sa forme actuelle, elles restent inadaptées à la culture entrepreneuriale et permettent par le développement des PME car les coûts de financement sont excessivement élevés et ne peuvent que financer le court terme et le moyen terme.

**Tableau 3: Source de financement des PME**

Ville	Fonds internes ou bénéfiques non distribués	Financement bancaire	Prêt familial ou d'un ami	Épargne, don, héritage
Dakar	64%	13%	4%	20%
Cotonou	70%	14%	4%	12%
Ouagadougou	59%	10%	19%	12%

Source: Nancy B., Al , 2012, P 124

### III.2.b. Les Autres sources de financement

Les autres sources de financement qui s'offrent aux PME dans la région sont les lignes de crédits et les sociétés de capital-investissement.

#### i. Les lignes de crédits de la zone UEMOA

Ils existent une multitude de lignes de crédits dans l'espace UEMOA dédiées au PME dont les montants varient d'un pays à un autre et destinées à tous les secteurs économiques. La plupart sont logées par les banques et les IMF dont la gestion a déjà été débattue. Les lignes

de crédits mises à la disposition des banques par l'Etat ou par des structures de refinancement ne sont utilisées que de manière partielle ; car les banques considèrent souvent que les marges tirées de ces lignes sont jugées relativement faibles et leur gestion est parfois lourde, (CEPOD, 2005).

## ii. Les sociétés de capital investissement exerçant dans l'UEMOA

Il existe principalement quatre(4) sociétés de capital-investissement qui opèrent dans la zone, ce sont:

- CAURIS MANAGEMENT ;
- ADVANCED FINANCE AND INVESTMENT GROUP (AFIG),
- AUREOS CAPITAL;
- EMERGING CAPITAL PARTNERS (ECP).

Cauris Management est la première structure de gestion de fonds de capital-investissement à intervenir dans la zone au niveau du capital risque. Elle opère depuis 1996 et est basé à Lomé et Abidjan. Depuis sa création, elle a investi dans plus de 40 sociétés présentes dans 9 pays de la sous-région. Elle s'intéresse principalement aux entreprises à forte potentielle de croissance qui ont un chiffre d'affaire supérieur à 1 milliard.

AFIG a été créé en 1994 et elle possède une représentation au Sénégal. Aussi, elle s'est centrée sur le capital de croissance mais dans leur portefeuille d'actif les PME n'y figurent pas.

Tandis qu'AUREOS CAPITAL, basé au Sénégal, exerce dans l'espace UEMOA depuis 2003 pour effectuer des investissements en fonds propres et quasi-fonds propres dans des PME d'Afrique subsaharienne. Toutefois, elle cible les PME ayant des fonds propres équivalents à au moins 3 milliards de FCFA.

ECP évolue depuis 1997 dans la sous-région et elle est à sa représentation en Côte d'Ivoire. Cependant, les PME ne font pas partie de son champ d'action. Elle cible généralement les grandes entreprises telles que la SONATEL, ECOBANK, NESTLE etc.

En gros, parmi les SCI qui existent dans la sous-région, aucune d'entre elle ne s'intéressent véritablement au PME car poussée la rechercher rentabilité rapide et de rendement élevé. Il est donc difficile encore pour les PME de trouver satisfaction auprès de ces dernières.

De cette partie, il faut retenir que les PME présentent des différents besoins de financement qui restent toujours en soif de satisfaction. Et cela, malgré la présence de tous ces

acteurs du système financier de la zone UEMOA. Car les PME ont n'ont seulement besoin d'accompagnement financier mais elles doivent être aussi appuyé de façon technique et dans son organisation. En effet, les PME sont comme le diamant brut dans de la boue qui ont juste besoin d'être nettoyer et polis pour faire apparaitre son éclat aux yeux de tous.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

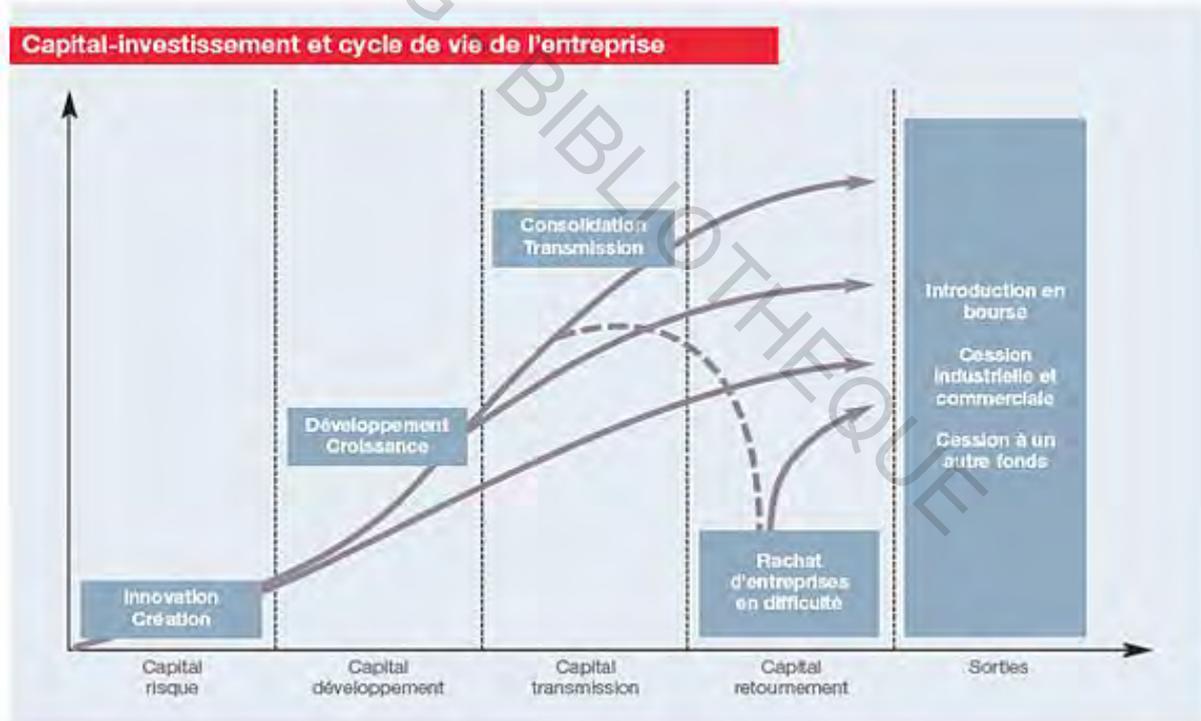
## Chapitre II: LE FONCTIONNEMENT DE LA SOCIETE DE CAPITAL- INVESTISSEMENT FACE AUX BESOINS DES PME DE LA ZONE UEMOA

Dans ce chapitre, le travail consistera à proposer des solutions et les différentes activités de la SCI aux PME qui seraient adaptées à leur besoin.

### I. L'APPROCHE ADEQUATE DE FINANCEMENT DES PME MISE EN PLACE PAR LA SOCIETE CAPITAL-INVESTISSEMENT

Pour répondre aux besoins des PME, les différentes stratégies d'approche de la société de capital investissement se résume en quatre (4) points qui sont notamment le Capital-Risque, le Capital Développement, le Capital Transmission(LBO) et le Capital Retournement. Ces instruments de financement doivent être manipulés de façon particulière afin de s'adapter aux PME de l'espace UEMOA.

Figure 3: Les différentes interventions du Capital investissement dans la vie d'une PME



Source : <http://www.sethkoko-blog.com/article-c-est-quoi-le-capital-investissement-114479708.html>

#### I.1. Le Capital-Risque (CRQ)

Le capital-risque consistera à financer et d'accompagner les nouvelles idées entreprises ou Start-up prometteuses. En d'autres termes, Il s'agira de financer les idées d'entreprises qui

seront considérées innovantes et porteuse d'avenir. Ainsi, tous les projets et idées seront développés, étudiés ou être améliorés de façon continue et consensuelle. Le principe sera de faire une analyse des forces et faiblesses de chaque projet d'entreprises d'aider à la mise en place d'un business plan fiable pour assurer son financement et nouer un partenariat solide avec ses précurseurs en prenant des participation à hauteur de 50% mais ne constituant pas plus de 10 % des fonds propres de la SCI. Compte tenu du risque assez élevée, la rentabilité espérée ne devrait pas être en dessous des 25% à la cession après 5 ans.

Aux porteurs d'idée, il leur sera proposé de laisser la gestion comptable et financière aux mandataires de la SCI. Ce contrat de participation sera signé pour une durée de cinq(5) ans minimum. Après laquelle celui-ci pourra décider de racheter lui-même les parts de renouveler le contrat de partenariat.

### **I.2. Le Capital Développement (CD)**

Le capital développement est le fait pour la SCI d'intervenir dans la PME par la prise de participation lorsqu'elle entame une phase de croissance rapide. En effet, les PME seront financer dans leur projet d'expansion (financement du cycle d'exploitation), de pénétration des nouveaux marchés ou encore le financement de nouvelle acquisition.

Par ailleurs, elle sera accompagnée ou suivie au niveau de sa réorganisation que de la mise en place de la nouvelle stratégie d'orientation. il sera plus question de supervision et de conseil.

Ainsi, pour les PME se trouvant dans cette situation la rentabilité minimum exigé à la cession sera de 50% minimum et jusqu'à 15% de l'actif pourrait être investir mais cela ne devrait pas excéder 25 % des participations de la PME. La SCI et les propriétaires de ces PME pourront signer un contrat allant de jusqu' à 10 ans minimum qui aura pour point d'achèvement :

- la cession aux mêmes partenaires ou à toute autre entité
- la revente des titres en bourse (en fonction de la taille que la PME aura atteinte)
- ou le renouvellement tacite d'un autre contrat pour une autre durée.

### **I.3. Le Capital Transmission (CT/LBO)**

Leveraged Buy-Out en anglais (LBO), se définit comme l'achat d'une entreprise saine, financé partiellement par des emprunts bancaires, dans le cadre d'un schéma financier, juridique et fiscal spécifique où les dirigeants repreneurs sont associés en partenariat avec des

investisseurs financiers spécialiste en vue de réaliser ensemble des plus-values à moyen terme (AFIC, 2003). Il s'agit ici du rachat partiel ou total d'une PME par l'endettement de celle déjà existante en phase de croissance ou d'expansion. Effet les entrepreneurs de celle-ci ne pouvant plus suivre ou n'ayant pas de fils pour assurer la relève. Ensuite, cette PME rachetée sera revendue à une autre PME dans le même secteur ou toute autre entité qui serait intéressé et dans le meilleur des cas ce sera la cession en bourse.

L'achat des titres de participation sera de minimum 55% dont la plus-value sur cession exigible est de 15% minimum et sa durée détention ne devrait excéder les 5 ans. Par contre le coût d'acquisition ne devrait être supérieur à 15% des actifs.

#### **I.4. Le Capital Retournement (CR)**

Le Capital Retournement consiste dans le avancement en fonds propres d'entreprises ayant connu des difficultés et pour lesquelles des mesures permettant le retour aux bénéfices sont identifiées et mises en œuvre (AFIC, 2012). Dans cette branche d'activité, il sera question de venir en aide aux PME en difficulté. Il faudra tout mettre en œuvre pour un retour à des résultats positifs. Ces dernières pourront donc bénéficier d'un plan de redressement ou de restructuration pour un horizon de 5 ans.

Dans cette situation la SCI ne pourra pas investir plus de 10% du montant de ces fonds propres mais sa cession devrait rapporter de 30% sera l'objectif visé sur 5 ans minimum. La participation ne sera pas plus 30% mais il sera exigé dans le contrat la prise de contrôle totale du pouvoir de gestion et de décision pendant au moins les cinq(5) années avenir.

## **II. ANALYSE DE LA FAISABILITE TECHNIQUE**

Ce Chapitre s'attèlera à évaluer la pertinence des offres d'activités proposées aux PME.

### **II.1. Analyse de l'offre d'activité**

L'étude de l'offre a pour but ultime d'évaluer l'attractivité des services vis-à-vis des entrepreneurs et des patrons de PME. De ce part, une enquête<sup>7</sup> a été lancée sur une durée de deux(2) semaines dans l'espace UEMOA. Par ailleurs il faut souligner que les études faites en 2010 par la Direction des PME du Sénégal ont beaucoup contribué à l'analyse des données.

De cette enquête, il ressort que l'offre en capital-investissement serait un véritable soulagement pour les PME. Sur l'ensemble des individus ciblés, plus de 2/3 soit 68.42% étaient favorables à la participation en capital investissement. Aussi, au niveau des montants de financement exigés, environ 6% ont des besoins supérieurs à 100 millions de francs CFA.

Ainsi, la mobilisation d'un fonds d'environ dix(10) milliards serait déjà largement suffisante pour satisfaire le besoin de financement des PME. De là, une bonne rentabilité serait donc envisageable tout en se positionnant sur le segment des PME ayant des besoins de financement inférieurs à un(1) milliard.

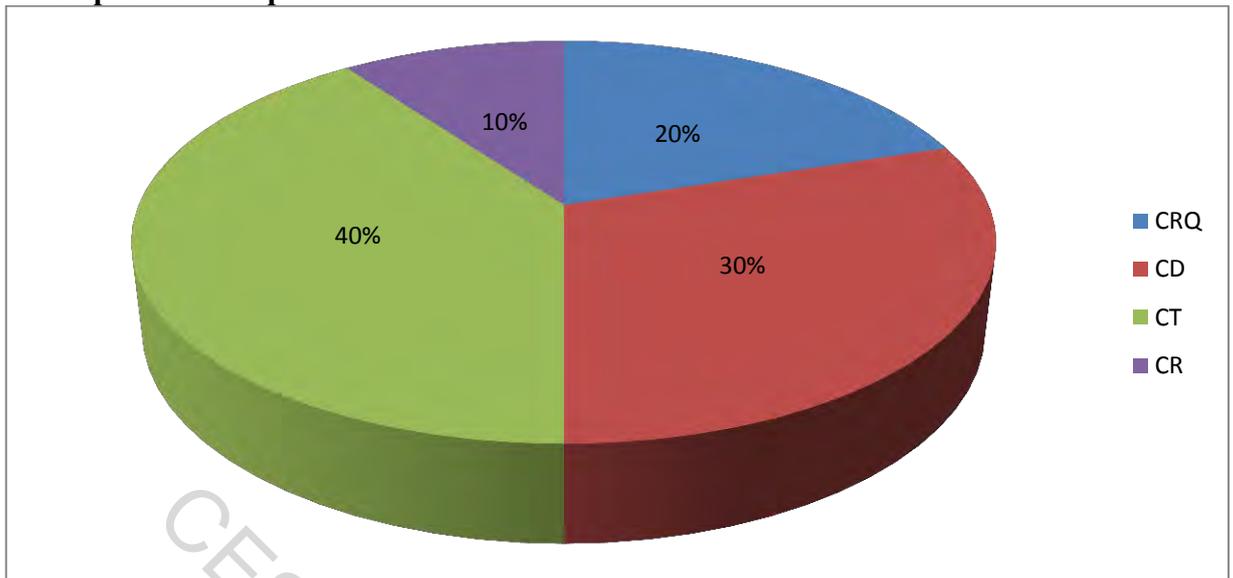
### **II.2. Analyse du fonctionnement de la SCI**

La société capital-investissement prendra des participations majoritaires ou minoritaires dans le capital des PME. A la fin de chaque exercice, elle devra recevoir des dividendes provenant de ces dernières qui à leur tour seront redistribués aux investisseurs. Avant cela, la SCI percevra des commissions de 5% sur chaque fonds qui lui sera confié. Pour les PME en création, la SCI leur réclamera un montant forfaitaire de cinquante-mille (50 000) francs CFA pour l'étude de leur dossier de financement.

Au niveau de l'organisation, chaque cas devrait être étudié de façon méthodique sur 90 jours. A cet effet, chaque équipe devra aller à la rencontre des dirigeants pour apprendre à connaître sérieusement le fonctionnement de son activité et mener des enquêtes sur l'environnement de ces PME. Cela devrait prendre 30 à 60 jours. A la suite de cela, les responsables d'investissement devront établir un rapport qui sera remis au DG qui à son tour à 15 jours pour se prononcer avec l'autorisation préalable du PDG. Toutefois, l'ensemble des PME qui composent le portefeuille de la SCI, doivent être repartis de la façon suivante :

---

<sup>7</sup> Taille des individus interrogés 200.

**Figure 4: Répartition du portefeuille de la SCI en fonction des activités**

### III. DIAGNOSTIC STRATEGIQUE DE SCI

Le diagnostic stratégique s'évertuera à présenter les grandes lignes qui guideront la gestion de la SCI.

