



Projet financé par
l'Union européenne

Enabel 



Note d'orientation et de recommandations n°4

Faciliter l'accès aux financements pour les PME

Co-rédaction avec Vianney MAMBO – Chargé de projet Accès au financement des PME
à Enabel - Projet VABICUI

Introduction

Le financement des petites et moyennes entreprises (PME) constitue un levier essentiel pour la croissance économique, la création d'emplois et la transformation structurelle de l'économie ivoirienne. Bien qu'elles contribuent de manière significative au PIB national, les PME rencontrent encore d'importantes difficultés pour accéder aux ressources financières nécessaires à leur développement — y compris celles opérant dans des secteurs stratégiques tels que la biomasse énergie et la cuisson propre.

En Côte d'Ivoire, on estime à environ 82 500 le nombre d'entreprises formelles. Parmi elles, 95,4 % sont des PME, soit près de 78 700 unités. Elles représentent 98 % du secteur privé, contribuent à 23 % du PIB et génèrent 23 % de l'emploi formel (2021). Ces chiffres illustrent clairement le rôle central des PME dans le tissu économique national.

Les entreprises intervenant dans le domaine de la biomasse énergie et de la cuisson propre

s'inscrivent pleinement dans cette dynamique. On recense aujourd'hui plus de 24 entreprises opérant dans la cuisson propre et une dizaine présentant un fort potentiel dans la biomasse énergie. Si ces entreprises évoluent dans des secteurs à fort impact social, environnemental et économique, elles sont cependant confrontées aux mêmes contraintes structurelles que l'ensemble des PME ivoiriennes en matière d'accès au financement.

La présente note d'orientation vise ainsi à proposer des pistes pratiques et des recommandations opérationnelles pour améliorer l'accès des PME — y compris celles des filières biomasse énergie et cuisson propre — aux mécanismes de financement disponibles. Elle ambitionne également d'offrir aux dirigeants d'entreprises, entrepreneurs et porteurs de projets une meilleure compréhension des approches, conditions et canaux de financement susceptibles d'accompagner le développement de leurs activités.



PARTIE 1 : **Typologie des** **besoins financiers** **des PME**

Les besoins financiers des petites et moyennes entreprises évoluent en fonction de leur stade de développement, de leur niveau de structuration et de leur ambition de croissance. **De manière générale, on peut distinguer plusieurs catégories de besoins financiers tout au long du cycle de vie d'une PME :**

PHASE D'AMORÇAGE

Financement initial destiné à couvrir les coûts de démarrage, les premières dépenses opérationnelles et le fonds de roulement ;

PHASE DE CROISSANCE

Besoin d'investissements matériels et techniques, de modernisation, de structuration interne et, de plus en plus, de digitalisation ;

PHASE D'EXPANSION

Recherche de financements permettant la diversification des activités, l'augmentation des capacités de production et, éventuellement, le développement vers l'exportation.

Pourquoi les PME rencontrent-elles des difficultés à obtenir ces financements ?

Malgré l'existence d'acteurs financiers variés, de nombreux entrepreneurs peinent encore à mobiliser des ressources adaptées. Plusieurs facteurs récurrents expliquent cette situation :

- **Faible qualité des informations financières**, souvent liée à une comptabilité insuffisamment structurée ;
- **Insuffisance ou absence de garanties réelles**, demandées par les institutions financières ;
- **Perception de risque élevé par les banques et institutions de microfinance**, en particulier pour les jeunes entreprises ou celles évoluant dans des secteurs encore émergents ;
- **Méconnaissance des produits financiers disponibles et taux d'intérêt jugés élevés**, freinant la demande de crédit.

Options de financement disponibles

Face à ces défis, plusieurs types de financements peuvent être mobilisés par les PME selon leur profil, leur taille et leur niveau de maturité :



Financement bancaire classique : souvent adapté aux PME structurées, mais reposant sur des exigences strictes en matière de garanties et de gestion financière



Microfinance : plus flexible et accessible aux petites structures, notamment en phase de démarrage



Capital-investissement et Business Angels : particulièrement adaptés aux projets innovants ou à fort potentiel de croissance ;




Fonds d'impact et subventions : pertinents pour les secteurs contribuant à des objectifs environnementaux et sociaux, comme la biomasse énergie et la cuisson propre ;



Fintechs et plateformes de crowdfunding : solutions émergentes permettant de lever des fonds de manière plus rapide et parfois plus inclusive.

Quels sont les avantages et les limites de chaque option ?

Option de financement	Avantages	Limites
Financement bancaire classique	<ul style="list-style-type: none"> • Montants élevés disponibles • Taux d'intérêt généralement bas • Renforce l'historique bancaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Exigence de garanties réelles • Processus long et complexe • Peu adapté aux PME en amorçage
Microfinance	<ul style="list-style-type: none"> • Accessible aux petites structures • Conditions souples • Rapidité de traitement 	<ul style="list-style-type: none"> • Montants limités • Taux d'intérêt parfois élevés • Peu adapté à l'investissement long terme
Capital investissement / Business Angels	<ul style="list-style-type: none"> • Apport sans remboursement immédiat • Accompagnement stratégique • Idéal pour projets innovants 	<ul style="list-style-type: none"> • Dilution du capital • Sélection très compétitive • Attente de rentabilité élevée
Fonds d'impact et subventions	<ul style="list-style-type: none"> • Adaptés aux projets à impact social/environnemental • Peu ou pas de remboursement • Renforce crédibilité 	<ul style="list-style-type: none"> • Accès limité et concurrence forte • Processus administratif lourd • Montants parfois insuffisants
Fintechs et crowdfunding	<ul style="list-style-type: none"> • Rapidité et simplicité • Accès direct aux investisseurs • Innovation dans les modes de financement 	<ul style="list-style-type: none"> • Montants modestes • Nécessité d'une forte communication • Risque d'échec de la campagne

A large orange circle is positioned on the left side of the page. Inside the circle, there is a stylized graphic of a flame or fire, rendered in a lighter shade of orange. The text is centered within the circle.

PARTIE 2 :

Exigences et critères appliqués par les institutions financières

Pour accorder un financement, les banques, institutions de microfinance, investisseurs et fonds spécialisés s'appuient sur un ensemble de critères permettant d'évaluer la solidité, la crédibilité et le potentiel de croissance des PME.

Cependant, une partie de ces exigences reste souvent mal comprise, sous-estimée ou insuffisamment maîtrisée par les PME, ce qui peut freiner l'accès au financement, même lorsque le projet présente un potentiel réel.

CRITÈRE	DESCRIPTION	IMPACT SUR LA DÉCISION
Garanties	Actifs pouvant servir de sûreté (immobilier, équipements, etc.)	Critique : absence de garanties limite fortement l'accès au crédit
Capacité de remboursement	Analyse des flux de trésorerie, ratios financiers, stabilité des revenus	Déterminant : influence directe sur le montant et la durée du prêt
Rentabilité du modèle économique	Viabilité et marge bénéficiaire du projet à moyen/long terme	Essentiel : projet non rentable = refus quasi systématique
Historique bancaire	Antécédents de crédit, régularité des paiements	Important : un bon historique rassure les prêteurs
Qualité du management	Compétences, expérience et stabilité de l'équipe dirigeante	Fort impact : mauvaise gouvernance = risque élevé
Gestion comptable et financière	Bilans, comptes de résultat, plan de trésorerie fiables	Indispensable : absence de documents fiables = refus
Business plan	Clarté des objectifs, projections réalistes, stratégie de croissance	Très important : un plan solide augmente la crédibilité
Secteur d'activité	Perception du risque lié au secteur (ex. biomasse énergie jugée innovante mais risquée)	Variable : secteurs innovants peuvent attirer investisseurs impact
Conformité réglementaire	Respect des obligations fiscales et légales	Obligatoire : non-conformité = exclusion immédiate

PARTIE 3

Défis structurels d'accès au financement pour les PME

Quels segments de PME sont les plus pénalisés ?

Toutes les PME ne sont pas affectées de la même manière par les contraintes d'accès au financement. Les segments les plus pénalisés sont généralement ceux qui évoluent dans des secteurs faiblement structurés, disposant de capacités financières et organisationnelles limitées. C'est notamment le cas :

- **Des secteurs artisanaux et informels**, qui fonctionnent souvent sans immatriculation complète, sans historique bancaire clair et avec une gestion financière peu formalisée ;
- **De l'agriculture non structurée**, où de très petites entreprises et exploitations peinent à tracer leur trésorerie et à formaliser leurs activités, ce qui réduit leur crédibilité vis-à-vis des institutions financières.

Ces catégories d'entreprises cumulent plusieurs obstacles : faibles fonds propres, absence de garanties, faible capacité à produire une documentation financière fiable et méconnaissance des outils de financement disponibles.

Les principaux défis rencontrés par les PME en Côte d'Ivoire

De manière générale, les PME ivoiriennes font face à un ensemble de contraintes structurelles qui limitent leur capacité à accéder au financement. Parmi les plus importantes, on peut citer :

- **Un accès limité au crédit bancaire** : les banques considèrent souvent les PME comme des entités à haut risque en raison de leur faible capitalisation, de la volatilité de leurs revenus et de l'absence de garanties suffisantes. De ce fait, peu de dossiers de crédit aboutissent ;
- **Un manque de visibilité financière** : de nombreuses PME ne disposent pas d'une comptabilité formalisée, de bilans certifiés ou d'indicateurs financiers fiables, rendant difficile leur évaluation et leur notation par les institutions financières ;
- **Un faible recours aux technologies financières (fintechs)** : malgré la montée en puissance des solutions numériques de paiement, de gestion et de levée de fonds, leur adoption reste encore limitée au sein des PME, réduisant ainsi des opportunités alternatives de financement.

Cas des entreprises de la biomasse énergie et de la cuisson propre

Les entreprises opérant dans les secteurs de la biomasse énergie et de la cuisson propre ne sont pas fondamentalement confrontées à des contraintes différentes de celles rencontrées par l'ensemble des PME ivoiriennes. Toutefois, ces secteurs restent encore relativement méconnus et parfois perçus comme risqués ou atypiques par certains acteurs financiers, en raison notamment :

De la nouveauté ou du caractère innovant des modèles économiques.

D'une compréhension limitée des chaînes de valeur.

Et du manque de données sectorielles consolidées.

Ainsi, même si leurs besoins et contraintes financières sont similaires à ceux des autres PME, la perception du risque peut être accrue, ce qui renforce l'importance de la structuration financière et de la sensibilisation des investisseurs à ces filières.



PARTIE 4 : **Financement des** **PME en Côte d'Ivoire**

Malgré les contraintes structurelles identifiées, l'écosystème ivoirien offre aujourd'hui un ensemble d'opportunités permettant aux PME d'accéder à des sources de financement diversifiées.

Programmes et mécanismes gouvernementaux

GUDE-PME

GUICHET UNIQUE DE DÉVELOPPEMENT DES PME

À travers le **Guichet Unique du Développement des Entreprises (GUDE)**, l'État ivoirien a mis en place un dispositif intégré destiné à accompagner les PME dans leur formalisation et leur accès au financement.

Ce guichet regroupe notamment :



CI-PME, chargé de l'accompagnement technique et de la structuration des entreprises.



SG PME (Société de Garantie des PME), qui intervient pour diluer les exigences de garanties bancaires en couvrant une partie du risque supporté par les institutions financières.

Par ailleurs, en partenariat avec les **agences de coopération internationales**, plusieurs programmes et projets sont déployés sur l'ensemble du territoire. Ils visent le **renforcement des capacités techniques, managériales et financières des PME**, afin d'améliorer leur compétitivité et d'augmenter leurs chances d'accéder aux financements.

