

**ÉCONOMIE** PANAFRICAIN

Boudées par les banques, les PME africaines ont d'autres débouchés, estime Didier Acouetey

Qu'importe leur secteur d'activité, les PME continentales se confrontent toujours autant au manque de financements, de talents et de bonnes pratiques de gouvernance. Mais elles ont d'autres points forts, estime le fondateur du cabinet AfricSearch.



Didier Acouetey, le fondateur du cabinet AfricSearch. © Africa SME Champions Forum



Estelle Maussion

Publié le 23 octobre 2024 Lecture : 3 minutes.



Concernant les petites et moyennes entreprises (PME) en Afrique, les chiffres sont têtus. Selon la Banque africaine de développement (BAD), elles représentent 90 % du paysage économique et génèrent plus de 50 % des emplois sur le continent.

Ce qui en fait « des moteurs de croissance inclusive, de stabilité économique et de résilience », avait rappelé Makhtar Diop, le directeur général d'IFC, filiale de la Banque mondiale dédiée au secteur privé, en mars 2022 au moment du lancement par des bailleurs de fonds européens et par la BAD d'une Alliance pour l'entrepreneuriat en Afrique. Pourtant, ces PME peinent à décoller, les pépites devenant championnes nationales ou régionales étant encore trop rares. Avant la pandémie de Covid-19, IFC estimait à 331 milliards de dollars le déficit de financement les concernant.

■ ■ *L'aversion des banques demeure, l'arrivée de fonds d'investissement a une portée limitée et le soutien des États reste timide. L'écosystème global évoluant lentement, le monde des PME fait de même.*

Didier Acouetey, fondateur du cabinet AfricSearch

« L'aversion des banques demeure, l'arrivée de fonds d'investissement a une portée limitée et le soutien des États reste timide. L'écosystème global évoluant lentement, le monde des PME fait de même », résume Didier Acouetey, fondateur du cabinet AfricSearch et organisateur depuis près de dix ans d'un rendez-vous annuel dédié aux PME, l'Africa SME Champions Forum, dont la dernière édition s'est tenue à Abidjan les 9 et 10 octobre.

A lire : Formaliser les petites entreprises : ces start-up africaines relèvent le défi

Identifiées de longue date, les difficultés sont de trois ordres : le délicat accès au financement, le récurrent problème du recrutement des talents et, enfin, des failles en termes d'organisation des structures. D'où les nombreuses actions du secteur privé comme des institutions publiques pour inverser la tendance via des instruments financiers innovants, l'octroi de garanties ou encore des programmes de formation.

Changer d'état d'esprit

Comment passer à la vitesse supérieure ? « Pour les acteurs qui ont déjà atteint une certaine taille et sont donc des champions en puissance, il est possible de franchir un cap en changeant d'état d'esprit c'est-à-dire en pariant sur des partenariats stratégiques », avance Didier Acouetey. Pour lui, une croissance plus forte et un développement plus rapide passent par la case création de coentreprises ou recours à des fusions-acquisitions.

A lire : **α Jules Ngankam (AGF) : « D'ici à 2030, les PME africaines pourraient contribuer à 45 % du PIB du continent »**

☞ *Les dirigeants doivent passer de la logique “je garde le contrôle d'un gâteau qui certes grossit mais pas très vite” à celle de “j'accepte que le gâteau m'appartienne un peu moins mais je le fais grossir de façon plus importante”.*

Didier Acouetey

« Cela doit devenir l'approche du dirigeant, plaide-t-il. Ce qui signifie passer de la logique "je garde le contrôle d'un gâteau qui certes grossit mais pas très vite" à celle de "j'accepte que le gâteau m'appartienne un peu moins mais je le fais grossir de façon plus importante". » Certains acteurs sont engagés sur cette voie en réfléchissant à des acquisitions pour grandir : c'est par exemple le cas du distributeur de gaz de pétrole liquéfié (GPL) togolais Zener, soutenu par IFC, et du spécialiste du froid ivoirien MCT (pour Maintenance Climatisation Technique), accompagné par le fonds de capital-risque ivoirien, Adiwale Partners.

Le partenariat peut prendre d'autres formes. Il y a l'association entre deux acteurs complémentaires d'un même secteur – une télévision et une radio dans le domaine des médias par exemple – afin d'être plus fort face aux fournisseurs et aux annonceurs. On pense aussi à l'alliance ponctuelle entre PME et sous-traitants pour répondre à l'appel d'offres d'un grand industriel, ce qui a notamment été fait en Ouganda pour décrocher des contrats avec la major TotalEnergies. Nombre d'autres grands opérateurs, dont MTN, OCP ou encore Sifca, fonctionnent d'ailleurs déjà avec un réseau de partenaires plus modestes, dont des PME, dans une logique de construction de chaîne de valeur.

Le monde francophone en retard

■ ■ *On voit davantage de collaboration au Kenya et au Nigeria qu'au Sénégal et au Cameroun. Il y a un effort à faire côté francophone pour adopter cette approche stratégique.*

Didier Acouetey

La trajectoire du fournisseur de services informatiques Neurotech, créé en 2003 au Sénégal et désormais présent dans quatre autres pays

(Côte d'Ivoire, Burkina Faso, Togo et Mali), s'est notamment construite autour de la conclusion de partenariats avec des géants mondiaux, dont Cisco Systems, et des détenteurs d'expertise, comme VMware ou Citrix dans la virtualisation et PECB sur la certification. « On voit davantage de collaboration au Kenya et au Nigeria qu'au Sénégal et au Cameroun. Il y a un effort à faire côté francophone pour adopter cette approche stratégique », reprend Didier Acouetey.

A lire : [Le plan d'UBA pour résoudre l'équation du financement des PME](#)

Une fois ce « levier mental » actionné, il reste à relever le défi du financement. « Outre le recours aux banques de développement et la mise en œuvre d'incitations fiscales par les États, il y a d'autres instruments à imaginer et à déployer, comme un mécanisme de prise en charge des frais de due diligence pour des entreprises présentant un projet de joint-venture », plaide le fondateur d'AfricSearch, qui rappelle l'existence de nombreux autres dispositifs dont un dédié aux femmes et porté par la Banque arabe pour le développement économique en Afrique (Badea).

L'effort doit aussi venir des PME elles-mêmes si elles veulent, pour les plus dynamiques, passer au plus vite au statut de « géants industriels ». « Il est impératif d'ouvrir les cahiers et de mettre en place des procédures claires afin, pointe Didier Acouetey, de mettre plus de gouvernance dans leur fonctionnement. »

L'éco du jour.

Chaque jour, recevez par e-mail l'essentiel de l'actualité économique.

S'inscrire