#### III.1. Orientation stratégique

La société de capital-investissement aura pour mission de repérer et d'accueillir les PME qui voudront bien se faire accompagner par elle. Tout d'abord, elle devra aller vers les dirigeants par la mise en place d'un système de communication et d'information. Ce système devrait être à mesure d'assurer les bases de la confiance pour un partenariat durable. Ensuite, la SCI doit être à mesure de garantir la sécurité des investissements des bailleurs de fonds et des institutions d'aide au développement car l'objectif de mobiliser dix(10) milliards.

Aussi, aucun secteur d'activité ne sera priorisé afin d'assurer la diversité du portefeuille d'investissement.

#### III.2. Analyse SWOT (Strengths/Weakness-Opportunities/Threats)

Cette analyse permettra à la SCI de connaître ses forces et ses faiblesses afin de profiter des opportunités tout en maîtrisant les menaces.

La SCI devra compter sur la qualité de son personnel et se bâtir une véritable réputation en l'absence de concurrence véritable sur le segment des PME ayant un chiffre d'affaires inférieurs à un milliard.

**Tableau 4: Analyse SWOT de la SCI**

	AVANTAGES	INCONVENIENTS
INTERNE	Forces	Faiblesses
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ressources humaine motivée qualifiées et assez dynamique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Difficulté à mobiliser les fonds d'investissement</li> <li>✓ Manque d'image de confiance et de réputation dans le domaine</li> <li>✓ Manque d'Expérience</li> </ul>
EXTERNE	Opportunités	Menaces
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Absence de véritable concurrent dans le secteur</li> <li>✓ Nombre important des PME en besoins de financement</li> <li>✓ Mesure fiscale incitative</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Nombre important de ligne de financement pour accompagner les PME</li> <li>✓ Méconnaissance des dirigeants des PME du Capital investissement e</li> <li>✓ Peur du nouveau</li> <li>✓ Attachement des dirigeants à la gestion de leur entreprise</li> <li>✓ La lenteur de la mise en place de la charte harmonisée des PME</li> </ul>

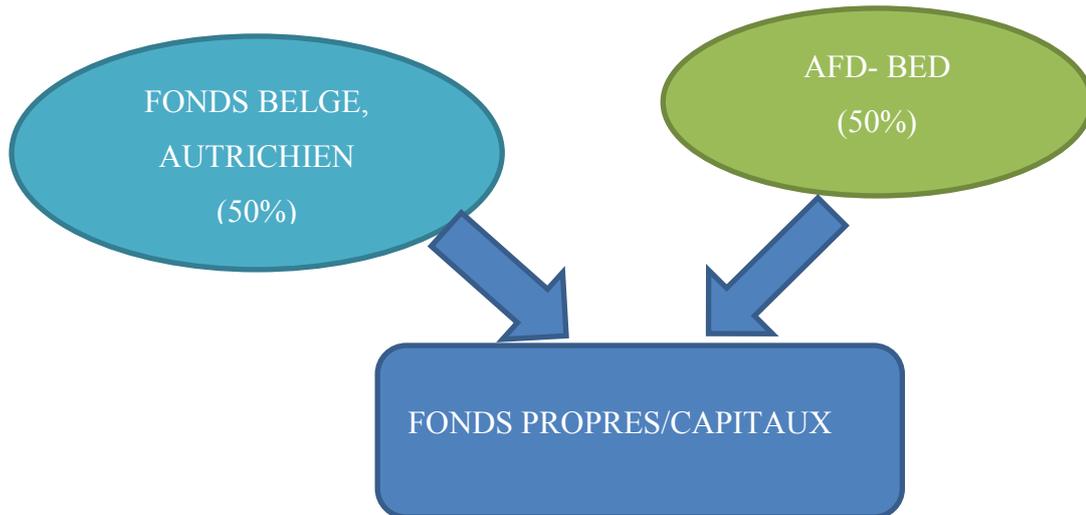
### III.3. Stratégie de communication/marketing

A ce niveau, les actions se mèneront en sur deux(2) volets. La première consistera à approcher les bailleurs de fonds et les dirigeants des PME pour créer une relation de confiance et de partenariat durable. La mise en place de cette stratégie passera par une invitation de ces derniers à des séminaires, des colloques et des rencontres d'échange. Il s'agira de leur présenter les différents aspects du capital investissement et les aides que pourraient leur apporter la SCI.

### III.4. Stratégie de levée de fonds

Le montant des fonds à mobiliser est de 10 milliards minimum. Alors, pour mobiliser les fonds nécessaire, il sera question d'abord de se rapprocher de toutes les institutions étrangères et gouvernementales ayant déposées des lignes de crédit dans les banques pour l'aide au développement des PME. Entre autres, on peut citer celui de la Belgique, l'Autriche, l'AFD et la Banque européenne de développement. Le principe est de rediriger les fonds vers la SCI. Ensuite, il faudra aller aux contacts de certains investisseurs qui sont prêt à nous confier leur capital pour le fructifier.

**Figure 5: Stratégie de Fundraising**



#### IV. RESSOURCES HUMAINES ET ORGANIGRAMME

Comme toutes entreprises, les moyens humains et sa structure organisationnelle sont des éléments essentiels au bon fonctionnement.

##### IV.1. Ressources Humaines

Pour mener à bien ses activités la SCI aura besoin d'un effectif de vingt(20) personnes réparties dans différentes fonctions.

✓ **Président Directeur Général (PDG)**

Il sera la figure emblématique de la société car c'est lui qui sera chargé de donner les grandes orientations de la SCI. Aussi, il devra rencontrer les investisseurs pour la lever des fonds.

✓ **Directeur Général (DG)**

Il sera chargé de mettre en œuvre les actions et de coordonner les activités de prise de participation dans les PME.

✓ **Responsable des investissements en Capital-Risque et Capital Développements**

A la tête d'une équipe de deux (2) personnes, il sera chargé de diriger pour les opérations d'investissement dans la branche des Start up et des PME en phase de croissance.

✓ **Responsable des investissements en capital retournement et des opérations LBO**

Il sera encadré de deux(2) agents. Avec qui; il aura pour mission de mener les opérations d'achat et de restructuration des PME en difficultés ou à fort potentiels.

✓ **Responsable juridique et fiscale**

Il aura pour tâches la rédaction des contrats avec un autre agent qui sera sous sa direction. Il sera accompagné d'un agent.

✓ **Economiste en chef**

Il sera chargé de l'analyse de l'économie des pays de l'UEMOA et de faire de la veille concurrentielle.

✓ **Responsable administratif et financier**

Il sera chargé du suivi administratif et de la gestion comptable et financière de la SCI. Il sera encadré de deux(2) agents.

✓ **Assistance de Direction**

Ce service sera composé de trois (3) personnes qui assureront l'assistanat de l'ensemble de l'équipe et du Directeur ainsi que la gestion des agendas et des appels téléphoniques, courriers, préparation de documents, organisation des réunions et des déplacements.

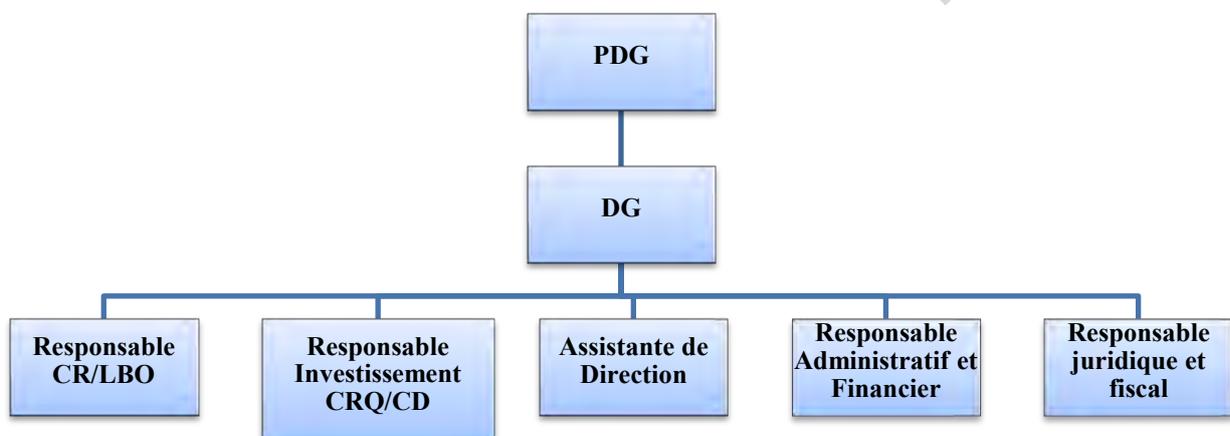
✓ **Les sept (7) agents**

Ces derniers devront accompagner les différents responsables dans leurs tâches et missions quotidiennes.

