



Groupe cofina

Compagnie Financière Africaine

Dossier de presse

ÉDITO

<i>Le modèle panafricain de la finance inclusive</i>	3
--	---

PRÉSENTATION

<i>Cofina, la première institution africaine spécialisée dans la mésofinance</i>	4
--	---

<i>La mésofinance, chaînon manquant du financement des PME</i>	4
--	---

<i>Le groupe Cofina en chiffres</i>	8
-------------------------------------	---

<i>Organisation du Groupe Cofina</i>	8
--------------------------------------	---

<i>Comité exécutif du Groupe Cofina</i>	8
---	---

FINANCEMENT

<i>Le rôle essentiel des PME dans l'essor des économies africaines</i>	10
--	----

<i>Focus : comment s'adresser au secteur informel ?</i>	10
---	----

TÉMOIGNAGES

<i>Success stories</i>	12
------------------------	----

Le modèle panafricain de la finance inclusive

Jean-Luc Konan

Fondateur et
Président-directeur général



Bio express

Après des débuts en tant qu'auditeur chez Arthur Andersen,

Jean-Luc Konan rejoint BNP Paribas puis Citibank avant d'intégrer les équipes de Barclays pour la zone Afrique de l'Ouest. Bientôt recruté par Ecobank, pour qui il dirige les implantations angolaise et gabonaise, il rejoint ensuite le groupe nigérian UBA en 2008. Il est nommé successivement directeur général des filiales de UBA au Gabon puis au Sénégal. Un poste qu'il quitte en 2013 pour lancer Cofina.

Diplômé de l'ESC Toulouse, Jean-Luc Konan a décroché en 1996 un DESS en banque finance à l'université Paris V.

Déjà trois ans que nous avons lancé Cofina. Et aujourd'hui les résultats sont probants. Nous avons soutenu plus de 26 000 projets, nous avons étendu notre présence dans six pays. Il y a plusieurs résultats dont nous sommes particulièrement fiers chez Cofina. D'abord, nous avons bientôt près de 1 000 collaborateurs, preuve que les services financiers sont pourvoyeurs d'emplois directs pour la population. Ensuite, nous estimons avoir impacté près de 500 000 personnes, notamment à travers les projets de PME que nous avons financés. Un autre chiffre très important pour nous : plus de 50% de nos clients sont des femmes.

Le premier constat, c'est qu'il nous fallait comprendre et éduquer le marché. Les patrons de PME ont besoin de financements, mais me font souvent part de l'appréhension qu'ils éprouvent à l'idée de rencontrer un banquier. Car obtenir un prêt reste difficile sur notre continent. En Afrique, les crédits au secteur privé représentent moins de 20% du PIB, contre 255% aux États-Unis. Seulement 6,4% des PME africaines ont accès aux financements bancaires...

En réalité, le problème d'accès aux financements concerne de façon disproportionnée les PME de taille intermédiaire, le « chaînon manquant ». Les plus fragiles peuvent s'adresser aux institutions de microfinance et les plus solides aux banques « classiques ». Mais celles qui cherchent des crédits compris entre une dizaine et quelques centaines de milliers d'euros en sont bien souvent réduites aux solutions traditionnelles comme la tontine ou l'aide familiale. Nous avons commencé à créer ce chaînon manquant et rien ne pourra nous arrêter car ce segment de financement est en plein essor et attire de nombreux acteurs qui nous aident à défricher ce marché.

Les prêts que nous consentons représentent une étape essentielle dans l'histoire entrepreneuriale de nos clients. Nous le savons bien pour avoir bénéficié nous-mêmes du soutien d'actionnaires qui ont cru en notre idée. Nous sommes une institution d'entrepreneurs. C'est pour cela que nous savons rétablir le contrat de confiance entre financiers et créateurs de richesses.

Cofina, la première institution africaine spécialisée dans la mésofinance

Une volonté

Depuis le début des années 2000, l'Afrique connaît une croissance soutenue, essentiellement portée par la conjugaison de l'évolution favorable des cours des matières premières et de forts gains de productivité. Ce double phénomène a permis l'émergence d'une classe moyenne de salariés, d'entrepreneurs indépendants et de dirigeants de PME/PMI. Créateurs de valeur et pourvoyeurs d'emplois, ces acteurs du développement demeurent pourtant souvent exclus de l'offre « classique » de services financiers.

Pour réduire cette fracture financière dont est victime une importante partie de cette nouvelle classe moyenne africaine, plusieurs professionnels de la finance et du conseil, emmenés par Jean-Luc Konan, ont mis leurs compétences en commun afin de créer un nouveau modèle panafricain de finance inclusive. En 2009, ils décident la création du

groupe « Compagnie financière africaine » (Cofina), dont l'objectif est d'offrir des services financiers de proximité aux PME et aux entrepreneurs exclus des circuits traditionnels.

Le modèle du Groupe Cofina repose sur un concept simple : s'appuyer sur une plateforme technologique, une organisation et des process standardisés afin de proposer une offre de produits et de services différenciés adaptée à chaque marché.

VISION

*« Être le modèle
Panafricain de
la finance inclusive »*

La mésofinance, chaînon manquant du financement des PME

Montant de prêt inférieur à 10 000 euros	Montant de prêt compris entre 10 000 et 300 000 euros	Montant de prêt supérieur à 300 000 euros
Microfinance	Mésofinance	Banque traditionnelle
INCONVÉNIENTS <ul style="list-style-type: none"> • Pas d'accompagnement • Taux d'intérêt très élevés • Faiblesse des montants 	Concerne le haut de la microfinance (clients devenus trop importants pour les IMF) et le bas de la banque (mais ne rentrant toujours pas dans les prérequis bancaires)	INCONVÉNIENTS <ul style="list-style-type: none"> • Difficulté d'accès pour les PME • Lourdeur administrative • Aversion au risque • Mauvaise compréhension des besoins des PME

Un métier

La mésofinance consiste à accompagner des entrepreneurs ou des dirigeants de PME dont les besoins de financement sont devenus trop importants pour les institutions de microfinance, mais dont la structure entrepreneuriale reste encore considérée comme insuffisamment formelle pour les banques commerciales traditionnelles.

Généralement dénommée « missing middle » par les Anglo-Saxons ou « chaînon manquant » par les francophones, la mésofinance provient

étymologiquement du grec « mesos » qui signifie « milieu ». C'est la troisième voie de la finance, qui se situe au carrefour des systèmes financiers classiques et de la microfinance.

Les résultats obtenus permettent déjà de formuler un double constat. D'abord, l'adéquation de la mésofinance aux attentes des PME et des entrepreneurs dont les besoins n'étaient jusqu'alors pas satisfaits par les systèmes financiers classiques. Ensuite, l'impact économique et social réel de ce mode de financement. Le financement de près de 30 000 projets par Cofina a généré la création de plusieurs milliers d'emplois, selon un suivi effectué sur l'ensemble de la clientèle (en moyenne cinq personnes ont été recrutées pour chaque entreprise financée). Selon les statistiques démographiques et sociales en Afrique, une personne avec un emploi stable assure le quotidien d'une dizaine d'autres au sein de la famille.

MISSION

«Créer de la valeur ajoutée pour nos partenaires et participer durablement au développement du Continent Africain.»

Cofina Start-up House

Un incubateur au service des entrepreneurs africains

Cofina Start-up House est l'incubateur créé par le Groupe Cofina en partenariat avec de grands groupes et structures évoluant dans des domaines d'activité variés (systèmes d'information, télécommunications, expertise comptable, assistance juridique et fiscale, communication, social media, formation en entrepreneuriat, etc.). Il a pour vocation de contribuer au rayonnement de l'écosystème africain de l'innovation à travers quatre missions :

- L'accompagnement et le développement de start-up innovantes
- La mise en relation des start-up et des grands comptes
- L'organisation d'événements start-up/entrepreneurs
- L'expérimentation de solutions innovantes au sein du Groupe Cofina

L'incubateur offre aux start-up une large palette de ressources et de services mutualisés :

Locaux : l'offre d'hébergement est située dans les locaux de Cofina à Abidjan et à Dakar.

Mentoring : il est effectué par les experts du groupe Cofina et ses partenaires.

Rencontres collectives ou individuelles : ateliers thématiques, rencontres experts, rencontres entrepreneurs, rencontres investisseurs, accès à l'écosystème de Cofina.

Formation : accès à un programme complet de formations et de tutorat, ainsi qu'à un programme dédié de master classe.

