

Septembre 2018



entrepreneur
corner

La revue de Comoé Capital

DOSSIER

Investir dans l'Education en Côte d'Ivoire

ENTRETIEN

Patricia Zoundi YAO
DG de Quick Cash
P.8

Aramatou Coulibaly
DG de Rama Céréral
P.10

Joël Cadier
PCA de Comoé Capital
P.23

TRIMESTRIEL

COMOÉ CAPITAL 
PARTENAIRE D' IIP

ENTREPRENEUR CORNER

Est une publication de Comoé
Capital, Cocody II-Plateaux
Vallons Sideci, villa 519 – Abidjan
– Côte d’Ivoire

Téléphone : +225 22 46 46 67
Courriel : info@comoecapital.com
Site web : www.comoecapital.com

Directeur de publication :
Issa Sidibé

Rédacteur en chef :
Franck Ouraga

Contributeurs :
Alia Diallo
Franck Ouraga
Issa Sidibé
Margaux Smeyers
Richard Seshie

Infographie :
adafads.com

Conception et réalisation :
Blue Bag Africa

Crédit photo :
Nadi Jessica

Dépôt légal en cours

Vous pouvez également retrouver
tous les articles du magazine sur le
site internet :
www.entrepreneurcorner.org



P.2
Sommaire

P.3
Editorial

P.4
Comoé Actus



P.7
Tribune

P.8
Parcours d’une PME



P.10
Au Féminin

P.13
Grand Angle

P.22
Startup Corner



P.23
Le PCA parle

P.25
Nos Actionnaires



**Bonjour à tous,
 Toute l'équipe de Comoé Capital, par ma voix est
 heureuse de vous présenter le premier numéro de
 notre magazine Entrepreneur Corner.**

Comoé Capital est le premier fonds d'investissement dédié aux PME et start-ups en Côte d'Ivoire. Nous ciblons des entreprises qui jusque-là n'avaient comme seule alternative que la micro et la méso-finance. La mission de Comoé Capital est de soutenir le développement d'un tissu dynamique d'entreprises ivoiriennes pérennes et de promouvoir l'esprit entrepreneurial en apportant aux start-ups et aux PME les plus dynamiques, un financement adapté et un accompagnement personnalisé pour leur permettre de réaliser leurs projets de croissance. Face aux difficultés de financement auxquelles sont confrontées la plupart des PME ivoiriennes, **Comoé Capital ambitionne d'apporter une solution de financement innovante, spécifiquement conçue pour répondre aux besoins de ces PME.** Nous avons su rassembler, autour de ce projet ambitieux, plusieurs acteurs aux profils différents mais qui sont tous désireux de soutenir l'entrepreneuriat en Côte d'Ivoire. Ainsi, I&P, fonds panafricain qui dispose de plus de quinze ans dans le domaine de l'investissement africain, est le sponsor de Comoé Capital et est un actionnaire fondateur. Plusieurs acteurs locaux comme le groupe NSIA, Orange Côte d'Ivoire, SGBCI, Eurofind ou Hotter sont également actionnaires et nous accompagnent dans la création de valeur au sein d'entreprises que nous accompagnons.

Parallèlement à nos activités d'investissement, nous avons jugé opportun de donner la parole aux entrepreneurs à travers un magazine. L'objectif principal de ce magazine est donc de créer un cadre d'échanges entre personnes de l'écosystème mais aussi de soutenir les entrepreneurs à travers une activité de plaidoyer. Entrepreneur Corner se compose de plusieurs rubriques dont « Interview startup » qui met en avant WeFlyAgri dans ce numéro. La start-up spécialisée dans l'agriculture de précision nous parle de son histoire et de ses ambitions. « Interview PME » qui parle du parcours et des défis d'une PME en croissance s'intéresse à Patricia Yao Zoundi qui nous livre ses clés de réussite dans l'entrepreneuriat. Et enfin avec « Interview au féminin » qui met en avant une femme entrepreneure, nous nous intéressons au parcours d'Aramatou Coulibaly, Directrice Générale de Rama Céréale spécialisée dans la transformation de céréales. Avec elle, nous verrons comment la passion peut conduire au business. Le magazine fait aussi un focus sectoriel à chacune de ses parutions. Dans ce cadre, nous avons décidé dans ce premier numéro de parler du secteur de l'éducation.

Dans un rapport publié en 2017, la Banque Mondiale faisait un état des lieux de la situation en Côte d'Ivoire, notamment en ce qui concerne le système éducatif. Ce rapport soulignait à la fois la part importante allouée par la Côte d'Ivoire au secteur de l'éducation (5% du PIB, parmi les meilleurs en Afrique) qui contraste avec les résultats obtenus. En effet, le pays a une espérance de vie scolaire de 7,7 ans contre 9,7 ans en Afrique ou un taux d'achèvement de l'école primaire de 63,1% contre 72,6% en Afrique. Ce constat amène des acteurs privés tels que Comoé Capital à se poser la question du rôle que peut jouer le secteur privé face à ces défis. Ce point est d'autant plus pertinent que Comoé Capital est gestionnaire du seul fonds présent en Afrique de l'Ouest et dédié exclusivement au secteur de l'éducation. Ce fonds (www.edimpactfund.com) est le résultat d'un partenariat entre la Fondation Jacobs (www.jacobsfoundation.com) et le fonds d'impact I&P.

Comoé Capital a ainsi réalisé une étude sur le secteur de l'éducation en Côte d'Ivoire, étude disponible en libre accès sur notre blog (www.entrepreneurcorner.org).

Ce magazine trimestriel est accompagné d'un événement du même nom qui est un cadre d'échanges entre tous les acteurs de l'écosystème entrepreneurial. La première édition de cet événement se tiendra le 28 septembre.

En vous en souhaitant une très bonne lecture, nous vous donnons rendez-vous à la prochaine édition (décembre 2018) avec cette fois un focus sur le secteur de la santé.

Revivez le lancement de Comoé Capital

Le 29 mars dernier, Comoé Capital était officiellement porté sur les fonts baptismaux. C'est à l'issue de son premier conseil d'administration que le premier fonds d'investissement à impact dédié au financement et à l'accompagnement des PME et des Start-up ivoiriennes vit le jour.

Issa SIDIBE en devenait le Directeur Général et Joël CADIER, le Président du Conseil d'Administration.

Revivez en images les temps forts de ce moment inédit.



La mission de Comoé Capital est de soutenir le développement d'un tissu dynamique d'entreprises ivoiriennes pérennes et de promouvoir l'esprit entrepreneurial...

Apporter aux start-ups et aux PME les plus dynamiques, un financement adapté et un accompagnement personnalisé pour leur permettre de réaliser leurs projets de croissance.

Comoé Capital a levé un capital de 4,4 Milliards FCFA auprès d'entreprises et investisseurs Ivoiriens et internationaux parmi lesquels: Le Groupe NSIA à travers NSIA Banque, NSIA Vie Assurance CI, NSIA Vie Assurance Togo ; Orange Côte d'Ivoire ; SGBCI ; Eurofind Participation ; Yasser Ezzedine via sa société d'investissement Hotter.



Comoé Capital s'adresse aux PME et aux start-ups à fort potentiel de croissance issues de tous les secteurs d'activité et régions de Côte d'Ivoire, dont les besoins en financement se situent entre 20 millions et 300 millions FCFA.

Sur les dix années à venir, l'ambition de Comoé Capital est de financer une cinquantaine d'entreprises, soit un rythme de 3 à 5 prises de participation par an.

L'objectif de Comoé Capital sur 10 ans, est de créer ou maintenir plus de 2000 emplois formels, impacter directement ou indirectement plus de 1400 fournisseurs, favoriser le développement du capital humain à travers la formation de milliers d'employés.



Crédit Photo: Comoé Capital



Crédit Photo: Comoé Capital



Crédit Photo: Comoé Capital

Comoé Capital veut augmenter la contribution fiscale des entreprises partenaires à travers le développement de leur activité, le renforcement de leur gouvernance et la mise en place de bonnes pratiques de gestion aux standards internationaux.

Joël CADIER, Managing Partner de la banque d'affaires Keysfinance et Président du Conseil d'Administration de Comoé Capital.

Issa SIDIBE est un entrepreneur disposant par ailleurs d'une solide expérience dans des fonds d'investissement et banques aussi bien en Europe (France, Luxembourg) qu'en Côte d'Ivoire.



Crédit Photo: Comoé Capital



Crédit Photo: Comoé Capital



Crédit Photo: Comoé Capital

Comoé Capital gère également le premier fonds dédié aux PME du secteur de l'éducation en Côte d'Ivoire, financé par la Fondation Jacobs.

Comoé Capital bénéficie de l'appui du groupe de l'Agence Française de Développement, qui a financé une partie des coûts de mise en œuvre du fonds et apporte des subventions d'assistance technique aux PME accompagnées.

