

A young man with short dark hair, wearing a patterned t-shirt, is smiling and looking at a smartphone he is holding in his hands. The image is semi-transparent and overlaid on a dark blue background.

Séance UNCDF

**Les innovations digitales
en faveur des PME**



Introduction à la PME

Traits caractéristiques:

- Créée par 1 ou quelques personnes pour subvenir à leurs besoins vitaux en utilisant leurs compétences
- Fournie des services prioritairement dans leurs zones d'implémentation géographique
- Dispose d'une flexibilité opérationnelle avec un nombre limité de décideurs

A l'échelle mondiale*:

- 95% des entreprises créées
- 50% des emplois
- 35% du PIB

Type de PME	Effectif (employés)	Chiffre d'Affaire Annuel (Fcfa 000,000)
Micro	$1 < X < 10$	$X < 60$
Petites	$10 < X < 50$	$60 < X < 1,800$
Moyennes	$50 < X < 300$	$1,800 < X < 9,000$

*Source: world bank (2018). Entreprise survey



La pertinence pour le développement économique

En Afrique Sub-saharienne:

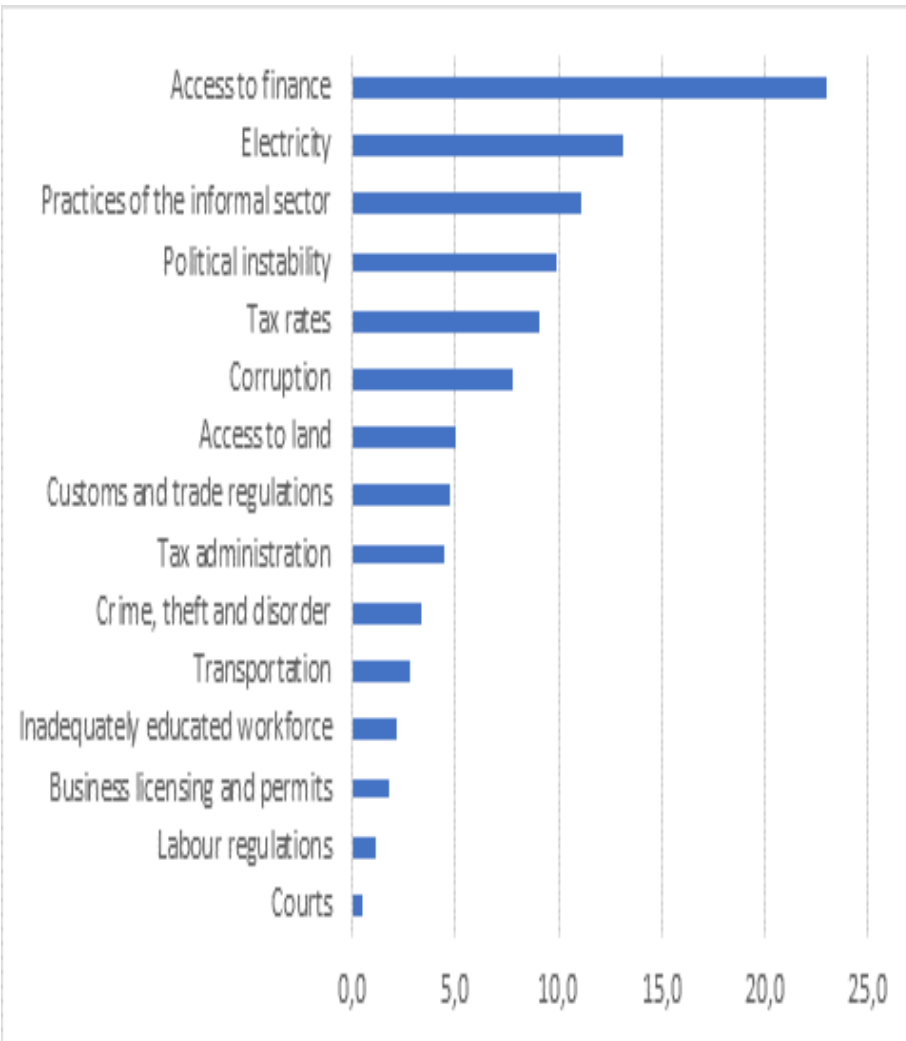
- **69%** des PME évoluent dans le secteur informel
- **21%** sont des petites/micro-entreprises formelles
- **10%** sont des entreprises de taille moyenne informelle
- **75%** des emplois en Afrique* sont issues des PME