Le Groupe COFINA en chiffres (septembre 2017)

85 267
clients



29 865
projets financés

52 %
de femmes clientes



939
collaborateurs

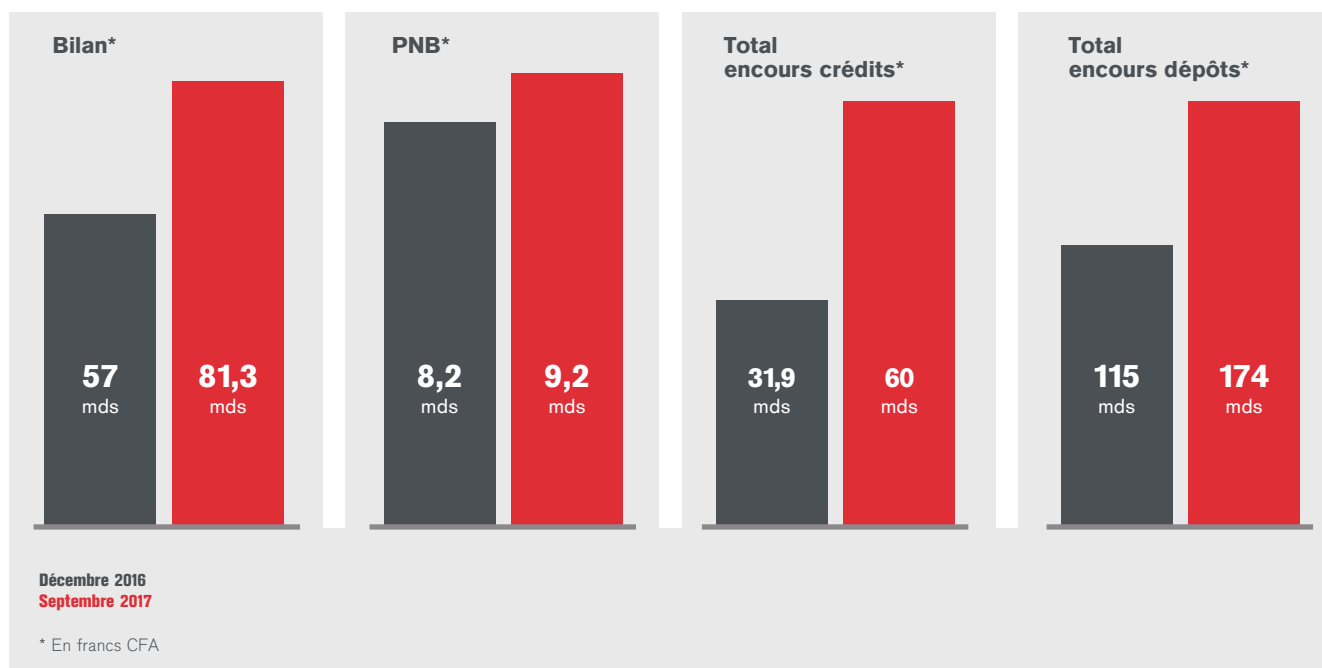


76
points de vente



16
nationalités
parmi les employés





Organisation du Groupe Cofina

CTI, Compagnie Transnationale d'Investissement est la maison mère du Groupe COFINA, la première institution africaine spécialisée dans le financement, l'accompagnement et le conseil des PME/PMI et des classes moyennes émergentes. CTI, dont le

siège social est à Abidjan, dispose de deux sièges opérationnels, respectivement à Abidjan et à Dakar, qui fournissent une assistance technique et financière aux deux clusters d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique Centrale.

Des filiales transnationales compléteront l'offre des établissements financiers à moyen terme.

Cash Point Services (CPS), filiale du Groupe COFINA, est une société de services spécialisée dans la délivrance de produits et services financiers de proximité. L'objectif de CPS est de rendre les services

transactionnels accessibles à tous grâce à **une gamme complète de produits et services**, via **des canaux de distribution innovants et adaptés** faisant partie **d'un réseau optimisé**.

Cofina PROPERTIES est la filiale du Groupe COFINA spécialisée dans la promotion de l'immobilier à caractère social. Cette filiale travaillera en étroite collaboration avec les États sur le financement de logements sociaux.

Cofina FOUNDATION est la Fondation du Groupe COFINA et sera au cœur de la politique de responsabilité sociétale du groupe.

Holding - Compagnie Transnationale d'Investissement (CTI)

Cofina

Compagnie Financière Africaine
Mésofinance

Cash Point Services

Cofina Properties

Cofina Foundation

Comité exécutif du Groupe Cofina

Jean-Luc KONAN Président-Directeur Général

Marema BAO Administrateur, Directeur Général Adjoint

Mme Bao est titulaire d'un MBA en gestion de projet obtenu à HEC Montréal et d'un Bachelor en système d'information de l'Université de Sherbrooke au Canada. Elle a exercé en tant que consultante en systèmes d'information pour la Banque nationale du Canada avant de rejoindre le Crédit mutuel du Sénégal où elle a occupé les postes de directeur des systèmes d'information, de directeur de l'exploitation puis de directeur général.

Serge MASSAMBA NDOMBELE Administrateur, Directeur Partenariats & Digital

Après l'obtention d'un Master en économie et finance à l'Université catholique de Louvain, M. Massamba a d'abord été consultant au sein du cabinet KPMG avant de devenir senior manager chez Accenture puis Executive Director chez EY.

Didier LOGON Administrateur, Directeur Général Compagnie Africaine de Crédit

M. Logon est diplômé de l'École supérieure de commerce d'Abidjan (ESCA) et est Certified Internal Auditor. Il a été superviseur chez PWC avant de rejoindre EY en tant que manager. Il a occupé par la suite les fonctions de directeur financier adjoint, directeur de l'audit et directeur central des risques à la Banque nationale d'investissement.

Yalis SANÉ Directeur Marketing, Communication et Customer Experience

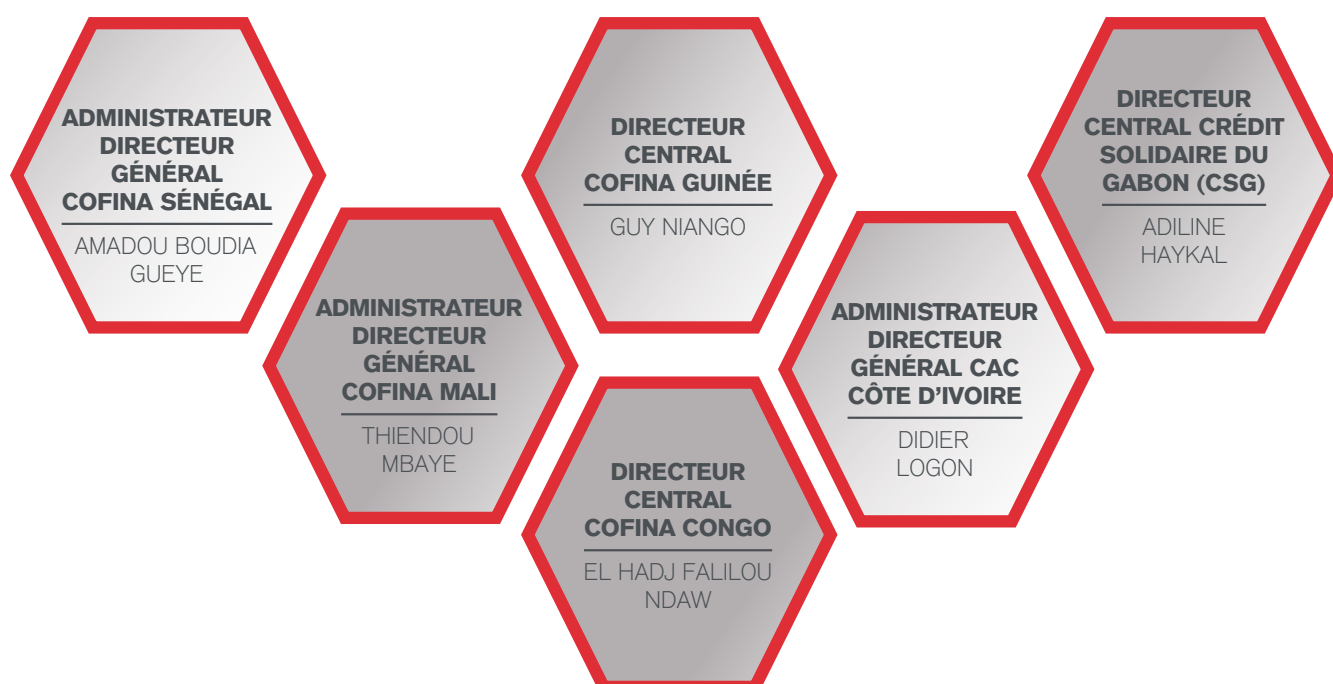
Mme Sané est diplômée d'un DESS-Master en Communication et d'une Maîtrise en Droit obtenus à l'Université des Sciences sociales de Toulouse (France). Elle a commencé sa carrière au sein de l'APIX du Sénégal avant de rejoindre l'équipe qui lance UBA (United Bank For Africa) au Sénégal. C'est en 2011 qu'elle rejoint l'équipe Cofina avec comme principale charge la structuration juridique des entités du Groupe.