Comoé Capital vise à apporter une contribution complémentaire aux dispositifs de soutien à l'entrepreneuriat en place en Côte d'Ivoire, et à collaborer avec tous les acteurs de l'environnement des PME et des Start-up, dans une logique de consolidation de l'écosystème entrepreneurial.

etudesk

Etudesk est une plateforme de formation 100 %
en ligne sur les compétences
les plus recherchées par les entreprises

Plus d'informations sur www.etudesk.com

*Par Franck Berthod,
Entrepreneur,
Coach et Expert
en Stratégies et
Innovation pour
l'Afrique.*

Osez faire

Les mots sont connus. Start Up.

Pourtant dès qu'on les prononce, on ne peut s'empêcher de constater un écart entre les mots et les maux. D'un côté son lot de concours, de prix et de classements. De l'autre la réalité des chiffres au delà de l'agitation. Seulement 560 millions de dollars de levées de fonds pour près de 150 startups en 2018 sur le continent, (source Partech >250 000 dollars), dont 90% dans les pays anglophones et la moitié par un site de commerce connu et spécialiste des pays émergents). Ces mots supposent deux choses : débiter et décoller rapidement, plus vite que les modèles économiques classiques et encore plus vite si la technologie utilisée le permet.

Trois modèles, parmi les 15 usuels, semblent booster les appétits des VC (capitaux risqueurs), la publicité, le e-commerce et le transfert d'argent. D'autres plus lents émergent sur des tendances éprouvées dans



l'environnement, l'énergie, le food business, les objets connectés et la blockchain. Encore faut-il traverser la vallée de la mort, les trois premières années et enchaîner deux levées de fonds, une première en général de 50 000 dollars en love money ou en impact investissement pour valider votre modèle et acquérir vos premiers clients, une seconde supérieure à 250 000 dollars pour booster vos ventes, votre process et scaler votre modèle. La suite ressemble à une première consécration de 1 à 5 millions de dollars. Le parcours est dur et fabuleux. Mais ne vous y trompez pas, les fondamentaux sont coriaces et quelque soit notre position dans la chaîne des valeurs de cette écosphère nous testerons et choisirons toujours une chose : votre compréhension du marché, le leadership d'une équipe ou d'un duo de préférence et la capacité à créer une valeur et la faire grandir. En modèle tech ou non tech, c'est là la différence entre une idée et un projet d'entreprise, entre communiquer sur un modèle et réaliser du chiffre d'affaires et des bénéfices. Entreprendre est une vocation, un état d'esprit, un mouvement perpétuel.

Une des plus belles expériences qu'il m'a été donné de vivre et partager en 26 ans de vie professionnelle dans 50 pays. Une richesse. Soyez inventifs et combatifs et restez centrés sur votre éthique et Osez faire. Seuls les résultats parleront de vous et pour vous. Seule l'expérience vous nourrira. Seuls les Échecs forgeront votre succès. Tout se trouve dans le chemin. #makeithappen et bienvenue dans ce nouveau rendez-vous des entrepreneurs en Afrique de l'ouest.



Parcours d'une PME

*Patricia Yao
Zoundi
Directrice de
QuickCash*

« Nous voulons créer plus de valeurs pour le monde rural »

Opérant dans le domaine des services financiers à l'endroit des populations du milieu rural, Patricia Zoundi est également une passionnée de l'agriculture qu'elle développe de façon durable. Sa pire journée d'entrepreneur, ses challenges, ses motivations et mentors... elle nous en parle dans cet entretien.

Pouvez-vous nous présenter QuickCash

QuickCash est une structure de transfert d'argent à l'origine orientée vers le monde rural. Mais aujourd'hui, nous sommes en pleine mutation pour fournir des solutions de paiement électronique pour les petits marchands également en milieu rural. Voici ce que nous faisons. Nous sommes également spécialisés dans la digitalisation de tout ce qui est paiement de récolte pour permettre aux agriculteurs de recevoir le paiement de leurs récoltes de manière électronique pour éviter tout ce qui est risque de perte, de vol, de braquage pendant la période des récoltes et même parfois de pertes en vies humaines. Durant la période de traite, vu la recrudescence des braquages et du banditisme, c'est une période de peur pour les paysans. Nous nous engageons pour l'inclusion financière pour le monde rural, les populations en bas de la pyramide, non bancarisées ou sous-bancarisées.

Comment cela se manifeste sur le terrain concrètement?

Ce sont des coopératives qui disposent d'interfaces que nous mettons à leur disposition et à partir de cette interface, elles peuvent faire des paiements de masse dans le porte-monnaie électronique de ces agriculteurs... mais cela a un goût d'inachevé car il va falloir que l'agriculteur convertisse cette monnaie en cash. Nous avons donc réglé une partie du problème mais pas tout le problème. C'est pour cela que nous

travaillons pour qu'une acceptation de cette monnaie chez les petits marchands dans les villages soit effective. Que cela représente vraiment de la valeur. C'est comme si vous donnez une carte magnétique à quelqu'un dans un endroit où il n'y a pas de guichet, il ne va pas l'utiliser. Nous sommes donc entrain de travailler pour que dans leur environnement les petites boutiques puissent accepter cette monnaie. C'est en ce moment que nous aurons créé plus de valeur pour le paysan. Qui voit cet argent électronique mais qu'il peut faire accepter chez le boutiquier. Il s'agit en fait de vulgariser cette monnaie. Et c'est cela pour nous le gros challenge. Ce n'est pas évident car ce sont des ressources propres qu'il faut mobiliser, c'est sur une cible qui majoritairement n'a pas un niveau de scolarisation assez élevé et c'est beaucoup de travail. En fait c'est comme une mission, un sacerdoce.

« En huit années d'existence, QuickCash, c'est plus d'un million de transactions traitées et plus de 600 emplois directs et indirects créés »

Quel est aujourd'hui l'impact de QuickCash et depuis combien d'années existez-vous ?

Nous avons soufflé notre huitième bougie le 1er juillet 2018. Donc huit ans que nous sommes formalisés. Mais on avait été créé deux ans avant. Donc cela fait dix années que nous sommes en activité. En termes d'impact, c'est plus d'un million de transactions que nous avons pu traiter. C'est l'accessibilité de certains services à des populations qui jusque-là sont exclues. C'est également une réduction du taux de vol et de braquage. En termes d'emplois indirects, nous en sommes autour de 600 quand nous avons pu créer 20 emplois directs. Après, c'est tout ce qui est facilitation du quotidien pour le monde rural et on essaie chaque jour de s'adapter à une problématique bien précise parce que j'avoue que dans ce domaine, il y a trop de choses à faire.

Comment décririez-vous votre pire journée en tant qu'entrepreneur ?

La pire journée, c'est de se rendre compte qu'on n'a ajouté aucune valeur au client. Se rendre compte que les produits sont obsolètes, qu'on n'arrive pas à satisfaire les besoins des clients, pour moi c'est la pire des journées pour un entrepreneur. C'est-à-dire savoir que ceux pour qui nous sommes censés créer de la valeur, nous n'arrivons pas vraiment à les satisfaire. Maintenant tous les autres, c'est vraiment le quotidien d'un entrepreneur.

Quelles leçons tirez-vous de ces journées où vous n'arrivez pas à satisfaire vos clients ?

La leçon à en tirer, c'est de travailler, chercher à innover, répondre aux besoins et anticiper sur les besoins futurs. Et c'est cela le vrai challenge. Comment on arrive à anticiper sur le besoin futur du client. C'est vraiment cela le plus gros challenge. Après, il y a tous les challenges inhérents à toutes les PME, en termes de ressources humaines, de financement, du marché... mais ce sont des challenges communs à toutes les PME et chacun arrive à les résoudre. Pour moi ainsi, gros challenge veut dire grosse opportunité, beaucoup de travail, beaucoup de réflexion... et finalement on se rend compte qu'il faut mettre en place un processus d'innovation parce que si les produits restent en l'état actuel, ils seront toujours obsolètes. C'est un travail perpétuel. Mais pour une PME, on est conscient qu'il faut plus d'organisation, plus de ressources...

***«Face aux challenges, il ne faut pas abandonner (...)
Il faut savoir s'entourer de mentors pour nous aider»***

En plus de QuickCash, on vous retrouve également dans l'agriculture. Pouvez-vous nous en dire plus ?