**IV.2. Organigramme**

Le mode d'organisation qui serait plutôt approprié à la SCI est le style hiérarchique dans laquelle chaque département est dirigé par un responsable qui, lui-même, dépend directement du Directeur. Ce dernier devra contrôler, suivre et coordonner l'ensemble des opérations de participation avec l'ensemble des responsables.

**Figure 6: Organigramme de la SCI**



En somme, le fonctionnement de la SCI selon les approches du capital-risque, capital développement et capital retournement seraient adéquats au financement des PME. Cela s'est traduit par l'analyse de la faisabilité technique, dans laquelle l'enquête effectuée a récolté des avis largement favorable. A partir de cela, une stratégie a été mise en place pour assurer le bon fonctionnement de la SCI. La mise en place de cette stratégie a abouti à la mise en place d'un personnel suffisamment qualifié pour mener à bien les différentes activités de la SCI.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

### Chapitre III: BUSINESS PLAN

C'est l'outil au travers duquel, il faut apprécier la conception du projet, de juger de sa faisabilité et de suivre la trajectoire réaliste de son évolution.

#### I. ANALYSE DES BESOINS EN INVESTISSEMENT DE LA SCI

Cette analyse consistera à évaluer tous les moyens dont la SCI a besoin pour son fonctionnement.

##### I.1. Frais d'établissements et les besoins en Fond de roulement

Le calcul des frais d'établissement et du BFR serviront à évaluer le coût de financement de l'entreprise.

##### I.1.a. Frais d'établissements

Pour la création de la SCI, le Sénégal a été choisi pour accueillir son siège compte tenu de la stabilité des institutions étatiques et de l'environnement politique apaisé et l'environnement des affaires plutôt propice au développement d'une telle activité dans la région par rapport aux autres pays membres de l'Afrique de l'UEMOA. Ainsi, en plus du capital minimum requis de 250 millions, les frais d'établissement concerneront tous les frais engagés pour l'acquisition de la personnalité juridique.

**Tableau 5: Frais d'établissement et immobilisation financière**

Libellé	Montant en F.CFA
<b>Cautionnement (immobilisation financière)</b>	3 600 000
<b>Notarisation des Statuts (1% Capital minimum requis)</b>	250 000
<b>Frais d'Immatriculation au RCCM</b>	32 000
<b>Frais De Publication</b>	40 000
<b>Droit D'enregistrement(Agrément)</b>	2 000 000
<b>Total</b>	5 922 000

##### I.1.b. Les besoins en Fond de roulement (BFR)

Il faut aussi remarquer que dans les SCI le chiffre d'affaire est réalisé en fin d'exercice au moment de la distribution des dividendes donc encaissé en année N+1. Or, pour le fonctionnement de la SCI, il est primordial de financer son cycle d'exploitation, c'est-à-dire qu'elle doit pouvoir couvrir les charges liés à son activités de façon régulière. A ce titre, une

évolution de 5% par an est prévue pour le volume de ses activités que le Responsable financier se devra de suivre et de contrôler. A l'exception du loyer et de la consommation électrique et de l'eau qui reste constant sur les cinq(5) premières années avant de connaître une évolution de 5%. En effet, le taux d'inflation moyenne de la zone UEMOA est de 2,4%<sup>8</sup> et le choix d'une évolution de 5% se justifie par le fait qu'elle prendra en compte le manque de visibilité claire après les dix(10) années. (cf. Annexe 3, Tableau 13)

**Tableau 6: Besoins Prévisionnels en Fond de roulement en milliers (F.CFA)**

Eléments	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05
<b>Total Encaissement</b>	-	<b>100000</b>	<b>100000</b>	<b>100000</b>	<b>100000</b>
<b>Décaissement d'Exploitation</b>	115 290	109 802	114 540	119 514	124 737
<b>Trésorerie d'exploitation</b>	-115 290	-9 802	-14 540	-19 514	-24 737
<b>BFE</b>	-115 290	-125 092	-139 632	-159 146	-183 883

A travers ce tableau, il faut comprendre que le besoin en financement des exploitations s'élève à 183,883 millions de francs CFA.

## I.2. Analyse des besoins Matériels: Immobilisations corporelles<sup>9</sup>

Les besoins matériels se composent principalement d'un local pour le siège, d'ordinateur et de mobiliers pour mener à bien les différentes missions. La valeur des immobilisations corporelles à financer est de 56,6 millions francs CFA.

**Tableau 7: Immobilisation corporelles**

Libellé	Durée	Quantités	Prix Unitaire (F.CFA)	Montant(F.CFA)
<b>Mobiliers de Bureau</b>	10	17	250 000	4 250 000
<b>Ordinateurs de Bureau</b>	5	17	650 000	11 050 000
<b>Ordinateur Portable</b>	5	8	650 000	5 200 000
<b>Imprimante</b>	5	8	450 000	3 600 000
<b>Photocopieuse</b>	5	1	1 000 000	1 000 000
<b>Climatiseur</b>	5	13	500 000	6 500 000
<b>Véhicule</b>	5	2	12 500 000	25 000 000
<b>Totaux</b>				<b>56 600 000</b>

<sup>8</sup> [http://www.uemoa.int/Documents/Publications/IHPC/2013/Note\\_IHPC\\_UEMOA\\_fev\\_2013.pdf](http://www.uemoa.int/Documents/Publications/IHPC/2013/Note_IHPC_UEMOA_fev_2013.pdf) consulté le 12 juin 2014 à 03h41

<sup>9</sup> Voir le plan d'amortissement en annexe 3, tableau 14

En bref, pour la création de la Société de capital-investissement dédié aux PME de l'UEMOA, le montant de l'investissement est de 463,445 millions de francs CFA, réparti comme suit :

Coût de financement= Capital minimum requis +BFR+ Valeur de l'immobilisation Corporelle + Autres Immobilisations (Frais d'Etablissement et de cautionnement)

## II. ANALYSE DE LA RENTABILITE

Cette analyse se fera sur dix(10) ans car il semble avoir une certaine visibilité sur l'activité de capital-investissement sur cette durée. En effet, les SCI de l'UEMOA bénéficient de 15 années d'exonération fiscales à partir de la date de leur création. (Partie I, Chapitre III). Par ailleurs, elle se fera aussi par la valorisation des chiffres d'affaires et des résultats prévisionnels engendrés. Ensuite, l'ensemble sera évalué par un indicateur de rentabilité.

### II.1. Chiffres d'Affaires Prévisionnels

La SCI réalise son chiffre d'affaires au travers de deux(2) moyens qui sont :

- Les dividendes reçus des titres de participations qui pourraient varier d'une année à une autre en fonction des PME et de la politique de distribution des dividendes. Cependant, il sera fait obligation au DG de mobiliser des dividendes à hauteur de 1% des montants totaux investis.
- Les plus-values sur les cessions d'actifs qui sont la marge réalisé sur la revente des titres de participations. Elles devront aussi obéir à certains principes de gestion énoncé plus haut dans le chapitre I de la 2<sup>ème</sup> partie et qui doivent être suivi et contrôlé par le DG. (cf. Annexe 4)

**Tableau 8 : Tableau de chiffres d'Affaires prévisionnel en millions(F.CFA)**

	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5	Année6	Année7	Année8	Année9	Année10
Dividende Perçus (1%)	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Plus-value de cession	-	-	-	-	900 000	-	500 000	-	-	1 500 000
CA Total	100 000	100 000	100 000	100 000	1 000 000	100 000	600 000	100 000	100 000	1 600 000

### II.2. Compte de résultat prévisionnel et Cash-Flow<sup>10</sup>

La prise en compte de l'inflation et de la croissance moyenne de la zone sont des facteurs importants qui ont été prise en compte dans l'élaboration du résultat prévisionnel. Il

<sup>10</sup>Voir annexe 3 pour le détail des calculs

faut rappeler que la SCI est exonérée de l'impôt sur quinze (15) ans. Ensuite, le taux d'inflation moyenne est de 2,4% en 2013(UEMOA, 2013) mais compte tenu de la durée plutôt longue de prévision celui de 5% sera retenu pour tous les calculs.

**Tableau 9:Tableau des résultats Prévisionnels et des Cash-flow actualisé (en milliers F.CFA)**

	Année01	Année02	Année03	Année04	Année05	Année06	Année07	Année08	Année09	Année10
<b>RESULTAT AVANT IMPOT</b>	-32 532	-31 122	-35 860	-40 834	763 943	-52 860	391 381	-64 665	-71 014	1 272 320
IMPOT (0%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>RESULTAT NET</b>	-32 532	-31 122	-35 860	-40 834	763 943	-52 860	391 381	-64 665	-71 014	1 272 320
DOTATION AUX AMORT	11 320	11 320	11 320	11 320	11 320	11 886	11 886	11 886	11 886	11 886
<b>CASH FLOW</b>	-21 212	-19 802	-24 540	-29 514	775 263	-40 974	403 267	-52 779	-59 128	1 284 206
CASH FLOW ACTUALISE(1,115)	-19 015,69	-15 913,65	-17 679,04	-19 061,23	448 849,79	-21 266,33	187 631,59	-22 014,39	-22 108,92	430 465,97
<b>VALEUR ACTUEL NETTE</b>	-19 015,69	-34 929,34	-52 608,39	-71 669,62	377 180,17	355 913,85	543 545,43	521 531,048	499 422,12	929 888,1

Le taux d'actualisation est le résultat de la somme du taux d'inflation ( $t_i$ ) et du taux sans risque ( $T_{sr}$ ). Par ailleurs, le taux sans risque est le taux d'emprunt obligataire<sup>11</sup> le plus long de la zone UEMOA qui est de 6,55<sup>12</sup>.

### II.3. Indicateurs de la rentabilité

L'analyse de la rentabilité de la mise en place de la SCI se fera à travers la valeur actualisée nette des flux de trésorerie (VAN), le délai de remboursement des capitaux investis(DRCI) et le Taux Rentabilité Interne (TRI).

#### ➤ VAN

Il est constaté une nette évolution des flux financiers qui se traduit par une VAN positive à la cinquième année pour atteindre la valeur 929,88 millions de francs CFA à la fin de la dixième année.

#### ➤ DRCI

DRCI représenté le nombre d'années nécessaires pour récupérer le montant des capitaux investis qui est de 489,654 millions. Au regard du tableau prévisionnel des cash-flows actualisés (tableau 9), il faudra sept (7) ans. Cette durée est acceptable dans la mesure où la

<sup>11</sup> [http://www.bceao.int/IMG/pdf/01\\_situation\\_des\\_titres\\_publics\\_realisees\\_en\\_2014.pdf](http://www.bceao.int/IMG/pdf/01_situation_des_titres_publics_realisees_en_2014.pdf), consulté le 16 juin 2014 à 2h37

<sup>12</sup>  $t_a = t_i + t_{sr} = 5 + 6.55 = 11.55\%$

plupart des SCI réalisent leurs opérations d'investissement pour des durées plus longues que celle observée.

➤ **TRI**

Cet indicateur met en exergue la capacité du projet à supporter des coûts de financement de son capital c'est à-dire le taux d'endettement à partir duquel le projet n'est plus rentable. Ici ce taux est de **131%**, ce qui est très largement favorable. Il est dû en majeure partie de l'impôt exonéré.

**III. Plan de financement**

Le financement de la SCI se fera sur les cinq (5) premières années pour permettre à SCI d'amorcer véritablement sa croissance.

**Tableau 10: Plan de financement des 5 premières années (en milliers F.CFA)**

	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
<b>BESOINS (durables)</b>					
<b>Frais d'établissement</b>	2322				
<i>Notarisation des Statuts (1% Capital Social)</i>	250				
<i>Frais d'Immatriculation au RCCM</i>	32				
<i>Frais De Publication</i>	40				
<i>Droit D'enregistrement(Agrément)</i>	2000				
<b>Immobilisations corporelles</b>	56600	0	0	0	0
<i>Travaux / aménagements</i>					
<i>Véhicule</i>	25 000	0	0	0	0
<i>Mobilier</i>	4250	0	0	0	0
<i>Matériel informatique</i>	20850	0	0	0	0
<i>Outils</i>	6500	0	0	0	0
<b>Immobilisations financières</b>	<b>10003600</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>74673,24</b>	<b>464379,752</b>
<i>cautionnement</i>	3600	0	0	0	0
<i>titres de participation</i>	10000000	0	0	74673,24	464379,752
<b>Besoin en fonds de roulement (BFR)</b>	<b>107790</b>	<b>210092</b>	<b>177131,6</b>	<b>59145,68</b>	<b>-141367,036</b>
<b>Besoin de Financement</b>	88 712,				
<b>Banque</b>	128 023	118 221	103 681	84 167	0
<b>TOTAL DES BESOINS</b>	<b>10387047</b>	<b>328 313</b>	<b>280 813</b>	<b>217 986</b>	<b>323 013</b>
<b>RESSOURCES</b>					
<b>Capitaux propres</b>					
<i>Capital</i>	10000000	0	0	0	0
<i>Comptes courants d'associés</i>	283 647				
<i>Capacité d'autofinancement (CAF)</i>	0	47 698,000	132 960,4	217 985,920	323 012,716
<i>Découverts</i>	103400	280615	147852,2		
<i>Primes et subventions</i>					
<i>Réserves</i>					
<b>TOTAL DES RESSOURCES</b>	<b>10387047</b>	<b>328313</b>	<b>280812,6</b>	<b>217985,92</b>	<b>323012,716</b>
<b>ECART = Total Ressources - Total Besoins</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Le financement se fera à travers le compte courant associé dès la première année à hauteur 283,647millions F.CFA. Pour les autres années la SCI pourra se autofinancer à travers sa CAF.

En plus d'aider au financement des PME, si les règles et procédures de gestion sont bien respectées, la SCI pourrait dégager d'énormes revenus pour les bailleurs de fonds et investisseurs qui désirent rentabiliser ou pérenniser leur investissement. En effet, les scénaris ont été faits sur la base d'hypothèses pessimistes ou des faits constatés habituellement dans les autres sociétés de capital investissement. L'analyse financière affiche des résultats assez prometteurs.

Enfin, un coût global du projet est de 489,654 millions FCFA dont le financement sera essentiellement financé par les institutions d'aides au développement (AFD, BED et les fonds belge, autrichien).

## CONCLUSION GENERALE

Aujourd'hui, incontestablement, les PME sont le relais de la croissance africaine et elles doivent prendre une place de choix. Cela relève donc d'une injustice la mise à l'écart des PME des circuits de financement classique. Par ailleurs, pour les financiers, la meilleure manière de soutenir les PME est de réparer cette injustice en apportant une piste de solution aux problèmes de financement des PME. Il fallait La mise en place de circuit de financement pour leur compte est donc primordiale si l'on veut atteindre la pleine croissance en Afrique.

En outre l'avenir de l'Afrique passera forcément par la création des structures d'accompagner aux PME ou des entreprises dédiées à leur cause. Ainsi, pour contribuer au développement l'entrepreneuriat ; la création d'une société de capital-investissement dédiée au PME de l'UEMOA s'avère être l'idéal. En outre, il faudra réellement appréhender le capital-investissement comme une alternative efficace de financement pour les PME. En effet, d'une part, elle ne demande aucune garantie à ces dernières, en plus leurs offre une assistance technique et managériale pendant une période de son cycle de vie .D'autre part, elle propose aux investisseurs et aux bailleurs de fonds institutionnels, qui aident au développement, un canal d'investissement assez sûr et rentable.

Toutefois, un travail devra être fait davantage du côté de certains promoteurs de PME pour faciliter leur accompagnement. En effet, l'attachement au pouvoir et à la gouvernance des PME sont des facteurs qui pourraient contribuer à l'échec de ce projet. Car, les promoteurs des PME sont beaucoup trop attachés au pouvoir et à la gouvernance des PME. Pour cela, il appartient donc au capital-investisseur et au promoteur d'asseoir les bases d'une confiance pour assurer la réussite de leur collaboration.

Enfin, il faut dire que les PME sont de véritable relais de croissance pour les économies africaines et le mode opératoire des SCI serait le plus adapté au à la structure des PME.