Institutions de microfinance

Le secteur de la microfinance connaît une expansion rapide en Côte d'Ivoire. Ces institutions proposent des produits financiers spécifiquement adaptés aux petites entreprises et très petites entreprises, avec des procédures souvent plus souples que celles des banques commerciales. **Elles permettent notamment d'accéder à :**



Des microcrédits de démarrage



Des crédits de trésorerie



Des produits d'épargne et de micro-assurance

Souvent sans garanties lourdes, ce qui constitue une alternative importante pour les entrepreneurs ne disposant pas encore d'actifs à offrir en garantie.

Crowdfunding et Fintechs

L'essor des **fintechs** et des **plateformes de financement participatif (crowdfunding)** ouvre de nouvelles perspectives de levée de fonds pour les PME. Ces outils numériques permettent :

- De mobiliser rapidement des ressources ;
- De solliciter directement des investisseurs individuels ou communautaires ;
- De contourner partiellement les circuits financiers traditionnels.

Ils offrent aussi des solutions innovantes de **paiement, gestion de trésorerie et scoring digital**, contribuant à renforcer la traçabilité financière des PME et leur bancarisation progressive.

PARTIE 5

Rôle des accompagnements spécialisés

Quels types d'accompagnement améliorent réellement l'accès au financement ?

Certaines formes d'appui technique jouent un rôle déterminant pour renforcer la crédibilité des PME auprès des institutions financières et des investisseurs. Parmi les plus efficaces, on peut citer :

- **Structuration financière** : mise en place d'une comptabilité fiable, de tableaux de bord et d'outils de gestion adaptés ;
- **Élaboration du business plan** : formalisation claire du modèle économique, des projections financières et de la stratégie de développement ;
- **Diagnostic financier** : analyse de la situation financière de l'entreprise afin d'identifier ses forces, ses faiblesses et ses besoins réels en financement ;
- **Préparation du dossier de financement** : constitution de documents complets et conformes aux exigences des banques et investisseurs ;
- **Coaching pour le pitch aux investisseurs** : appui à la prise de parole, à l'argumentaire et à la présentation des opportunités d'affaires ;
- **Mise en relation avec les institutions financières** : facilitation des contacts et intermédiation entre PME, banques, fonds d'investissement et partenaires techniques.

Quel est l'impact de ce type d'appui ?

TYPE D'ACCOMPAGNEMENT	IMPACT DIRECT	RÉSULTAT ATTENDU
Structuration financière	Mise en place d'une comptabilité fiable et d'outils de gestion	Crédibilité accrue auprès des banques et investisseurs
Élaboration du business plan	Définition claire des objectifs, projections réalistes	Augmentation des chances d'obtenir un financement
Diagnostic financier	Identification des forces/faiblesses financières	Plan d'action pour améliorer la santé financière
Préparation du dossier financement	Constitution d'un dossier complet et conforme aux exigences des financeurs	Réduction des refus liés à des dossiers incomplets
Coaching pour pitch aux investisseurs	Amélioration de la présentation et argumentaire	Meilleure attractivité auprès des investisseurs
Mise en relation avec les banques	Accès direct aux décideurs financiers	Accélération du processus de financement

A large orange circle is positioned on the left side of the page. Inside the circle, there is a stylized graphic of a flame or leaf in a lighter shade of orange. The text is centered within the circle.

PARTIE 6 : **Mécanismes innovants** **et Partenariats** **stratégiques**

Pour encourager les institutions financières à prêter aux PME et faciliter l'accès au capital, plusieurs outils de réduction et de partage du risque peuvent être mobilisés, notamment :



Fonds de garantie :

mécanismes couvrant une partie des pertes potentielles supportées par les banques en cas de défaut de Paiement.



Partage de risque :

accords entre partenaires financiers permettant de répartir l'exposition au risque de crédit.



Subventions d'amorçage :

appui financier non remboursable destiné à soutenir les premières phases de structuration ou d'innovation.



Blended finance :

combinaisons de financements publics, privés et concessionnels afin de rendre les projets plus bancables ;



Lignes de crédit dédiées aux PME :

financements mis à disposition des banques commerciales spécifiquement pour soutenir les entreprises éligibles.

Dans le contexte ivoirien, certains dispositifs ont démontré une efficacité particulière pour stimuler le financement des PME, notamment :

- **Les lignes de crédit dédiées aux PME**, qui permettent aux banques de disposer de ressources adaptées à des conditions souvent plus favorables ;
- **Les subventions d'amorçage dans le cadre de programmes et projets de développement**, facilitant la structuration et la mise en route des entreprises ;
- **Les fonds de garantie**, qui contribuent à réduire le risque perçu par les institutions financières et à élargir l'accès au crédit.

Ces mécanismes, lorsqu'ils sont associés à un accompagnement technique et à une bonne structuration des entreprises, peuvent significativement améliorer l'accès des PME — y compris dans les secteurs de la biomasse énergie et de la cuisson propre — aux financements nécessaires à leur croissance.



PARTIE 7 : **Recommandations** **générales**

Quelles sont les recommandations clés pour améliorer l'accès aux financements ?

Pour favoriser le développement des entreprises, opérant notamment dans les secteurs de la biomasse énergie et de la cuisson propre, il est essentiel de renforcer leur capacité à accéder à des financements adaptés et durables.

Les recommandations suivantes constituent des pistes prioritaires d'action pour les acteurs publics, privés et les partenaires techniques et financiers :



Renforcer la structuration financière des PME

(amélioration de la gestion comptable et financière, formalisation des activités, élaboration de business plans solides et crédibles).



Promouvoir les mécanismes de partage de risque

(développement et mobilisation de fonds de garantie, instruments de partage de risque et solutions de blended finance, afin de réduire la perception de risque des institutions financières).



Développer des lignes de crédit dédiées aux secteurs biomasse énergie et cuisson propre

(mise à disposition de ressources financières ciblées, à des conditions adaptées, pour soutenir les investissements productifs, l'innovation technologique et l'extension des capacités).



Encourager l'innovation financière (favoriser l'essor et l'utilisation de solutions telles que les fintechs, plateformes de crowdfunding et outils digitaux de scoring, qui peuvent améliorer la traçabilité financière et diversifier les sources de financement).



Créer et renforcer des partenariats stratégiques (développer des synergies entre banques, investisseurs, structures d'appui aux PME, programmes de développement et acteurs sectoriels, afin d'assurer un accompagnement intégré combinant financement, assistance technique et renforcement des capacités).

PARTIE 8

Les accompagnements du projet VABICUI

Dans le cadre de sa mission de promotion des filières biomasse énergie et cuisson propre, le projet VABICUI met en place un ensemble d'actions destinées à renforcer la structuration des PME et à faciliter leur accès aux financements.

Ces accompagnements s'articulent principalement autour des axes suivants :



Renforcement des capacités des PME

Appui à la gestion comptable et financière, élaboration de business plans, mise en place d'outils de pilotage et introduction à l'utilisation de solutions numériques de gestion (ERP, etc.), afin d'améliorer la crédibilité financière et la performance opérationnelle des entreprises.



Mise en relation avec les investisseurs et institutions financières

Facilitation des contacts entre les PME, les banques, les fonds d'investissement et les partenaires financiers, en vue d'accroître leurs opportunités d'accès au financement.



Mise à disposition d'études de marché sectorielles

Production et diffusion d'analyses et d'informations stratégiques sur les marchés de la biomasse énergie et de la cuisson propre, permettant aux entreprises de mieux comprendre leur environnement économique et d'orienter leurs décisions d'investissement.

Ces actions contribuent à lever progressivement les freins structurels rencontrés par les PME du secteur, tout en renforçant leur positionnement sur des marchés en pleine croissance.

Conclusion

L'amélioration de l'accès au financement pour les PME, notamment dans les secteurs de la biomasse énergie et de la cuisson propre, repose sur une approche intégrée associant renforcement des capacités, mécanismes financiers adaptés et partenariats stratégiques. La mise en œuvre cohérente de ces actions contribuera à soutenir durablement la croissance et la compétitivité des PME ivoiriennes.