L'agriculture, c'est une passion pour moi. Mais il y a environ deux ans que je l'ai transformée en

véritable business et je me suis rendu compte qu'il y a beaucoup de choses à faire dans l'agriculture. Au niveau de l'agriculture, nous sommes dans la production sur-mesure pour des clients spécifiques. Nous nous concentrons sur les produits importants que nous cultivons localement. Nous ne voulons pas faire de concurrence directe aux femmes du village qui ont du mal à faire du bénéfice. Nous sommes plutôt orientés vers le chou-fleur, la betterave, les petits pois, les fraises... ce sont ces produits que nous essayons de cultiver mais localement avec les femmes des villages pour les amener à regarder vers d'autres cultures qui ont plus de valeur et qui pourraient les amener à avoir plus de revenus.

Quel est le dernier conseil que vous aurez pour les entrepreneurs ?

(Rires) qu'est-ce que je peux dire comme conseils alors que moi-même, j'en cherche. S'il a déjà fait le choix d'être entrepreneur, c'est qu'il savait avec quoi il y allait. De ne pas abandonner, c'est ce que je retiens. Face aux challenges, il ne faut pas abandonner. Il faut se faire entourer, j'ai la chance d'être entourée par des personnes formidables qui m'aident. J'ai par exemple un coach qui s'appelle Constantin Salamé qui a été coach dans le programme de Stamford avec qui je suis restée très proche et qui vraiment m'appuie dans les challenges que je rencontre. Parce que je veux dire qu'à chaque phase du développement d'une entreprise, vous avez des challenges. Quand vous êtes au stade de démarrage, il y a des challenges liés au démarrage. Quand vous êtes en phase de croissance, il y a des challenges liés à la phase de croissance. Et quand ces challenges ne sont pas bien maîtrisés, vous amorcez difficilement ce passage d'une étape à une autre. Moi, je pense qu'il faut savoir s'entourer. Il faut surtout partager ses expériences. C'est quelque chose qu'on ne fait pas souvent. Moi quand je partage mes expériences avec mes coachs, je me rends compte aussi qu'à un moment soit dans les grandes entreprises mondialement connues dans lesquelles ils ont travaillé ou leurs parcours, ils ont eu les mêmes challenges que nous. En partageant avec eux, ils ont l'opportunité de nous dire à un moment ou à un autre, voici le challenge qu'on a eu. Comment nous avons essayé d'y remédier. C'est vraiment pratique parce que c'est un vécu ce n'est pas théorique. Je pense qu'on ne partage pas souvent sur nos challenges. Moi, j'ai découvert un exercice très intéressant où des dirigeants d'entreprises s'asseyent et l'un d'entre eux parle de ses challenges et puis les autres écoutent. Ne jamais abandonner mais plutôt revoir la stratégie. J'ai pour habitude de dire que la stratégie, c'est nous qui l'écrivons, ce n'est pas un livre saint. Si à un moment donné, on voit qu'on fonce dans le mur, on le redirige pour pouvoir véritablement prendre le bon chemin.

*Aramatou,
Coulibaly
Directrice Générale
de Rama Céréral*



« C'est la passion qui m'a permis de monter mon entreprise »

Rama Céréral s'est spécialisée dans la transformation de céréales notamment le mil, le riz, le maïs et le sorgho depuis 2005. Avec à sa tête Coulibaly Aramatou qui a repris l'affaire familiale, Rama Céréral vise loin. De trois personnes dans le garage familial, l'entreprise en compte désormais une trentaine dans une unité de transformation semi-industrielle et a surpassé la centaine de millions de chiffres d'affaires.

Comment vous est venue l'idée de créer Rama Céréral ?

C'est l'activité que pratiquait ma mère. J'ai donc hérité de cette activité de ma mère qui le faisait de façon artisanale. Elle séchait le produit au soleil sur les dalles de maison et vendait de façon ordinaire. A cette époque, j'étais contractuelle dans une entreprise de la place et deux années après la fin de mon contrat à durée déterminée (CDD), je me suis retrouvée à la maison. J'ai alors commencé à lui donner un coup de main, à l'aider et j'ai vu que c'était intéressant. Des gens en demandaient et tout... Je me suis dit pourquoi ne pas le faire autrement en faisant preuve de plus d'ouverture en changeant le design du produit. Je me suis également renseignée sur comment avoir des machines car de la manière dont elle (sa mère) travaillait on ne pouvait pas vendre aux supermarchés. Je me suis alors décidée d'aller voir les supermarchés. Ça n'a pas été facile mais après cela a marché. On peut donc dire que c'est l'envie d'aider maman et ensuite la passion qui ont pu permettre à Rama Céréral de voir le jour.

Quels sont les défis et challenges auxquels vous êtes confrontée dans votre parcours d'entrepreneur ?

Ça n'a pas été facile et nous ne sommes pas encore au bout car il y a toujours des challenges et défis à réaliser. Et pour cela nous sommes allés petit à petit. Je travaillais dans le garage de ma maison et on le faisait à trois avec

mes filles. Après les quantités ont commencé à augmenter de 15 kg à 50 kg ensuite nous sommes passés à 100 kg et nous sommes désormais à 800 kg/jour. Aujourd'hui, nous employons 29 personnes en temps normal et en temps de pic, on va jusqu'à 40 personnes. Nous avons commencé avec un chiffre d'affaires de 2 millions FCFA. Aujourd'hui nous en sommes à 130 millions FCFA.

« Nous avons commencé avec un chiffre d'affaires de 2 millions FCFA aujourd'hui nous en sommes à 130 millions FCFA »

Comment arrivez-vous à surmonter ces défis et challenges ?

Nous faisons avec. Car nous avons pas mal de difficultés pendant le mois de Ramadan qui représente le pic pour nous où nous n'arrivons pas à livrer tous les magasins. Les machines que nous avons également ne nous permettent pas d'aller au-delà de 800kg/jour. La matière première aussi fait défaut parce que nous n'avons pas de fonds de roulement et que nous travaillons 7 jours sur 7 sans arrêt. C'est très coûteux surtout pour des personnes qui n'ont pas de fonds encore moins de prêts extérieurs, ce n'est pas facile. Notre main d'œuvre n'est pas très qualifiée faute de

moyens nous sommes obligés de prendre des personnes sur le tas et de les former.

Comment arrivez-vous à gérer facilement vos équipements, notamment au niveau de la maintenance ?

Nous avons des machines fabriquées de façon artisanale sauf une seule qui est un don de l'Union européenne (UE) en provenance de la Chine. Nous connaissons beaucoup de soucis de maintenance. Et quand c'est le cas, nous sommes un peu obligés de courir de gauche à droite. (...) C'est vrai que la Chine et l'Inde font des machines sophistiquées même si elles ne sont pas comme celles de l'Europe qui coûtent plus chères. Mais même si nous arrivons à nous équiper en Chine, cela n'est pas mauvais. Avoir des machines plus performantes que celles que nous avons est l'un de nos défis.

« Avoir des machines plus performantes que celles que nous avons est l'un de nos défis »

Comment voyez-vous Rama Céréral dans cinq années ?

Dans cinq ans, nous avons une vision très ambitieuse. Je vois Rama Céréral grande avec des marchés plus grands et une satisfaction totale du marché. Vendre à l'extérieur également car nous sommes trop concentrés sur Abidjan or même dans la sous-région des personnes ont besoin des produits voire à l'international. Nous avons juste des clients qui viennent nous prendre le produit alors que nous pouvons nous mêmes développer des marchés à l'extérieur. Le défi dans cinq ans, c'est de satisfaire le marché et aller vers l'international avec un personnel qualifié. Voilà comment je vois Rama Céréral dans cinq ans.





BACCA IVOIRE

la bouillie 100 % naturelle



** Facile Rapide Délicieux*

Cuisson: 10 à 15 min.

SANS GLUTEN

BP 421 Abidjan - 02 Contact: 20 01 20 22 - 07 05 90 04 / ramacereal@yahoo.fr
Disponible dans toutes les grandes surfaces et supérettes

Grand Angle

Investir dans l'Éducation en Côte d'Ivoire

Par Margaux Smeyers



Comoé Capital vous propose sa première étude sectorielle sur l'éducation en Côte d'Ivoire.

Comparaison avec les pays de la sous-région; état des lieux; niveau préscolaire et scolaire; secondaire; enseignement technique et formation professionnelle; subvention de l'Etat aux privés; innovation dans le secteur de la formation; enseignement formation professionnelle; alphabétisation; maison d'édition et librairies; ONG et Fondations; forces et faiblesses; menaces et opportunités. C'est tout le système éducatif ivoirien qui est passé au crible à travers cette étude qui se veut un véritable creuset d'informations détaillées et d'analyses pertinentes pour identifier des niches de financement.

Analyse du Marché

Comparaison avec les pays de la sous-région.

Les résultats scolaires en Côte d'Ivoire restent inférieurs à ceux obtenus par la plupart des pays africains. La dernière enquête de PASEC (Programme d'Analyse des Systèmes Educatifs de la Confem) montre que si les résultats au primaire en français s'approchent de la moyenne des pays africains francophones, ceux en mathématiques demeurent parmi les plus bas. Avec un score de 476, le pays se positionne bien en dessous du Sénégal, du Burundi, du Burkina Faso, du Cameroun, du Bénin, du Togo et du Congo.

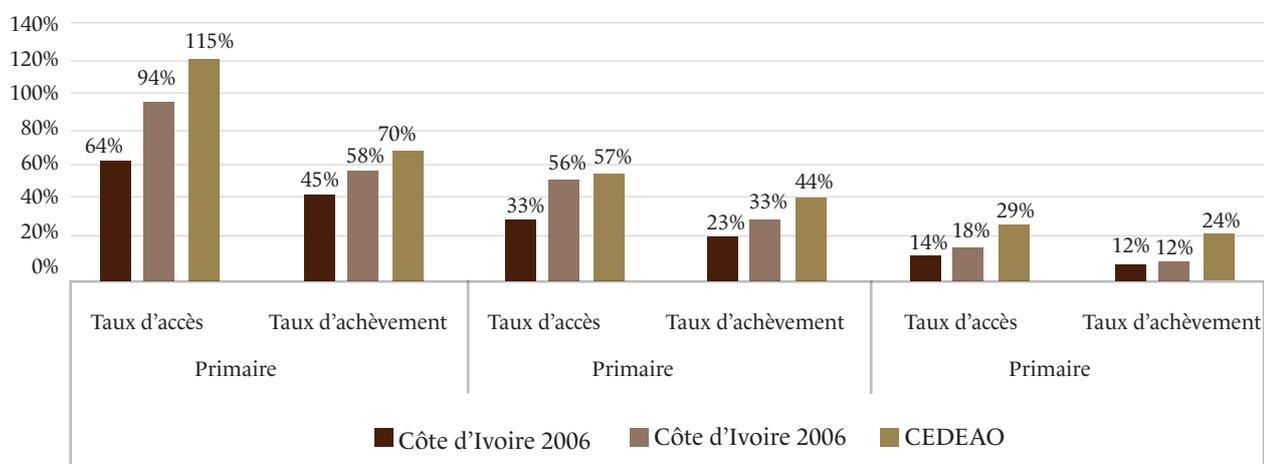
Le taux d'achèvement aussi bien au niveau du primaire que du secondaire, demeure en dessous des pays à revenus intermédiaires, mais aussi des moyennes africaines. Les écoles ivoiriennes manquent d'infrastructures et les élèves

manquent d'ouvrages scolaires. En effet, alors que les dépenses en biens et matériel d'éducation représentent environ 20% dans des pays efficaces comme le Cap Vert et la Thaïlande, ce chiffre n'atteint que 5% en Côte d'Ivoire, même s'il demeure au-dessus de la moyenne subsaharienne.

Paradoxalement, en 2013, les dépenses publiques de l'éducation (en % PIB) représentaient 4,7%, ce qui place la Côte d'Ivoire parmi les pays de la sous-région investissant le plus dans son système éducatif en comparaison avec les autres pays de la CEDEAO.

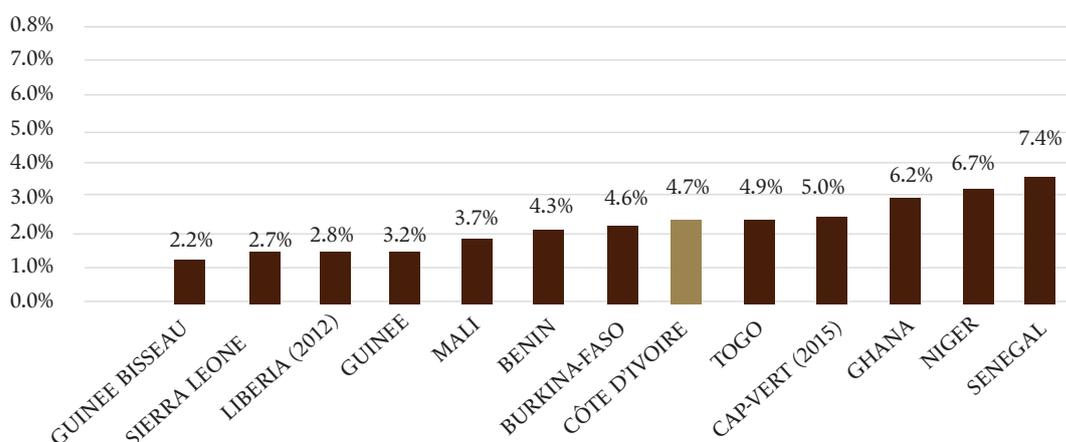


Comparaison des équipements & ouvrages scolaires de la Côte d'Ivoire par rapport à la moyenne d'Afrique sub-saharienne et du Cap-Vert



Source : (Banque Mondiale, 2017)

Part des dépenses des gouvernements de la CEDEAO dans l'éducation en pourcentage du PIB (2014¹)²



Source : (Banque Mondiale, 2017)

1 2014 ou dernière année disponible, voir parenthèses.

2 Donnée non disponible pour le Nigéria.

Taille du marché

Le tableau suivant recense la population scolarisable en Côte d'Ivoire en 2015. Au total, la population scolarisable en Côte d'Ivoire est estimée à 9 millions d'enfants et de jeunes.

Age & Tranche d'âge	Niveau d'étude équivalent	Garçons	Filles	Total
3 ans	Ps	348.776	324.794	673.570
Total 3 à 5 ans	Pré scolaire	1.023.021	952.676	1.975.697
6 ans	CP1	325.815	303.412	629.227
11 ans	CM2	290.857	279.857	570.714
Total 6 à 11 ans	Prémaire	1.848.429	1.721.329	3.559.758
12 ans	6ème	284.328	264.778	549.106
15 ans	3ème	265.610	247.347	512.957
Total 12 à 15 ans	Secondaire 1er Cycle	1.099.595	1.023.985	2.123.580
16 ans	Seconde	299.649	241.795	501.444
18 ans	Terminale	248.124	231.063	479.187
Total 16 à 18 ans	Secondaire 2nd Cycle	761.595	709.227	1.470.822
Total 3 à 18 ans	Secondaire	4.732.640	4.407.217	9.139.857

Source : (MENETFP, 2017)

Population Scolarisée

D'après les différentes études réalisées par le Gouvernement de Côte d'Ivoire (2016) et le Ministère de l'Education Nationale, de l'Enseignement Technique et de la Formation Professionnelle (MENETFP) (2017), voici le nombre d'élèves scolarisés par niveau :

Population scolarisée en Côte d'Ivoire

	2010/2011	2011/2012	2012*2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016
PRESCOLAIRE	74.709	91.393	113.309	131.218	144.128	161.696
PRIMAIRE	2.704.458	2.920.791	3.021.417	3.176.964	3.370.558	3.617.219
ESG 1er Cycle	748.520	801.019	896.152	1.005.991	1.126.919	1.237.030
ESG 2è Cycle	378.315	331.445	319.520	315.565	352.086	384.844
EFTP	48.813	59.328	84.594	102.272	N.D	N.D
SUPERIEUR	66.237	80.837	170.528	176.437	N.D	N.D

Source : (Gouvernement de la Côte d'Ivoire, 2016)

Dépenses dans le secteur de l'éducation en 2013

Dépenses dans le secteur de l'éducation (2013)						
	Préscolaire	Primaire	Secondaire 1er C.	Secodaire 2ème C.	EFTP	Superieur
Dépenses des ménages par enfant (FCFA)	81.783	39.390	104.389	155.292	235.807	386.665
Dépenses totales des ménages (millions FCFA)	8.256	116.681	108.507	55.140	21.984	71.720
Dépenses courantes publiques d'éducation (millions FCFA)	13.425	246.695	102.018	79.783	47.657	128.188
Total des dépenses dans l'éducation	21.681	363.376	210.525	134.923	69.641	199.908
Prt des dépenses totales des ménages (%)	38,1%	32,19%	51,5%	40,9%	31,6%	35,9%
Part des dépenses courantes publiques d'éducation (%)	61,9%	67,9%	48,5%	59,1%	68,4%	64,1%

Source : (MENET, 2016)

Offre d'éducation en Côte d'Ivoire et état des lieux

Pré scolaire en Côte d'Ivoire

Au pré scolaire, le taux de scolarisation est seulement de 7%, aussi bien pour les filles que les garçons. Néanmoins, entre 2012 et 2014, le taux annuel d'inscription au pré scolaire a augmenté de 20%.