## BIBLIOGRAPHIE

### ➤ RAPPORTS

- BM., SFI (2012), Doing Business dans les Etats membres de l'OHADA, 112p
- Direction des Petites et Moyennes Entreprises(2010), Etude sur l'offre et la demande de financement des PME au Sénégal, 78p
- CEPOD(2005), Etude sur la Diversification des Instruments de Financement des Petites et Moyennes Entreprises, intégrant entre autres l'utilisation de l'Epargne des Emigrés, 92p
- Nancy B., A A Mbaye., I T Diop, S S Golub., D Haughton, B B Niang (2012), les entreprises informelles de l'Afrique de l'Ouest francophone, Rapport Agence Française de Développement et banque Mondiale, 207p

### ➤ REVUES

- C Kauffman (2005), le financement des PME en Afrique, Repères no7, 5p
- PROPARCO (2009), le financement des PME en Afrique Subsaharienne numéro 01 Mai 2009, p4-5
- Urs F, Pius K, Lauric B, Matthias S, Franck H(2009), Gestion de la petite Entreprise(Les étapes du développement), numéro 03, novembre 2009

### ➤ TEXTES JURIDIQUES

- Décision n°16/2003/CM/UEMOA relative au programme d'actions pour la promotion et le financement des PME dans l'UEMOA
- Directive n°02/2010/CM/UEMOA portant harmonisation de la fiscalité applicable aux valeurs mobilières dans les Etats membres de l'UEMOA
- Directive n°02/2011/CM/UEMOA portant harmonisation de la fiscalité applicable aux entreprises d'investissement à capital fixe au sein de l'UEMOA
- Dispositif prudentiel applicable aux banques et aux établissements financiers de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA) à compter du 1er janvier 2000 et révisé par la Décision du Conseil des Ministres n° CM/UMOA/022/12/2012
- Instruction n°21/99/CREPMF relative à la classification des organismes de placement collectif en valeurs mobilières
- CREPMF, Règlement général relatif à l'organisation, au fonctionnement et au contrôle du marché financier régional de l'UMOA

➤ **WEBOGRAPHIE**

- [www.bceao.int/IMG/pdf/01\\_situation\\_des\\_titres\\_publics\\_realisees\\_en\\_2014.pdf](http://www.bceao.int/IMG/pdf/01_situation_des_titres_publics_realisees_en_2014.pdf), consulté le 24 juin 2014 à 23h23mn
- [http://www.uemoa.int/Documents/Publications/IHPC/2013/Note\\_IHPC\\_UEMOA\\_fev\\_2013.pdf](http://www.uemoa.int/Documents/Publications/IHPC/2013/Note_IHPC_UEMOA_fev_2013.pdf) consulté le 12 juin 2014 à 03h41
- [www.sethkoko-blog.com/article-c-est-quoi-le-capital-investissement-114479708.html](http://www.sethkoko-blog.com/article-c-est-quoi-le-capital-investissement-114479708.html) consulté le 20 juin 2014 à 21h45

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## ANNEXES

### Annexe 1: Fiche de Renseignement généraux pour la création de la SCI

#### 1. Informations générales

Nom de la société
Forme juridique
Siège Social
Date de création
Numéro RCCM
Date d'agrément
Numéro d'agrément
Téléphone
Fax
adresse e-mail
Site WEB

#### 2. Dirigeants sociaux

Intitulé	Nom	Prénom	Nationalité	Date de nomination	Durée du mandat	Niveau de formation
Président du Conseil d'Administration						
Directeur Général						
Directeur Adjoint						

#### 3. Composition du Conseil d'Administration

Nom	Prénom	Nationalité	Fonction	Date de nomination	Durée du mandat	Adresse (BP, Ville, Pays)

Avenue Joseph ANOMA 01 B. P. :1878 Abidjan 01/Côte d'Ivoire  
 presidency@crepmf.org

TEL.: (225) 20215742/20215179 Fax: 20221657  
 www.crepmf.org

**4. Commissaires aux Comptes**

Nom	Prénom	Responsabilité	Nationalité	Date de nomination	Durée du mandat	Date d'approbation par le CREPMF
		Titulaire				
		Titulaire				
		Suppléant				
		Suppléant				

**5. Répartition de l'actionariat**

Nom	Prénom	Nationalité	Activité	Adresse (BP, Ville, Pays)	Capital	
					Montant en FCFA	%
Total						

**6. Système d'information**

Nom	Dénomination	Date d'acquisition	Date d'information du CREPMF	Principales fonctionnalités	Contrat de maintenance	
					Date de signature	Durée de validité
Logiciel de gestion						

Avenue Joseph ANOMA 01 B. P. :1878 Abidjan 01/Côte d'Ivoire  
[presidence@crepmf.org](mailto:presidence@crepmf.org)

TEL.: (225) 20215742/20215179 Fax: 20221657  
[www.crepmf.org](http://www.crepmf.org)

**7. Evolution de l'activité**

	Exercice N	Exercice N-1
Nombre de salariés		
dont: - cadres		
Nombre d'OPCVM		
Portefeuille propre		
dont: - actions cotées		
- actions non cotées		
- obligations		
- obligations non cotées		
- OPCVM		
- Autres titres		
Opérations pour compte propre		
- Volume sur le marché secondaire		
- Montant		
- Nombre de transactions		

**B. Renseignements sur l'OPCVM**

**Informations générales**

Nom
Forme juridique
Siège Social
Date de création
Numéro RCCM
Date d'agrément
Numéro d'agrément
Classe
Visa note d'information
Valeur liquidative d'origine
Téléphone
Fax
adresse e-mail
Site WEB

**Gestion de l'OPCVM**

	Dénomination	Adresse	Date d'agrément
Société gestionnaire			
Dépositaire			

Avenue Joseph ANOMA 01 B. P. :1878 Abidjan 01/Côte d'Ivoire  
 presidency@crepmf.org

TEL.: (225) 20215742/20215179 Fax: 20221657  
 www.crepmf.org

## Annexe 2: Fiche de composition du comité d'Investissement

### Composition du Comité d'Investissement

Nom	Prénom	Nationalité	Date de désignation	Qualité	Niveau de formation	Expérience professionnelle (durée)
				Président		
				Membre		

### Evolution de l'activité

Libellés	Exercice N	Exercice N-1
Nombre total d'actions ou de parts		
Nombre d'actions ou de parts/ particuliers		
Nombre d'actions ou de parts/ institutionnels		
Actif total		
Actif net		
Valeur liquidative		
Frais de gestion		
Performance (A définir)		
Portefeuille Global		
dont: - actions cotées		
- actions non cotées		
- obligations		
- obligations non cotées		
- OPCVM		
- Autres titres		

A

Q

Avenue Joseph ANOMA 01 B. P. :1878 Abidjan 01/Côte d'Ivoire  
[presidence@crepmf.org](mailto:presidence@crepmf.org)

TEL.: (225) 20215742/20215179 Fax: 20221657  
[www.crepmf.org](http://www.crepmf.org)

**Annexe 3 : Analyse financière**

**Tableau 11:Tableaux des besoins financiers**

<b>Phase</b>	<b>Caractéristiques</b>	<b>Besoin de financement</b>
<b>CREATION/START UP</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PME innovante</li> <li>• Créer la structure juridique</li> <li>• Recherche de partenaire financier</li> <li>• Aucune garantie financière</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formation des Capitaux Propres</li> <li>• Acquisition des immobilisations</li> <li>• Financer son exploitation</li> </ul>
<b>CROISSANCE/DEVELOPPEMENT</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Croissance rapide (demande et des ventes)</li> <li>• Industrialiser l'offre</li> <li>• une ainsi que par l'augmentation du nombre de collaborateurs</li> <li>• peu garantie de garantie financière</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acquisition des immobilisations</li> <li>• Financer son exploitation</li> </ul>
<b>MATURITE/CONSOLIDATION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PME confortable</li> <li>• Recherche et développement</li> <li>• Bonne Garantie financière</li> </ul>	Finance la recherche et développement
<b>DECLIN/RETOURNEMENT</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Baisse du résultat</li> <li>• Garantie financière acceptable</li> </ul>	Financer un nouveau produit

**Tableau 12: Les différents objets des demandes de financement des PME**

<b>Objet de demande</b>	<b>En pourcentage(%)</b>
Acquisition bâtiment ou terrain	3,4
Acquisition véhicules	3,4
Acquisition matériel/équipements	40,2
Financement des stocks	32,5
Développement de produits ou de services	8,5
Fonds de roulement/d'exploitation	10,3
Autres	1,7
Total	100