Impact socio-économique:

- Augmente le nombre de création d'emplois
- Augmente le revenu lié aux taxes
- Améliore le niveau d'éducation
- Réduit les transferts migratoires
- Développe le PIB

*International Labour conference 2015

Principaux Obstacles rencontrés par les PME en Afrique Sub-Saharienne



Sur une estimation de 40 millions de PME, **55%** ne sont pas servis où ne bénéficient pas de services adaptés

Obstacles à l'accès au finance:

- Absence de service financier de proximité
- Absence de Garantie
- Absence d'historique pour une évaluation pertinente du risque financier
- Fiabilité des informations comptables, financières et organisationnelles fournies

*Source: world bank (2018). Entreprise survey

Les innovations

En Côte d'Ivoire

MoMo Kash:

Bénéficiaire de service d'épargne et de crédit via mobile money

(**Bridge Bank & MTN**)

En Ouganda

M-KOPA:

Permettre de bénéficier de services non-financiers tels que l'accès à l'énergie,

(**Centenary Bank**)

Au Sénégal

PayDunya:

Intégrateur de paiement qui permet à la PME d'accéder à de nouveaux marchés tels que le commerce en ligne

(**PayDunya**)

Au Kenya

KIONECT:

Gestion des approvisionnements et financement de fonds de roulement pour les PME

(**MasterCard Lab**)

Au Sénégal

Weebi:

Simplifier à l'aide d'une tablette la gestion, la collecte des données sur les échanges réalisés par les boutiquiers

A vertical strip of six small images is located on the left side of the slide. From top to bottom: 1. A person standing in a market stall. 2. A person sitting at a table with a bowl of food. 3. A person in a white shirt talking on a mobile phone. 4. A woman and a child looking at a smartphone. 5. A person sitting on a bicycle. 6. A person sitting at a table with a bowl of food.

Innovations pour
chaque persona
Travail en group:
20 minutes



« Brigitte, pharmacienne à Dakar »



Challenges:

- Financement du fonds de roulement
- Besoin d'un crédit immobilier pour le pharmacien
- Erreur de la caissière due à des multiples tâches que sont l'enregistrement, la facturation et la collecte du paiement
- Problèmes de monnaie

- Type de paiement: Carte, Cash, Chèques, prise en charge d'assurance
- Staff: 4 employés
- Clientèles: Individus, Hopitaux
- Méthode de comptabilité: logiciel de facturation automatique
- Relation avec une institution financière

Solutions digitales:

« Awa, coiffeuse à Thiès »



Challenges:

- Besoin de financement pour agrandir sa boutique
- Difficultés à épargner
- Difficultés à suivre ses recettes et ses dépenses

- Type de paiement: Cash
- Staff: 2 employés
- Clientèles: Individus
- Méthode de comptabilité: pas de comptabilité
- Pas de relation avec une institution financière

Solutions digitales:

« Ibrahima, boutiquier à Dakar »



Challenges:

- Besoin de financement pour ouvrir d'autres boutiques
- Difficultés à envoyer de l'argent à la famille en Mali
- Difficultés à gérer les entrées et les sorties de stock
- Difficultés à suivre les crédits effectués
- Besoin de financement pour un 3^{ème} mariage

- Nationalité: Malienne
- Type de paiement: Cash
- Staff: 1
- Clientèles: Individus
- Méthode de comptabilité:
Suivi manuel du stock
- Pas de relation avec une institution financière
- Fait souvent crédit aux clients du quartier

Solutions digitales: