



FIDEF



**ONECCA**

ORDRE NATIONAL DES EXPERTS COMPTABLES  
ET DES COMPTABLES AGRÉÉS DU SÉNÉGAL

**XV<sup>EMES</sup> ASSISES DE LA FIDEF - 24 & 25 NOVEMBRE 2014  
HOTEL LAMENTIN BEACH - SALY - SÉNÉGAL**

**RAPPORT ATELIER 2 : « ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES,  
FINANCEMENT ET MESURES INCITATIVES POUR ACCOMPAGNER LE  
SECTEUR INFORMEL DANS UNE ÉCONOMIE EN ÉMERGENCE »**

PRÉSIDENT : M. MABOUSSO THIAM DIRECTEUR GÉNÉRAL DE L'ADEPME

RAPPORTEUR : M<sup>LLE</sup> FATOU KINÉ TRAORE, MANAGER CABINET ERA BAKER TILLY

## **1. SOUS-THÈME - ACCÈS AUX FINANCEMENTS**

### **SYSTÈME BANCAIRE – SECTEUR INFORMEL : 2 MONDES TOTALEMENT DIFFÉRENTS AUX CARACTÉRISTIQUES INCOMPATIBLES**

L'environnement sénégalais regroupe aujourd'hui 21 banques commerciales caractérisées par l'universalité des services, à l'exception d'une banque à vocation agricole et celle spécialisée dans l'Habitat, et une nouvelle initiative dédiée au PME. La segmentation de la clientèle bancaire regroupe : les grandes entreprises, les institutions, le retail-banking (personnes physiques) et les PME. Le secteur informel est exclu de ce champ du fait de :

- Réglementation bancaire (règles prudentielles)
- Absence d'informations financières fiables pour les banques
- Absence de visibilité sur l'historique de ces structures, la viabilité des projets

Des progrès ont été enregistrés depuis quelques années avec l'émergence des IMF qui ont facilité l'accès aux crédits à des populations précédemment exclues de l'accès aux financements.

Du point de vue de l'informel les sources de blocage peuvent être constituées par : une question de mentalité, des a priori sur le secteur bancaire souvent perçu comme indicateur pour l'Administration fiscale.

Par ailleurs, l'accès aux financements ne constitue pas la 1<sup>ère</sup> préoccupation des entités du secteur informel, mais vient généralement après : les Impôts, l'accès à l'énergie, l'accès à la commande publique. Le taux de mortalité élevé ne favorise pas la relation Banque/secteur informel.

Dans le cadre des financements innovants, comme solution alternative, des initiatives spécifiques ont été prises notamment en France en 2011, pour le financement des TPE-PME sur la base de dossiers modélisés et d'informations fiabilisées par les Experts-Comptables.

Dans ce sens une présentation du système de « Crowdfunding »/crédit participatif a été faite.

Conclusion préliminaire : les banques et IMF ont leur mode de fonctionnement et leur réglementation ; plutôt que de chercher à révolutionner le système bancaire ou les institutions financières, la stratégie serait d'emmener les entités du secteur informel à se formaliser pour répondre aux exigences des pourvoyeurs de crédits bancaires. Donc « tirer vers le haut ».

## **2. SOUS-THÈME : MESURES INCITATIVES ET PROMOTION DE L'ENTREPRENARIAT**

### **A- PRÉSENTATION DE L'ADEPME ET DU PANEL DE SERVICES OFFERTS AUX TPE-PME**

Objectifs : Offrir aux entreprises des services non-financiers

L'ADEPME dispose d'un guichet d'information, de formalisation et de formation dédié à toutes les entreprises. Par ailleurs, elle a développé une gamme de services non financiers qui tournent autour des axes suivants :

- L'amélioration de la gestion des entreprises ;
- Le couple nouveaux produits/nouveaux marchés ;
- La veille technologique avec l'inauguration du centre de démonstration de Dakar en décembre 2014 ;
- L'accès au financement.

Le point a été fait sur les initiatives prises en ce qui concerne le « profiling », le cloud, le « crowdfunding », la labellisation des PME et les programmes d'éducation financière.

Le projet le plus important demeure le statut particulier de la PME qui s'appuie sur la reconnaissance d'un statut en contrepartie de services non financiers offerts aux PME agréées. Ce statut, précaire, peut être perdu lorsque l'entreprise se refuse à la transparence.

Il s'agit de mesures incitatives pour les entités du secteur informel à se formaliser.

## **B- PROMOTION DE L'ENTREPRENARIAT POUR ENCADRER L'INFORMEL (CAS DU CANADA)**

### Caractéristiques de l'entrepreneuriat / Caractéristiques de l'informel :

Au Sénégal : 90% des Eses sénégalaises, environ 90% du PIB

Au Canada : 75% sur les 1,1 millions d'entreprises, 50% de la population active, 30% du PIB

### Facteurs de succès et facteurs d'échecs :

Echecs : surendettement, mauvais service à la clientèle-inexpérience, non-respect de la législation, Mauvaise gestion de trésorerie, incapacité à innover, incapacité à s'autoévaluer.

### Dispositif d'encadrement :

Politique mise en œuvre par l'Etat basée sur la culture entrepreneuriale, regroupant 3 volets :

- Formation (professionnelles) en lancement d'entreprise suivant critères prédéfinis (apprentissage pratiques adaptés aux réalités du participant) et sur la base d'un projet d'affaires structuré (coût environ 3 500 dollars par personne pour l'Etat),
- Programmes d'incubateurs d'entreprises 5 premières années (pour accompagner l'évolution de l'entreprise et donner plus de crédibilité dans la recherche de financement, -coaching, mentoring, réseautage, environ 150 incubateurs au Canada, - taux de survie environ 87% - **85% de taux de mortalité au Sénégal** - des Eses à + de 5 ans) ; Accélérateurs (mise en place de fonds dans l'immédiat mais demande de participer au capital) ;
- Programmes gouvernementaux : soutiens financiers (bourses, subventions au lancement d'entreprise, à l'exploitation, prêts – 130 programmes au Canada -, soutiens techniques (services publics d'accompagnement : technologie, formation ; statut juridique et fiscal pour les travailleurs autonomes/entreprises enregistrées).

## **SYNTHÈSES / RECOMMANDATIONS**

### **A- Définition d'une entité informelle (au sens de l'UEMOA)**

- 1- Entité non enregistrée (Administration), et/ou
- 2- ne disposant pas d'une comptabilité officielle écrite

### **B- Recommandations/solutions :**

- Stratégie de base : « tirer vers le haut » ; plutôt que de chercher à révolutionner le système bancaire ou les institutions financières emmener les entités du secteur informel à se formaliser par une bonne éducation financière.
- Volonté du Gouvernement ; devant être traduite dans ses politiques et stratégies à mettre en cohérence.
- Stratégie : accompagner l'entreprise depuis le lancement du projet et dans sa croissance à travers un système d'incubation, appui et conseil, en pensant à des mesures fiscales privilégiées.
- Accélérer la mise en œuvre du « Statut de l'entrepreneur » dans l'espace OHADA ; une expérience pilote est en cours au Bénin et pourrait servir de source d'inspiration pour les autres pays.