Source : Direction des Petites et Moyennes Entreprises, 2010, P63

**Tableau 13: Budget de trésorerie en milliers de F.CFA**

Eléments	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05	Année 06	Année 07	Année 08	Année 09	Année 10
<b>CAHT (N-1)</b>	-	<b>100000</b>	<b>100000</b>	<b>100000</b>	<b>100000</b>	<b>1000000</b>	<b>100000</b>	<b>600000</b>	<b>100000</b>	<b>100000</b>
<b>Total Encaissement</b>	-	<b>100000</b>	<b>100000</b>	<b>100000</b>	<b>100000</b>	<b>1000000</b>	<b>100000</b>	<b>600000</b>	<b>100000</b>	<b>100000</b>
Loyer local	14 400	14 400	14 400	14 400	14 400	15 120	15 120	15 120	15 120	15 120
fourniture de bureau	1 200	1 260	1 323	1 389	1 459	1 532	1 608	1 689	1 773	1 862
Consommation Electricité	500	500	500	500	500	525	525	525	525	525
Consommation Eau	150	150	150	150	150	158	158	158	158	158
Internet/Téléphone	1 440	1 512	1 588	1 667	1 750	1 838	1 930	2 026	2 128	2 234
Carburant	6 000	6 300	6 615	6 946	7 293	7 658	8 041	8 443	8 865	9 308
Entretien et Réparation	1 200	1 260	1 323	1 389	1 459	1 532	1 608	1 689	1 773	1 862
Publicité/Séminaire	1 200	1 260	1 323	1 389	1 459	1 532	1 608	1 689	1 773	1 862
Salaires Brut	79 200	83 160	87 318	91 684	96 268	101 081	106 136	111 442	117 014	122 865
Frais financiers	10 000	10 000	10 000	10 000	100 000	10 000	60 000	10 000	10 000	160 000
<b>Décaissement d'Exploitation</b>	115 290	109 802	114 540	119 514	124 737	130 974	136 733	142 779	149 128	155 794
<b>Trésorerie d'exploitation</b>	-115 290	-9 802	-14 540	-19 514	-24 737	869 026	-36 733	457 221	-49 128	-55 794
Immobilisation Corporelle	56 600	-	-	-	59 430	-	-	-	-	-
Cautionnement	3 600	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Actifs financiers	10 000 000	0	0	0	0	-	-	-	-	-
Impôt	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
frais d'Etablissement	2 322	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Décaissements hors exploitation</b>	10 062 522	0	0	0	59430	0	0	0	0	0
<b>Solde cumulé avant financement</b>	-10 177 812	-9 802	-14 540	-19 514	-84 167	869 026	-36 733	457 221	-49 128	-55 794
capital social	10 000 000									
Compte courant associés	283 647									
<b>Financement: Encaissement</b>	10 283 647	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dividende						200000	0	400000	0	
Remboursement						283 647				
Réserves						300000		0		
Financement: décaissement	-	-	-	-	-	783 647	-	400 000	-	-
<b>Solde de Trésorerie après financement</b>	<b>105 835</b>	<b>-9 802</b>	<b>-14 540</b>	<b>-19 514</b>	<b>-84 167</b>	<b>85 379</b>	<b>-36 733</b>	<b>57 221</b>	<b>-49 128</b>	<b>-55 794</b>
<b>Trésorerie initial</b>	<b>22 188</b>	<b>128 023</b>	<b>118 221</b>	<b>103 681</b>	<b>84 167</b>	<b>-0</b>	<b>85 379</b>	<b>48 646</b>	<b>105 867</b>	<b>56 739</b>
Solde trésorerie cumulé	128 023	118 221	103 681	84 167	-0	85 379	48 646	105 867	56 739	944

**Tableau 14: Tableau du plan d'Amortissement en milliers de F.CFA**

Libellé	Durée	Coût Acquisition Année 1	Coût Acquisition Année 5	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5	Année6	Année7	Année8	Année9	Année10	Valeur Résiduel
Mobiliers de Bureau	5	4 250	4 463	850	850	850	850	850	893	893	893	893	893	0
Ordinateurs de Bureau	5	11 050	11 603	2210	2210	2210	2210	2210	2 321	2321	2321	2321	2321	0
Ordinateur Portable	5	5 200	5 460	1040	1040	1040	1040	1040	1092	1092	1092	1092	1092	0
Imprimante	5	3 600	3 780	720	720	720	720	720	756	756	756	756	756	0
Photocopieuse	5	1 000	1 050	200	200	200	200	200	210	210	210	210	210	0
Climatiseurs	5	6 500	6 825	1300	1300	1300	1300	1300	1365	1365	1365	1365	1365	0
Véhicules de Liaison	5	25 000	26 250	5000	5000	5000	5000	5000	5250	5250	5250	5250	5250	0
<b>Totaux</b>		<b>56 600</b>	<b>59 430</b>	<b>11 320</b>	<b>11 886</b>	<b>-</b>								

**Tableau 15: Tableau des plus-values sur cession(en milliers de F.CFA)**

	Fonds Propres	Rentabilité minimum Cession	Durée de Détention (Année)	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5	Année6	Année7	Année8	Année9	Année10
<b>Capita Risque</b>	20%	25%	7,00	0	0	0	0	0	0	12 500	50 000	50 000	50 000
<b>Capital Développement</b>	30%	50%	10,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	37 500
<b>Capital Transmission</b>	40%	15%	5,00	0	0	0	0	15 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
<b>Capital Retournement</b>	10%	30%	5,00	0	0	0	0	7 500	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
<b>Total</b>				0	0	0	0	22 500	90 000	102 500	140 000	140 000	177 500

**Tableau 16: Tableau détaillé des résultats prévisionnels et des cash-flows (en milliers F.CFA)**

	Année01	Année02	Année03	Année04	Année05	Année06	Année07	Année08	Année09	Année10
<b>CAHT</b>	<b>25 000</b>	<b>175 000</b>	<b>275 000</b>	<b>375 000</b>	<b>497 500</b>	<b>665 000</b>	<b>777 500</b>	<b>915 000</b>	<b>1 015 000</b>	<b>1 152 500</b>
FRAIS D'ETABLISSEMENT	2 322									
CAUTIONNEMENT	3 600									
Loyer local	14 400	14 400	14 400	14 400	14 400	15 120	15 120	15 120	15 120	15 120
fourniture de bureau	1 200	1 260	1 323	1 389	1 459	1 532	1 608	1 689	1 773	1 862
Consommation Electricité	500	500	500	500	500	525	525	525	525	525
Consommation Eau	150	150	150	150	150	158	158	158	158	158
Internet/Téléphone	1 440	1 512	1 588	1 667	1 750	1 838	1 930	2 026	2 128	2 234
Carburant	6 000	6 300	6 615	6 946	7 293	7 658	8 041	8 443	8 865	9 308
Entretien et Réparation	1 200	1 260	1 323	1 389	1 459	1 532	1 608	1 689	1 773	1 862
Publicité/Séminaire	1 200	1 260	1 323	1 389	1 459	1 532	1 608	1 689	1 773	1 862
<b>CHARGES D'EXPLOITATION</b>	<b>32 012</b>	<b>26 642</b>	<b>27 222</b>	<b>27 830</b>	<b>28 469</b>	<b>29 893</b>	<b>30 597</b>	<b>31 337</b>	<b>32 114</b>	<b>32 929</b>
<b>VALEUR AJOUTEE (CAHT- CHEXPL)</b>	<b>-7 012</b>	<b>148 358</b>	<b>247 778</b>	<b>347 170</b>	<b>469 031</b>	<b>635 107</b>	<b>746 903</b>	<b>883 663</b>	<b>982 886</b>	<b>1 119 571</b>
CHARGE DE PERSONNEL	79 200	83 160	87 318	91 684	96 268	101 081	106 136	111 442	117 014	122 865
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	-86 212	65 198	160 460	255 486	372 763	534 026	640 767	772 221	865 872	996 706
DOTATION AUX AMORT	11 320	11 320	11 320	11 320	11 320	11 886	11 886	11 886	11 886	11 886
<b>RESULTAT D'EXPLOITATION</b>	<b>-97 532</b>	<b>53 878</b>	<b>149 140</b>	<b>244 166</b>	<b>361 443</b>	<b>522 140</b>	<b>628 881</b>	<b>760 335</b>	<b>853 986</b>	<b>984 820</b>
CHARGES FINANCIERE (10% des valeurs de cessions ou de l'investissement)	2 500	17 500	27 500	37 500	49 750	66 500	77 750	91 500	101 500	115 250
<b>RESULTAT AVANT IMPOT</b>	<b>-100 032</b>	<b>36 378</b>	<b>121 640</b>	<b>206 666</b>	<b>311 693</b>	<b>455 640</b>	<b>551 131</b>	<b>668 835</b>	<b>752 486</b>	<b>869 570</b>
IMPOT (0%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>RESULTAT NET</b>	<b>-100 032</b>	<b>36 378</b>	<b>121 640</b>	<b>206 666</b>	<b>311 693</b>	<b>455 640</b>	<b>551 131</b>	<b>668 835</b>	<b>752 486</b>	<b>869 570</b>
DOTATION AUX AMORT	11 320	11 320	11 320	11 320	11 320	11 886	11 886	11 886	11 886	11 886
<b>CASH FLOW</b>	<b>-88 712</b>	<b>47 698</b>	<b>132 960</b>	<b>217 986</b>	<b>323 013</b>	<b>467 526</b>	<b>563 017</b>	<b>680 721</b>	<b>764 372</b>	<b>881 456</b>
CASH FLOW ACTUALISE(1,115)	-79 526,670	38 331,959	95 788,548	140 782,977	187 012,978	242 654,407	261 959,826	283 930,729	285 810,746	295 464,097
<b>VALEUR ACTUEL NETTE</b>	<b>-79 526,670</b>	<b>-41 194,710</b>	<b>54 593,838</b>	<b>195 376,815</b>	<b>382 389,793</b>	<b>625 044,199</b>	<b>887 004,026</b>	<b>1 170 934,754</b>	<b>1 456 745,500</b>	<b>1 752 209,597</b>