Organisation du Groupe Cofina

Organigramme CTI



Organigramme Filiales



Le rôle essentiel des PME dans l'essor des économies africaines

Un décollage économique avéré

Le continent connaît une période de croissance à la fois solide et stable avec un PIB multiplié par quatre sur les quinze dernières années (**2 200 milliards de dollars en 2015**) dans un contexte d'inflation maîtrisée. La croissance africaine est aussi de plus en plus endogène, portée non plus seulement par le cours des matières premières, mais aussi par le fort développement des services financiers et de secteurs comme la grande consommation, les télécoms ou le commerce.

On constate en outre une arrivée massive de capitaux qui permettent de répondre au défi du financement des infrastructures. Sur l'ensemble du continent, les apports financiers extérieurs (182,8 milliards de dollars en 2015) ont quadruplé depuis 2001. Les transferts des migrants (64,8 milliards) et les investissements directs étrangers (51,3 milliards) sont plus de deux fois supérieurs à l'aide publique au développement

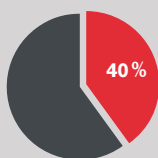
(51 milliards) qui plafonne. Si bien que, entre 2010 et 2012, les entrées nettes de capitaux privés en Afrique subsaharienne ont doublé par rapport à la période 2000-2007 pour atteindre près de 40 milliards de dollars.

L'Afrique devrait enfin bénéficier d'un bonus démographique sans pareil dans le monde. En 2050, l'Afrique comptera plus de deux milliards d'habitants dont la moitié aura moins de 25 ans. Cette dynamique démographique s'accompagne d'une forte poussée de l'urbanisation, qui atteindra 50 % en 2030. Une population jeune et urbaine constitue la clé de l'industrialisation. En 2050, l'Afrique comptera 25 % de la population active mondiale, comme la Chine aujourd'hui. Selon la Banque Mondiale, les jeunes représentent 60 % des chômeurs du continent. Les jeunes devront s'auto-employer, et c'est notre mission de les accompagner dans cette voie.

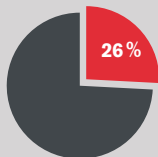
FOCUS

Comment s'adresser au secteur informel ?

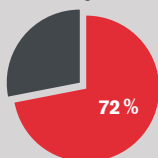
■ Part du secteur informel en Afrique
(en % du PIB)



■ Part du secteur informel en Asie
(en % du PIB)



■ Part du travail informel dans les emplois non-agricoles en Afrique



Le développement des PME africaines est sérieusement entravé par un environnement défavorable. Les formalités administratives et l'environnement des affaires complexe ne les incitent guère à rejoindre le secteur formel. Selon une étude du Fonds Monétaire International (FMI) parue en 2017, le secteur informel est une composante essentielle de la plupart des économies subsahariennes, où sa contribution au PIB s'échelonne entre 25 % et 65 % et où il représente entre 30 % et 90 % de l'emploi non agricole.

Le caractère informel d'une grande partie de l'activité économique en Afrique complique fortement le travail des institutions financières. Pour dépasser ces complexités, la première condition consiste à œuvrer au plus près du terrain. Autre prérequis, la mise en place d'un système de notation du risque crédit adapté. Le dernier point essentiel concerne l'accompagnement des jeunes PME. On calcule que 60 % des entreprises ciblées font faillite dans leur première année d'existence. Mais l'État doit aussi faire son travail de simplification pour inciter les entreprises à se déclarer, que ce soit en réduisant les formalités administratives, en sécurisant les droits de propriété et en éliminant les impôts dissuasifs...

Les PME africaines
représentent

90%

des sociétés privées
du continent.

Les PME africaines
représentent

20 à 40%

des emplois.

Un taux
qui s'élève à

70%

dans le secteur agricole.