Statistiques

161 696 élèves

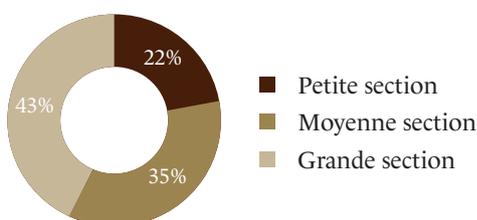
2223 écoles

5668 classes

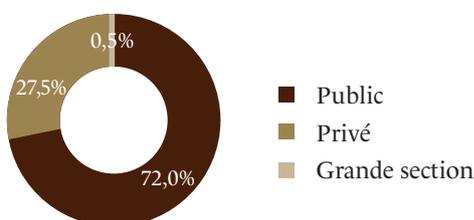
69% des écoles en milieu urbain

79% des élèves en milieu urbain

Répartitions des élèves du préscolaire



Répartitions des élèves du préscolaire



Infrastructures

L'étude réalisée par le ministère en charge de l'éducation reconnaît que (MENETFP, 2017) :

13% des classes du préscolaire sont dites en mauvais état³, et 8% sont en matériaux provisoires ;

50% des écoles ne disposent pas de lave-main (36% dans le privé contre 64% dans le public) ;

40% des écoles n'ont pas de latrines fonctionnelles ;

14% des écoles ont une cantine fonctionnelle ;

+50% des écoles publiques, 77% des écoles communautaires et 12% des écoles privées ne possèdent pas de point d'eau ;

43% manquent encore d'électricité, avec un manque beaucoup plus important au sein du milieu rural ;

La moyenne recensée d'élèves par salle de classe est de 29 contre une norme de 25.

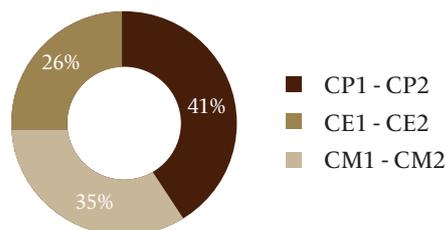
Primaire

En 2015/2016, environ 3.620.000 d'enfants étaient scolarisés dans le primaire en Côte d'Ivoire. Une nette amélioration est reconnue depuis les années 2000. En effet, en 2007 le taux brut de scolarisation avoisinait 70% alors qu'en 2016 ce taux était estimé à 101%.

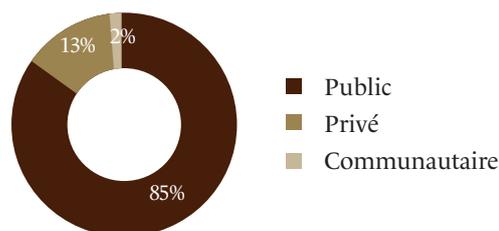
Concernant les infrastructures, 85% de l'enseignement primaire est desservi par le service public. L'Institut de Statistiques de l'UNESCO (2017) dénonce toutefois la pauvreté des infrastructures de ce milieu, avec les statistiques suivantes : environ 60% ne possèdent pas de toilettes, seulement 25% ont accès à l'électricité et environ 50% ne disposent pas d'un point d'eau potable.

3 Toiture en mauvais état, fenêtres arrachées, etc.

Répartitions des élèves du préscolaire



Répartitions des élèves du préscolaire



Quelques chiffres « spécifiques » à la Côte d'Ivoire :

29,6 % des élèves du primaire ne disposent pas d'extrait de naissance et d'aucune preuve de l'état civil justifiant leur identité ;

672 cas de grossesse parmi les élèves du primaire ;

80% des écoles primaires ne disposent pas de clôture ;

6 715 élèves vivent avec un handicap moteur et **4 660** avec un handicap sensoriel et quasiment aucune structure n'est adaptée pour les accueillir ;

Sur les **85 109** enseignants, **3 002** sont bénévoles.

Performances

En fin de scolarité, les scores moyens nationaux demeurant ainsi dans la moyenne des pays de la région étudiés⁴, mis à part le Sénégal pour les langues, mais toutefois en dessous du Bénin, du Burkina Faso, du Burundi, du Togo et du Sénégal en mathématiques. Au total, seulement 48% (langues) et 27% (mathématiques) des élèves atteignent le « seuil suffisant de compétences » défini par le PASEC à la fin du primaire.

Cependant, en 2014, le taux de réussite au CEPE était, avec un taux d'environ 82,2%, deux fois supérieur à la proportion d'élèves se situant au-dessus du « seuil suffisant de compétences », remettant ainsi en cause le niveau de difficulté de l'examen qui peut alors assujettir les élèves à rencontrer davantage de difficultés lors de leur arrivée au secondaire. Afin de remédier à ces résultats très faibles, le PNE 2016-2025 prévoit l'inclusion d'une septième classe en début d'enseignement primaire (avant la première année, sans toutefois remplacer la dernière année de maternelle) de manière à préparer l'élève pour son entrée en primaire.

Le secondaire

Au total, en 2015/2016, près de 1,62 million d'enfants étaient scolarisés au secondaire général. Cependant, environ 75% de ces enfants étaient scolarisés au sein du premier cycle, contre uniquement 25% pour le second cycle.

Selon l'UNESCO, concernant les infrastructures du secondaire général, 97% des établissements privés possèdent des latrines fonctionnelles, contre 69% dans l'enseignement public, 12% des établissements privés et 27% des établissements publics manquent d'accès à un point d'eau et 84% des établissements ont accès à l'électricité.

Le ratio élèves/enseignants au secondaire était de 26,6:1 en 2015 pour la Côte d'Ivoire, contre une moyenne de 19:6 en Afrique, et 23,4:1 pour les pays à revenus intermédiaires.

51% des écoles du premier cycle sont publiques (43% au second cycle).

Ci-dessous la répartition des effectifs par niveau :

6ème	5ème	4ème	3ème	2nde	1ère	Tle
23%	19%	16%	18%	9%	7%	8%

4 Bénin, Burkina Faso, Burundi, Cameroun, Congo

Performances :

En termes de résultats, le taux de réussite au Baccalauréat était de 42,39% en 2015/2016, signalant une légère progression par rapport aux 40% de l'année précédente, et une importante progression par rapport aux 34% en 2013. Ce taux figure dans la moyenne des pays francophones de la région mais demeure très faible en comparaison aux taux de la France⁵.

Les subventions de l'Etat dans le secteur privé au sein de l'enseignement secondaire général & technique.

Faute de places disponibles dans le secteur public, l'Etat ivoirien offre des subventions aux écoles privées du secondaire afin de pouvoir répondre à la demande actuelle. Au total, le montant des subventions accordées aux écoles privées est estimé à 90 milliards de FRANCS CFA en 2015 (Banque Mondiale, 2017). Les montants des subventions sont fixés par niveau :

120.000 FRANCS CFA dans le premier cycle du secondaire ;

140.000 FRANCS CFA dans le second cycle du secondaire général ;

175.000 FRANCS CFA pour l'enseignement technique.

Challenges identifiés suite au mécanisme de subventions :

»Les subventions sont souvent trop faibles par rapport aux montants demandés aux parents, or certains parents ne disposent pas de moyens suffisants pour compléter ce déficit (Banque Mondiale, 2017).

»Les montants sont versés indépendamment des performances des écoles, n'incitant ainsi pas les écoles à améliorer leur performance (Banque Mondiale, 2017).

»Les délais de paiement par l'Etat varient souvent entre 1 et 2 ans⁶.

L'ENSEIGNEMENT TECHNIQUE & LA FORMATION PROFESSIONNELLE (SECONDAIRE)

Effectifs & Résultats : En 2014, environ 100.000 élèves étaient recensés au sein de l'enseignement secondaire technique et la formation professionnelle, contre près de 38.000 élèves en 2005 (Gouvernement de la Côte d'Ivoire, 2016).

Une des causes principales du manque d'accès à l'ETFP est le manque d'infrastructures dû aux coûts très élevés des infrastructures et de leur entretien. L'insertion des diplômés reste également faible, avec des taux allant de 17% pour les détenteurs d'un Brevet d'Etudes Professionnelles (BEP) à 49,5% pour ceux détenant un Brevet de Technicien Supérieur (BTS) (MENETFP, 2017).

Coût pour les ménages : En moyenne, un enfant au sein de l'enseignement technique ou de la formation professionnelle équivaut à environ 230.000 Francs CFA par an pour une famille.

Enseignement: Les formations proposées dans l'enseignement technique démontrent que malgré l'importance de l'agriculture pour le pays, parmi les filières existantes, seulement 0,2% sont des filières agricoles, contre 73% des filières dans les services et 27% dans l'industrie.

Segmentation Filles-Garçons : En 2014/2015, on observait une répartition plus ou moins équitable avec 51% de garçons et 49% de filles (MENET, 2015).

Segmentation Public Privé : En 2014/2015 : 97% des bâtiments dans le privé contre 3% dans le public (MENET, 2015).

ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

En 2015, il y avait plus de 192 842 inscrits dans des établissements supérieurs, marquant une croissance de 13% par rapport à 2013 (MENETFP, 2017). Face à la croissance importante du niveau des effectifs, l'enseignement supérieur manque d'infrastructures et de ressources humaines afin de répondre à cette croissance; il y aurait un déficit de plus de 4500 enseignants, tous niveaux confondus (MENETFP, 2017).

Taux d'admissibilité au BTS = **70,5 %** en 2017

Taux d'insertion des jeunes diplômés : entre 28 et 43% selon les parcours

216 établissements

85% de grandes écoles et **15%** d'universités

Les subventions de l'Etat dans le secteur privé au sein de l'enseignement supérieur : Tout comme dans le secondaire, l'Etat octroie des subventions aux écoles par étudiant du premier cycle affecté (BTS et licence). Les montants des subventions sont fixés par niveau :

5 Congo: 22%; Togo 44%; Sénégal 37%; Cameroun 53%; France 88%

6 Source : expérience Education Impact Fund.

**300.000 FRANCS CFA par étudiant dans le tertiaire pour le BTS dans la limite de trois ans (cas de redoublement).
450.000 FRANCS CFA par étudiant pour la licence ou les filières techniques, l'écart entre la scolarité et la subvention est supporté par l'étudiant (bien que ce soit interdit)⁷.**

Autres acteurs

Formation professionnelle

Marché estimé à 51 Mds FCFA

Peu de pure players dans le domaine

Surtout portée par les cabinets de recrutement type MCE, CIFIP, RMO

Le FDFP a agréé plus de 800 cabinets, permettant aux entreprises ayant recours à ces cabinets de faire financer leur besoin en formation par le FDFP

Programmes lancés avec des entreprises

Quelques programmes sur mesure lancés en Côte d'Ivoire :

Data Science Institute lancée par Orange Côte d'Ivoire, l'INPHB Yamoussoukro et l'école Polytechnique : ce programme sur mesure permet de développer des formations d'ingénieur Big Data, d'analyse statisticien, de chargé d'études Data Mining, de Data Analyst ou de Data Scientist, etc. (Abidjan Net, 2017).

Certificats HEC Paris à Abidjan : HEC Paris a développé des programmes sur mesure pour les fonctionnaires en Côte d'Ivoire. De plus, des programmes courts (certificats) ont été développés pour le grand public (HEC, 2018).

Programme conjoint Seedstars – Agence Emploi-Jeunes : Ce programme conjoint vise à former dans un premier temps 100 jeunes dans les TICs et l'agro-industrie (Agence Emploi Jeunes, 2017).

Plusieurs initiatives similaires sont lancées conjointement entre entreprises et écoles ou centres de formation. Par exemple, l'école des mines et pétrole de Yamoussoukro (ESMG) dispose d'un programme d'appui de Schlumberger etc.

L'innovation dans la formation en Côte d'Ivoire

Le développement des TIC représente une opportunité de développement de solutions d'apprentissage intégrant des solutions digitales. L'Edtech est embryonnaire en Côte d'Ivoire mais quelques start-ups proposent des solutions innovantes :

Etudesk est une plateforme proposant des cours conçus en partenariat avec des entreprises. L'entreprise se définit comme l'université des entreprises. L'entreprise conçoit des cours en partenariat avec des entreprises et en donne l'accès à des étudiants ou professionnels. L'entreprise veut ainsi briser le gap entre la formation théorique et les besoins des entreprises.

Actinobis est un centre de coaching qui fait un mix entre formation en ligne et présentiel sur des modules de bureautique ou sur les bonnes pratiques en entreprise. Elle s'adresse aux étudiants titulaires d'un BTS ou master et ayant peu ou pas d'expérience en entreprise.

Plateformes internationales comme Udemy, OpenClassrooms ou Edacy sont aussi présentes en Côte d'Ivoire.

L'ALPHABETISATION

En 2014, la Côte d'Ivoire comptait encore plus de 7.100.000 d'analphabètes, dont 2.100.000 ayant entre 15 et 24 ans.

Malgré une amélioration générale depuis 2012 avec une moyenne de 44% en 2014, le taux d'alphabétisation reste néanmoins en dessous des niveaux d'avant la crise des années 2000. De plus, la situation pour les hommes s'est même légèrement détériorée depuis 2012. Pour les jeunes de 15-24 ans, la situation est positive avec une progression aussi bien pour les femmes que les hommes, et avec une moyenne passant de 48% en 2012 à 53% en 2015 (Institut de Statistiques de l'UNESCO, 2017) (MENET, 2016).

Durant la rentrée 2015-2016, la Côte d'Ivoire comptait 2 828 centres d'alphabétisation pour 75 275 apprenants répartis sur les niveaux 1 (64%), 2 (26 %) et post alpha (10%).

7 Source: expérience de terrain à travers l'Education Impact Fund

Les maisons d'édition et les librairies

Le marché ivoirien de l'édition est estimé à 17 Mds FRANCS CFA, dont 80% par le scolaire. En effet, le ministère agrée chaque année des ouvrages qui sont ensuite communiqués aux élèves et parents d'élèves. Parmi les maisons d'éditions les plus importantes en Côte d'Ivoire, se trouvent :

NEI-CEDA: Depuis leur création respectivement en 1961 et 1972, CEDA et NEA (devenu plus tard Binea puis NEI) ont exercé un monopole sur les manuels scolaires du primaire jusqu'en 2002. Ensuite Eburnie : Avec près de 300 titres et 25% de parts de marché, Eburnie est le N°2 de l'édition en Côte d'Ivoire. Enfin, nous pouvons citer Les Classiques Ivoiriens : cette maison a été créée en 2004 et diffuse dans l'ensemble de la sous-région la production des Classiques africains, mais également Belin et Heinemann, ainsi que d'autres éditeurs locaux.

Vallesse Editions : Créée en 2005, VALLESSE est une maison d'édition, qui possède un fonds éditorial de 70 ouvrages dont 33 sont agréés au programme scolaire du 1er cycle, des parascolaires agréés et des ouvrages de littérature jeunesse

La librairie la plus importante du pays (Librairie de France) ne dispose que de 7 boutiques dans le pays. Les deux premières librairies du pays sont :

	<p>La Librairie de France Principal acteur de la librairie, l'entreprise dispose de 7 magasins : Abidjan (4), San Pedro, Yamoussoukro et Bouaké. www.librairiedefrance.net</p>		<p>Librairie carrefour siloe Avec un actionnariat composé essentiellement du clergé catholique, Carrefour Siloé a su s'imposer comme le challenger de la Librairie de France. En plus du magasin de Cocody, l'entreprise dispose de 2 mini-magasins appelés kiosques, à Adjamé et au Plateau. www.librairiecarrefoursiloe.com</p>
---	--	---	---

D'autres librairies comme Aleph, Art'Elettres, Delon etc. ont la même stratégie avec une taille plus modeste. Les autres acteurs sont :

Grande distribution : des acteurs comme Prosuma ou la FNAC commercialisent les ouvrages au même titre que les libraires.

Librairies informelles : Elles ont la réputation de commercialiser des ouvrages contrefaits. Une association des bouquinistes, mise sur pied récemment, vise à défendre leurs intérêts.

OPPORTUNITES D'INVESTISSEMENT POUR UN FONDS DE PRIVATE EQUITY

Pour un fonds d'investissement (de type Comoé Capital), plusieurs opportunités d'investissement existent dans le secteur de l'éducation et elles allient performances financières et impact social. Ces business models sont :

Formation liée aux besoins des entreprises : Un des problèmes principaux de l'éducation en Côte d'Ivoire est le gap qui peut exister entre la formation théorique et les besoins en entreprises. Les business models de Vocational Education and Training (VET) ou Career and Technical Education (CTE) basés sur la technologie (Etudesk, Edacy, Udemy) ou pas (RMO, OO2, formations continues etc.) répondent à un besoin de marché et peuvent générer un impact important. Dans ce cas, du point de vue d'un fonds, les solutions alliant technologie (scalable) et présentiel (demande du marché local) sont à privilégier. Des accords avec des entreprises sont aussi un moyen d'appréciation intéressant de même que l'obtention de l'agrément FDFP.

Qualité de l'éducation : Les business models permettant d'améliorer la qualité de l'éducation peuvent être intéressants pour un investisseur au vu du niveau assez bas de la formation en Côte d'Ivoire. On peut citer par exemple de nouvelles méthodes d'apprentissage comme le modèle Enko Education ou la start-up Educas.

Constructions d'écoles : le faible niveau de densité et le niveau de commodités faible des écoles rendent intéressants des investissements dans des écoles avec des équipements de base. La faiblesse du préscolaire souligne un besoin pressant, même si le besoin en infrastructures se fait sentir à tous les niveaux. Toutefois, la détention des murs nécessite d'avoir couvert le risque lié au foncier en Côte d'Ivoire. La plupart des écoles optent donc pour la location.