## TABLE DES MATIERES

DEDICACES .....	i
REMERCIEMENTS .....	ii
LISTE DES ACRONYMES ET ABREVIATIONS .....	iii
LISTES DES TABLEAUX ET FIGURES .....	iv
SOMMAIRE .....	v
INTRODUCTION.....	1
Chapitre I: CAPITAL-INVESTISSEMENT ET L'ENVIRONNEMENT DU FINANCEMENT DES PME DANS LA ZONE UEMOA.....	5
I. LES REGLES DE CONSTITUTION D'UNE SOCIETE DE CAPITAL- INVESTISSEMENT.....	5
I.1. Acquisition de la personnalité juridique de la Société.....	5
I.1.a. Définition .....	5
I.1.b. Le statut juridique des SCI.....	6
I.2. Les différents principes généraux affiliés aux sociétés de capital investissement.....	7
I.2.a. Les contraintes liées au Siège social et au Capital minimum requis.....	7
I.2.b. Les contraintes liées à la gestion des actifs.....	7
I.3. Dispositifs fiscaux avantageux pour les sociétés capital investissement .....	8
I.3.a. Les exonérations de droit et taxes et l'exonération d'impôt sur les revenus des titres .....	8
I.3.b. Exonération sur la distribution des dividendes pour les actionnaires et la non double taxation.....	9
II. L'ENVIRONNEMENT DU FINANCEMENT DES PME DANS L'ESPACE UEMOA .	10
II.1. Descriptif des PME de l'UEMOA.....	10
II.1.a. Définition .....	10
i. Au Sénégal .....	10
ii. En Côte d'Ivoire.....	11
II.1.b. Caractéristiques socio-économique des PME.....	12
i. Le secteur informel .....	12
ii. Le secteur formel .....	13
III. ETUDE DE LA SATISFACTION DES BESOINS DES PME.....	13
III.1. Evaluation des besoins des PME.....	13
III.1.a. Les Besoins financiers des PME .....	14
III.1.b. Besoin d'assistance Technique et managériale .....	15
III.2. Analyse de la satisfaction des besoins des PME.....	16

III.2.a. Satisfaction des besoins par les institutions de crédits .....	16
i. Les banques .....	16
ii. Les Institutions de Microfinance (IMF) .....	18
III.2.b. Les Autres sources de financement .....	18
i. Les lignes de crédits de la zone UEMOA .....	18
ii. Les sociétés de capital investissement exerçant dans l'UEMOA .....	19
Chapitre II: LE FONCTIONNEMENT DE LA SOCIETE DE CAPITAL- INVESTISSEMENT FACE AUX BESOINS DES PME DE LA ZONE UEMOA.....	21
I. L'APPROCHE ADEQUATE DE FINANCEMENT DES PME MISE EN PLACE PAR LA SOCIETE CAPITAL-INVESTISSEMENT .....	21
I.1. Le Capital-Risque (CRQ) .....	21
I.2. Le Capital Développement(CD) .....	22
I.3. Le Capital Transmission (CT/LBO) .....	22
I.4. Le Capital Retournement(CR) .....	23
II. ANALYSE DE LA FAISABILITE TECHNIQUE) .....	24
II.1. Analyse de l'offre d'activité .....	24
II.2. Analyse du fonctionnement de la SCI .....	24
III. DIAGNOSTIC STRATEGIQUE DE SCI .....	25
III.1. Orientation stratégique .....	25
III.2. Analyse SWOT (Strengths/Weakness-Opportunities/Threats).....	25
III.3. Stratégie de communication/marketing.....	26
III.4. Stratégie de levée de fonds.....	26
IV. RESSOURCES HUMAINES ET ORGANIGRAMME.....	27
IV.1. Ressources Humaines .....	27
IV.2. Organigramme .....	28
Chapitre III: BUSINESS PLAN.....	30
I. ANALYSE DES BESOINS EN INVESTISSEMENT DE LA SCI.....	30
I.1. Frais d'établissements et les besoins en Fond de roulement.....	30
I.1.a. Frais d'établissements .....	30
I.1.b. Les besoins en Fond de roulement(BFR).....	30
I.2. Analyse des besoins Matériels: Immobilisations corporelles .....	31
II. ANALYSE DE LA RENTABILITE .....	32
II.1. Chiffres d'Affaires Prévisionnels .....	32
II.2. Compte de résultat prévisionnel et Cash-Flow .....	32

II.3. Indicateurs de la rentabilité.....	33
III. Plan de financement .....	34
CONCLUSION GENERALE .....	36
BIBLIOGRAPHIE .....	37
ANNEXES .....	39
TABLE DES MATIERES .....	47

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## RESUME

### **Création d'une société de capital-investissement dédiée au PME de l'espace UEMOA**

Aujourd'hui, tout le monde s'accorde à dire que les PME sont importantes pour le développement de l'Afrique mais jusque-là, ces dernières connaissent des difficultés énormes tant au niveau de leur financement que de leur gestion encore trop archaïques. En effet, les solutions et les approches proposées ne conciliaient pas totalement l'intérêt de l'investisseur et celui des gérants des PME. Ainsi, il fallait toutes les revoir et les réévaluer afin de sortir une approche plus conciliante, prenant en compte un grand nombre de PME. Ce qui constituait un véritable souci pour les ingénieurs financiers.

Alors, tout en résorbant le problème de financement des PME, il fallait assurer la rentabilité des investissements avec des PME qui offraient très peu de garantie. Les sociétés de capital investissement semblaient être la solution toute trouvée car celles qui opèrent dans la zone UEMOA ne s'intéresseraient qu'à un certain nombre d'entreprises appelé PME mais qui ne le sont pas véritablement.

Les réflexions menées ont conduit au réajustement de l'approche des sociétés capital-investissement. Ainsi la création d'une société de capital-investissement dédiée au PME de l'espace UEMOA s'impose. Cependant, elle se différencie principalement par le fait qu'elle propose des contrats de prise de participation renouvelable au désir du gérant de PME, avec une assistance technique et managériale.

Par conséquent, cette analyse s'articule autour de l'environnement des PME et des sociétés de capital investissement de la zone UEMOA. Ensuite, en fin de partie, un business plan est aussi proposé pour les investisseurs en quête de rentabilité.

**Mots clés :** Capital-Investissement, PME, Financement

---

---

## **ABSTRACT**

### **Creation of a private equity firm dedicated to SMEs of WAEMU**

Today, everyone agrees that SMEs are important for the Africa development but until then they have enormous both difficulties in terms of financing and their management too archaic. However, the solutions proposed and approaches didn't fully reconcile the interests of the investor and the managers of SMEs. Thus, it was necessary to review and to reassess all the suggested measures to get a more conciliatory approach, taking into account a large number of SMEs. This one was a real trouble for financial engineer.

Indeed, while reabsorbing the financing problem of SMEs, it should ensure the profitability of investments with SMEs offering little bite guarantee. The private equity firm seemed to be the perfect solution found because those operating in the WAEMU would be only interested in a certain number of companies called SMEs but they are not really.

The reflections led to the readjustment of the approach of private equity companies. Thus, the creation of a private equity firm dedicated to SMEs of WAEMU is required. But it differs from others by offering renewable contracts of participation according of desire of the SMEs manager with a technical and managerial assistance

Therefore, this analysis focuses on the environment for SMEs and venture capital firms in the WAEMU area. Then, at the last part, a business plan is also proposed for the investors seeking profitability.

**Key Words:** Private Equity, SME, financing