Les PME
représentent

75%

des emplois dans le secteur
industriel africain.

Les PME constituent la trame des économies africaines

La plupart des pays d'Afrique comptent un grand nombre de PME par rapport à la taille de leur économie, mais il s'agit presque exclusivement de micro-entreprises en marge de l'économie formelle. Les PME africaines représentent 90 % des sociétés privées du continent. Parmi elles, entre 70 et 80 % sont des micro ou très petites entreprises.

Cette prépondérance en nombre ne se reflète pas encore sur leur poids dans l'économie. On estime en effet que les PME représentent entre 20 et 30 % du PIB des pays africains contre environ 60 % dans les pays développés. Les PME africaines sont toutefois à l'origine de 20

à 40 % des emplois. Un taux qui monte à 70 % dans les zones rurales.

Les PME jouent un rôle central dans le développement industriel (75 % des emplois dans ce secteur). Elles satisfont la demande croissante de services locaux et permettent une spécialisation accrue. Elles soutiennent les grandes entreprises grâce à leurs biens et services. Ainsi, les PME sont les clés du développement durable et de la croissance inclusive. Soulignons enfin que leur répartition sur l'ensemble du territoire garantit une redistribution de la richesse dans les économies nationales.

Les freins de l'accès aux financements

Si l'accès à l'électricité est considéré comme le plus important obstacle par les patrons de PME africaines, l'accès au financement arrive en deuxième préoccupation. Ainsi, plusieurs études montrent que plus de 70 % des PME accèdent difficilement au financement sur le moyen/long terme. Une étude a révélé que, parmi les petites entreprises en Afrique subsaharienne qui ont obtenu un financement externe, 6,3% ont vendu une part de leur capital, 48,5% ont fait appel à une banque traditionnelle, 17,4% se sont adressés à des financiers semi-formels et 27,8% se sont tournés vers l'informel.

La plupart des institutions financières existantes ne disposent pas de connaissances ni de systèmes adéquats pour évaluer et suivre les projets des

PME, ce qu'elles compensent en exigeant des garanties parfois très onéreuses et souvent indisponibles. En Afrique, les crédits au secteur privé représentent moins de 20 % du PIB, contre 30 % en Asie du Sud et 40 % en Amérique latine. Seules 6,4 % des PME subsahariennes déclarent avoir eu un accès à un financement, contre 27 % en Asie du sud-est.

Il y a donc bien un « chaînon manquant » en ce qui concerne l'accès au financement. Les micro-entreprises en Afrique subsaharienne ont accès au microcrédit, aux prêts personnels et aux prêteurs traditionnels. Les grandes entreprises ont quant à elles la possibilité de se financer auprès du secteur bancaire traditionnel. Mais ces sources de crédits sont extrêmement limitées pour les PME.

Success stories

MARINA

Nom de l'entreprise

Établissement MARINA

Secteur d'activité

Transformation du Poisson

Le fondateur et dirigeant de l'établissement MARINA était à la recherche d'un financement afin d'accroître son activité.

L'établissement MARINA est spécialisé dans la transformation des produits halieutiques en produits salés séchés destinés à l'exportation vers l'Afrique Centrale et l'Europe. Après plusieurs rejets de financement dans différentes institutions de la place, son dirigeant a décidé de s'adresser à COFINA Sénégal. En l'espace de quatre mois, le client a pu bénéficier de deux crédits à hauteur de 20 millions de francs CFA. En outre, son épouse qui est également cliente de COFINA Sénégal, a pu bénéficier d'un financement de 60 millions dans le cadre de ses activités. Bénéficiant tous les deux en plus du financement d'un accompagnement, ils sont aujourd'hui satisfaits de la prospérité de leurs activités.



Un crédit de 100 millions de francs CFA à la disposition des femmes de Mbacké

Le maire de Mbacké, Abdou Mbacké Ndao, dans la région de Diourbel, au Sénégal, a réussi à mobiliser 100 millions de francs CFA à la disposition des femmes de sa commune, grâce à COFINA.

« C'est un programme que nous avons entrepris avec un financement inclusif où aucun apport personnel n'est exigé des femmes, avec à la clef un taux d'intérêt faible », a-t-il déclaré, à Mbacké, lors de la cérémonie de lancement de cette initiative. Celle-ci s'inscrit dans le cadre d'un projet destiné aux femmes et devrait toucher quelque 127 comités composés chacun de 100 à 150 femmes.