Services aux écoles et Commodités : Peu d'écoles disposent de cantines ou autres commodités (latrines, points d'eau, foyer, etc.). Des entreprises proposant des services comme les cantines ou encore des services de gestion d'écoles peuvent être intéressantes.

Management : En effet, les écoles souffrent de problèmes de gestion avec des difficultés à couvrir leurs coûts fixes souvent à cause d'une scolarité mal calibrée ou des problèmes de recouvrement.

Financement : Une entité de gestion d'écoles ou une entreprise qui fait des prêts étudiants peuvent être intéressantes car répondant à un besoin important. Toutefois, octroyer des prêts étudiants nécessite de connaître préalablement la « valeur » du diplôme, ainsi que le taux d'insertion et le salaire moyen à la sortie. Il se trouve que très peu d'écoles disposent de ce type de statistiques et le lien avec les diplômés est quasi-inexistant.

Librairies : La faible densité des librairies génère des opportunités d'investissement dans le domaine. Il s'agira de trouver le bon équilibre entre la cyclicité de l'activité et la logistique (présence dans des zones rurales peu denses avec des populations à faibles revenus et peu éduquées – pour des modèles de librairies en ligne).

Startup Corner

Crédit photo. WeFly Agri

Joseph-Olivier Biley, co-fondateur de WeFly Agri : «Je rêve d'une agriculture plus précise et rentable»



Joseph-Olivier Biley a co-fondé avec des associés WeFly Agri il y a près de deux ans. Son idée est partie d'une situation personnelle. Voulant éviter des désagréments personnels vécus, il se lance dans l'agriculture de précision à l'aide de drones. Joseph-Olivier Biley nous en dit plus dans l'entretien qu'il nous a accordé.

Pouvez-vous nous présenter votre Startup ?

WeFly Agri est une startup ivoirienne à l'ambition africaine spécialisée dans l'agriculture de précision. Nous rêvons d'une agriculture plus précise, plus attirante et plus rentable. Sa mission est de fournir des informations fiables à ses clients pour qu'ils puissent prendre les bonnes décisions au bon moment.

Quelle est votre innovation précisément ?

Nous utilisons des drones, des capteurs, des applications web et mobiles développés entièrement par notre équipe afin de permettre aux propriétaires de parcelles en seulement quelques clics de voir et gérer sa plantation et ses employés depuis le confort de son salon et de son bureau. Il n'est plus contraint de se déplacer et peut ainsi gagner du temps, de l'énergie et de l'argent tout en optimisant sa productivité. Nous lui donnons de la visibilité et surtout le contrôle de sa parcelle.

Comment vous est venue l'idée de créer votre Startup ?

En 2016, après avoir obtenu mon master j'ai pris la décision de rentrer en Côte d'Ivoire. J'ai eu l'opportunité de visiter une des plantations de mon père située à Bouaflé, à environ 300 kilomètres de la ville d'Abidjan. Par manque de temps dû à ses occupations professionnelles, mon père a confié la gestion de sa plantation à un régisseur. Tout semblait bien aller selon les appels et photos WhatsApp. Selon ce rapport et des besoins sur place il lui envoyait des plants, de l'engrais et des fonds pour l'entretien de sa plantation. Après un total de plus de 6 heures

de route, pas mal d'énergie dépensée et de temps perdu, mon père a découvert qu'il a perdu beaucoup d'argent. Son erreur ? Celle d'avoir fait aveuglément confiance à son équipe. Comme lui, beaucoup de propriétaires terriens (chefs d'entreprises, cadres, héritiers, coopératives, ...) en Afrique sub-saharienne rencontrent le même problème, ils n'ont pas le contrôle de leurs exploitations, ils n'ont pas de visibilité, leurs plantations sont donc mal gérées et la productivité est au plus bas. Les assurances et les banques ont du mal à les aider également pour les mêmes raisons. C'était le début de notre histoire.

Quelles sont les ambitions de votre Startup d'ici 5 ans ?

Pour être honnête avec vous, WeFly Agri est une startup ivoirienne mais avec une ambition africaine ! Nous sommes en train de nous étendre progressivement dans d'autres pays d'Afrique, tout en renforçant et améliorant notre technologie. Nous avons débuté la création de drones made in Côte d'Ivoire, adaptés à l'agriculture et à notre environnement. Nous avons commencé petit, mais rêvons très grand, comme je dis souvent à mon équipe « The sky is not a limit anymore, so let's fly ! »



Le PCA parle

«Je veux apporter ma modeste contribution à ces milliers d'entrepreneurs...»

Joël Cadier est aujourd'hui à la tête de la banque d'affaires Keysfinance Partners et préside le conseil d'administration de Comoé Capital.

Pour ce premier numéro d'Entrepreneur Corner, il revient sur les motivations de la création de Comoé Capital et lance un appel aux entrepreneurs.

Pouvez-vous vous présenter à nos lecteurs ?

J'ai près de 40 années d'expérience, les premières années comme directeur financier puis comme dirigeant d'entreprise et enfin de groupes régionaux, dans des secteurs diversifiés, principalement en Afrique francophone (Est, Centrale et Ouest) mais aussi quelques années en Asie. Mes expériences les plus récentes m'ont amené à conduire par exemple la création en 2003 et le développement du groupe Atlantique Telecom (réseaux MOOV) puis en 2007 de restructurer le Groupe Atlantique, dont le réseau des Banques Atlantique, et d'assumer à partir de fin 2009 la responsabilité sur les fonctions

supports du groupe SIFCA comme DGA. J'ai ensuite fondé début 2014, Keysfinance Partners, la première banque d'affaires régionale ouest africaine.

Pourquoi avoir décidé d'accompagner Comoé Capital ?

Dans le cadre des activités de KeysFinance Partners, conseil financier aux entreprises, nous sommes très souvent sollicités par des entrepreneurs en recherche de financement dont malheureusement la faiblesse des montants les excluent de notre champ d'intervention ; en effet, comme la plupart

de nos partenaires fonds d'investissement, nous travaillons sur des tickets minimum de plusieurs milliards. Accompagner Comoé Capital est surtout un moyen d'apporter ma modeste contribution à ces milliers d'entrepreneurs qui ne disposent, comme seul moyen de financement, que du financement à court terme. Quand on connaît le rôle joué par les PME dans l'économie ivoirienne, je pense que toutes les initiatives visant à les soutenir méritent d'être encouragées.

Quels moments forts vous ont marqué dans ce soutien apporté à Comoé Capital ?

Le moment fort de mon soutien à Comoé Capital est ma rencontre avec Jean-Michel Sévérino, DG d'I&P, lors de l'ouverture de leur bureau d'Abidjan en 2014. Je me rappelle l'avoir félicité, et remercié déjà, pour la contribution d'I&P au développement économique de nos pays en investissant dans le tissu des PME. Je me rappelle aussi avoir vivement encouragé I&P à essayer de façon encore plus dense ses actions, notamment à destination des PME de taille encore plus modeste. J'ai alors appris que le concept d'essaimage d'I&P était déjà lancé depuis 2006 avec Sinergi Niger. Et depuis 2014, 4 nouveaux fonds nationaux ont vu le jour, dont Comoé Capital.

Pouvez-vous souligner la place forte que Comoé Capital devrait jouer dans l'essor des PME en Côte d'Ivoire ?

Comoé Capital a l'avantage d'avoir des actionnaires aux profils complémentaires et animés d'une forte volonté d'accompagner les PME. En plus des actionnaires, les entrepreneurs financés par Comoé Capital pourront bénéficier de l'accompagnement du réseau de mentors et aussi du réseau international de I&P. Je pense donc qu'au-delà de l'accompagnement financier de Comoé Capital, cet appui stratégique et l'écosystème décrit plus haut permettront à ces entrepreneurs de sortir de leur isolement et de booster la création de valeur pour leur entreprise.

Un mot pour les PME qui hésitent à franchir le pas et à dialoguer avec des capital-risqueurs .

Le Private Equity est complémentaire des autres solutions de financement (banque, microfinance etc.). Sa différence principale réside en sa capacité à apporter un appui stratégique et opérationnel en plus de l'investissement financier. Par ailleurs, l'investisseur en capital partage le risque avec l'entrepreneur ce qui permet un alignement d'intérêts.

Aujourd'hui, les entrepreneurs basés en Côte d'Ivoire

trouveront auprès de Comoé Capital des interlocuteurs de qualité et dont la stratégie d'investissement est clairement adaptée à leurs spécificités. Je la cite :

1.La plupart des sociétés en instruction auront un niveau de structuration, et de formalisation insuffisant, avec notamment des ressources humaines limitées, des procédures financières et comptables insuffisantes, un historique bancaire court ou inexistant...