Au cours d'une cérémonie qui s'est déroulée au théâtre de verdure de Mbacké, 200 femmes ont reçu chacune des financements compris entre 50 000 et 200 000 francs CFA.

Après plusieurs rejets de financement dans différentes institutions de la place, j'ai décidé de m'adresser à COFINA qui m'a accordé deux crédits en seulement quatre mois. Ma femme et moi sommes heureux de la prospérité de nos activités.

Jean de Dieu NZENGUE
Établissement Marina, Sénégal.

CAC a su répondre favorablement à nos sollicitations avec des conditions de prêts flexibles, nous permettant par exemple d'avoir des remboursements trimestriels qui étaient calés sur le rythme des scolarités. Elle nous fait grâce de toutes les tracasseries auxquelles nous soumettent les autres établissements financiers. À mon avis, c'est le partenaire financier idéal en Côte d'Ivoire.

Herberte KOULEDIE

Fondatrice de l'école maternelle et primaire GRAIN DE SOLEIL (Côte d'Ivoire)

.....

SPRINT

.....

Nom de l'entreprise

Sprint

Secteur d'activité

**Impression numérique,
aménagement et décor
d'événements, confection de
tous supports de communication**

Le fondateur et dirigeant de l'établissement Impress'Ivoire était à la recherche d'un financement afin d'accroître son activité.

Le client était client bancaire depuis plus de sept ans, mais n'a jamais pu bénéficier d'accompagnements sur ses différents besoins (problème de garanties tangibles). La réponse de COFINA : nous avons capitalisé sur l'existant pour lui allouer le crédit demandé en moins d'une semaine : rapidité et flexibilité : deux atouts majeurs de COFINA.

Cinq des besoins soumis à COFINA ont été satisfaits : trois avances sur bon de commande, un découvert, un crédit d'investissement.

Le client a gagné en crédibilité et confiance vis-à-vis de ses clients. Il a obtenu plus de marchés. Son chiffre d'affaires a doublé en cinq mois et il a embauché trois nouvelles personnes à temps plein. Désormais, le client envisage d'investir dans l'achat de ses propres machines numériques pour optimiser le déploiement de son activité.



TOP ALLIANCE

Nom de l'entreprise

Top Alliance

Secteur d'activité

Production et vente d'eau de table, agroalimentaire, importation, transformation et exportation de produits agricoles et locaux, et toute forme de commerce.

TOP ALLIANCE est le fruit de trois jeunes femmes ayant opté pour l'auto emploi. Pour développer son activité, TOP ALLIANCE a émis le besoin de bénéficier d'avance sur marché, d'avance sur bon de commande, de crédit d'investissement et de crédit fonds de roulement. Toutes les demandes avaient été rejetées par les banques classiques (refus + lenteur dans la réponse). Les trois fondatrices devaient fonctionner sur fonds propres.

COFINA a analysé l'activité et conseillé le client sur ses priorités d'investissement. Un premier crédit a été alloué pour l'achat d'un véhicule destiné à effectuer leur livraison et donc réduire les frais liés au sous traitement et améliorer la qualité de service. Par ailleurs, COFINA a mis en place des avances sur factures leur permettant d'honorer les marchés remportés.

Le client a gagné en efficacité, en qualité de service. L'achat du véhicule a généré un emploi. Le chiffre d'affaires a doublé en cinq mois. Les charges d'exploitation ont été considérablement diminuées.

Top Alliance veut désormais augmenter ses succursales dans les différentes régions du Sénégal, mettre en place une unité de mise en bouteille (pour étendre leur offre à d'autres profils de cible).



J'avais besoin d'une avance sur bon de commande au risque de perdre mes marchés. Sur deux ans, COFINA m'a octroyé six crédits. J'ai pu ainsi faire l'acquisition d'instruments et de matériels de production et étendre mon site de production.

Mamadou T.

Gérant d'une entreprise de BTP
(Guinée Conakry)





Contacts

Groupe COFINA

Résidence Seydi Djmamil
Rue Leo Frobenius x Avenue Cheikh Anta Diop
Dakar – Sénégal
+ 221 33 869 59 73

CONTACT PRESSE :

COFINA:
Yalis SANE
+225 78 373 753
yalis.sane@cofinacorp.com

www.groupecofina.com