2.Elles auront également un niveau de risque relativement élevé par rapport à des investissements plus importants du fait de leur caractère « early-stage »: risque opérationnel, financier, technologique, managérial, concurrentiel, et j'en passe... Comoé Capital devra donc adapter ses critères d'intervention à cette réalité, tout en ayant pour objectif premier le renforcement de la structuration des PME une fois financées, et en prévoyant les outils de mitigation adaptés dont le fonds bénéficie (suivi renforcé, assistance technique entre autres). J'en profite pour remercier l'AFD qui apporte une subvention pour financer des prêts d'honneur à taux zéro, et sans garantie, qui permettront aux entrepreneurs d'amorcer leurs activités, de réaliser des prototypes ou de bénéficier de missions d'appui en préparation de l'investissement de Comoé Capital.

3.Enfin, les tickets d'investissements de Comoé Capital seront entre 20 et 300 millions de FCFA.

Il s'agit donc bien de viser le tissu le plus dense des entreprises opérant sur le marché ivoirien et pour lequel l'offre de financement est aujourd'hui quasi inexistante.

Nos Actionnaires

LES COFONDATEURS

Issa SIDIBE

Issa a travaillé en tant que consultant Risques bancaires et auditeur interne pour le compte de groupes bancaires (Crédit Agricole, Société Générale, BPCE) en France et au Luxembourg. Il a ensuite rejoint le fonds d'investissement Cauris Management à Abidjan, avant de cofonder 2 années plus tard TaxiJet, une start-up abidjanaise inspirée d'Uber. Il travaille depuis 2016 à la structuration et au montage de Comoé Capital. Issa est titulaire d'un diplôme d'ingénieur à l'INPHB de Yamoussoukro (ex-INSET) et d'un Master of Science de HEC Paris.



Investisseurs et Partenaires

Investisseurs & Partenaires (I&P) est un groupe d'impact investing dédié aux petites et moyennes entreprises d'Afrique Subsaharienne. Depuis sa création en 2002, I&P a investi dans plus de 80 entreprises, basées dans 15 pays africains. Ces entreprises créent de la valeur locale et des emplois pérennes, mais génèrent aussi d'importants impacts sociaux, environnementaux et de gouvernance. I&P a ouvert six bureaux locaux, à Abidjan, Accra, Antananarivo, Dakar, Douala et à Ouagadougou. www.ietp.com.

LES ACTIONNAIRES DE REFERENCE



Groupe NSIA

La Nouvelle Société Interafricaine d'Assurance, abrégée NSIA, a été créée en janvier 1995 par Jean Kacou Diagou. NSIA est un groupe financier africain offrant, par le professionnalisme et l'engagement de ses équipes, des solutions compétitives et innovantes en assurances et en banque, en vue de fournir au client, PROTECTION et FINANCEMENT et participer ainsi au développement économique et social des pays où NSIA est implantée.

Par croissance organique et externe, NSIA est aujourd'hui présent dans douze (12) pays de l'Afrique Centrale et Occidentale (Côte d'Ivoire, Guinée, Guinée Bissau, Mali, Ghana, Togo, Bénin, Nigéria, Cameroun, Gabon, Congo Brazzaville, Sénégal). Aujourd'hui le groupe est dirigé par Janine Kacou Diagou et se compose en deux pôles :

=> Le Pôle Assurances du Groupe NSIA est constitué de 20 filiales dont 12 en non vie et 8 en vie

=> Le Pôle Banque du Groupe NSIA, est composé de NSIA Banque en Côte d'Ivoire et en Guinée

Site web : www.groupensia.com



Orange Côte d'Ivoire

Orange Côte d'Ivoire, leader de la téléphonie en Côte d'Ivoire avec plus de 11 000 000 de clients, est une entreprise qui œuvre au quotidien à offrir à ses clients la meilleure expérience. Elle propose ainsi des services Fixe, Mobile et Internet sur les marchés Grand Public, Opérateurs et Entreprises.

Pour Orange Côte d'Ivoire, participer à la création d'un fonds d'investissement est complémentaire avec l'engagement fort qu'est l'incubation des startups. Avec son programme Orange Fab lancé en 2014, l'entreprise demeure au cœur de l'innovation par le soutien du développement des Start-ups innovantes. Orange Fab Côte d'Ivoire a ainsi permis à 16 Start-ups ivoiriennes de bénéficier de l'accompagnement d'experts, et notamment du soutien financier d'Orange Côte d'Ivoire (+ de 160 millions fcfa) pour le développement de leur business.

Par ailleurs, depuis 8 ans, Orange Côte d'Ivoire récompense le meilleur projet d'entreprise innovante et responsable en Côte d'Ivoire par le biais du Prix de l'entrepreneur social, qui permet d'améliorer les conditions de vie des populations en Côte d'Ivoire, dans les domaines tels que l'éducation, la santé, l'agriculture, le paiement mobile ou encore le développement durable.

Visitez nos sites : www.orange.ci / www.business.orange.ci

Suivez nous sur les réseaux sociaux :

- Facebook : <https://www.facebook.com/orangecotedivoire/>
- Twitter : https://twitter.com/CI_Orange



SGBCI

Société Générale est l'un des principaux groupes de services financiers à l'échelle mondiale. S'appuyant sur un modèle diversifié et intégré, le Groupe allie solidité financière et stratégie de croissance durable. Son ambition : être la banque relationnelle, référent sur ses marchés, proche de ses clients, choisie pour la qualité et l'engagement de ses équipes.

La Société générale de banques en Côte d'Ivoire (SGBCI) a été fondée en 1962 avec la participation de l'État et de plusieurs partenaires financiers internationaux. En 2014, SGBCI se place à la première place des banques en Côte d'Ivoire avec 68 agences, 121 distributeurs automatiques de billets, 479 terminaux de paiement électronique, plus de 1200 collaborateurs et plus de 350 000 clients particuliers, professionnels, entreprises et institutions. La SGBCI fournit des services bancaires aux particuliers aussi bien qu'aux entreprises.

Site web: www.societegenerale.ci/fr/



EUROFIND

Le Groupe EUROFIND a démarré ses activités industrielles et commerciales en Côte d'Ivoire en 1972, avec des partenariats et assistances techniques de sociétés de renommée internationale. Après différentes phases d'investissements, le groupe s'est fixé trois axes de développement industriel : la métallurgie, la chimie et l'alimentaire.

Les activités du groupe sont basées à Abidjan en Côte d'Ivoire avec des filiales présentes dans 4 pays de la sous-région. Le Groupe EUROFIND veut, à son niveau, contribuer au développement de la Côte d'Ivoire et de l'Afrique. L'ambition du groupe, dont la gestion est assurée par une équipe jeune et dynamique, est de rester leader de la sous-région dans ses domaines d'activités. Sa politique est basée sur une gestion rigoureuse, des investissements dans des équipements et technologies de pointe, une démarche qualité en continu et une politique sociale attentive. Fidèle à ses valeurs, l'objectif du Groupe est de développer une industrie dynamique au service de l'Afrique. A ce jour le Groupe EUROFIND est dirigé par Adham EL KHALIL, Président Groupe Afrique.

Site web: www.eurofindgroup.com

Yasser EZZEDINE

Yasser Ezzedine est un entrepreneur de renom qui a investi dans plusieurs secteurs allant de la grande distribution à l'immobilier en passant par la microfinance, la banque et l'industrie etc. Il est à l'initiative de la création du premier mall de Côte d'Ivoire (SOCOCE II Plateaux). En 2002, il rachète au groupe Unilever la Compagnie de Distribution de Côte d'Ivoire (CDCI) et en fait l'un des leaders de la grande distribution en Côte d'Ivoire. En 2016, la société compte 153 magasins et cinq (5) enseignes.



Créée en 2005, VALLESSE est une maison d'édition ivoirienne intervenant dans les secteurs de la littérature générale, la littérature jeunesse et le parascolaire. VALLESSE possède un fonds éditorial composé de cinq collections et de soixante-dix ouvrages environ dont trente-trois sont agréés au programme scolaire. Elle réunit des auteurs de référence et participe à la promotion de jeunes auteurs via le Concours Littéraire Manuscrit d'Or.

VALLESSE est membre actif de l'ASSEDI (Association des Editeurs de Côte d'Ivoire) et de l'Association des Editeurs Francophones au Sud du Sahara (AFRILIVRES).

www.vallesse.ci



BLUE BAG est une firme spécialisée en ingénierie entrepreneuriale basée à Abidjan et dédiée à l'Afrique.

Levée de Subventions pour Startups | Accompagnement d'Initiatives Entrepreneuriales | Évènementiel

www.bluebagafrica.com