

COMPTE RENDU DE FORMATION

Le mercredi 12 décembre 2018 s'est tenue au siège du CCDE (Centre de Communication et de Développement de l'Entreprise) au Plateau, une formation sur le thème suivant :

« Les subventions et autres aides financières comme moyen de gestion »

Cette formation a été animée par M. **SAALIHOU Yacouba Kéita**, Expert en Aides Publiques et Privées, Secrétaire Exécutif du Réseau 3eServices Section Afrique Francophone.

Rappelons que **3eServices** est un Cabinet Conseil Européen Expert en Aides Publiques et Privées avec plus de 25 ans d'expérience dans la recherche, l'identification et le montage de dossiers de demande d'aides et de subventions.

Il y avait 12 participants. L'ONG IAD International était représenté par **Raphaël OSSORO**, chargé des Finances.

Un document de 64 pages nous a été remis résumant l'essentiel de la formation. Nous allons tenter d'en faire la synthèse.

Durant cette formation, des pistes de réflexion ont été explorées avec des exemples à l'appui, pour atteindre **deux objectifs principaux** :

- appréhender les différents systèmes d'aides financières auxquels toute structure peut être éligible ;
- définir les connaissances techniques et méthodologiques nécessaires.

Quatre(4) modules ont été étudiés, suivis d'un atelier BE TO BE. La clôture a été faite par monsieur Maurice KOUE, Directeur Général de 3eServices Afrique Francophone et Représentant du FADEV (Fonds Afrique Développement) en Côte d'Ivoire.

I-Les systèmes d'aides financières et les secteurs d'activités éligibles

I1-Nature des aides:

- les prêts spéciaux;
- les subventions: financements non remboursés, donc suivi-évaluation plus strict..;
- les avances remboursables (différentes des prêts bancaires).

I2-Destination des aides. Tous domaines: environnement, formation, export, immobilier, innovation, amélioration des conditions de travail....

I3-Conditions de mobilisation des fonds: mobiliser des fonds requiert une expertise, parce qu'il faut savoir rapprocher l'offre et la demande, c'est-à-dire faire concorder l'objectif poursuivi par le bailleur avec la forme du projet de la structure qui formule la demande. D'où l'existence (ou la création) au sein de cette structure d'une entité de veille économique: une unité chargée du captage et du suivi des fonds disponibles....

II-Les fonds européens et les autres outils du développement

► Pour la période 2014-2020, L'Union Européenne (218 États Membres) consacre 959,988 milliards d'euros à plus de 450 programmes de financement couvrant tous les domaines de connaissance: recherche, éducation, formation,

politique de l'emploi, coopération extérieure..... La quote-part de **la Côte d'Ivoire** est de **273 millions d'euros** (près de 180 milliards).

► Les autres sources de financements

- L'O.I.F
- L'A.F.D
- Les fonds bilatéraux: Suisses, Allemands, Américains...
- La BAD
- Un répertoire de plus de 500 Fondations et bailleurs privés dans le monde.

III-Les systèmes de financements locaux

► Les subventions de l'État de Côte d'Ivoire: les Dépenses Pro-pauvres et aides sociales au sein des Cabinets Ministériels. 2.216,8 milliards pour la période de 2008-2017.

► Les aides nationales privées: 4 Fondations, 3 Fonds sociaux et de coopération locale, les Programmes sociaux de la Présidence.

► Les financements privés nationaux : concerne les investisseurs privés (Africinvest, Alios, Comoé Capital,...)

► Les Business angels : Il faut rappeler qu'un Business angel est une personne qui investit ses fonds propres dans une jeune entreprise innovante et à potentiel de croissance (startup). Lorsque l'objectif de l'entreprise est atteint (notamment lorsqu'elle commence à dégager une valeur ajoutée), le business angel se retire en cédant ses parts.

Comme vous pouvez le constater, nous avons matière à prospection, après la mise en place de cette « cellule de veille ». Avec le renforcement actuel de notre équipe, c'est possible.

IV-Comment répondre à un appel à projet ?

► D'abord en mettant en place une veille informatique pour « capter » les fonds disponibles;

► Ensuite, répondre aux appels à projets.

V-Annexes

▪ V1-Comment mobiliser ces aides? 8 exemples d'appels à projets échus : prix Orange, projet UE, Comic Relief 2018, AFD en Afrique,...

▪ V2-Comment traiter un appel à projets?

-Après avoir pris connaissance des éléments suivants: les lignes directrices, la référence du projet, l'organisateur et le programme;

-porter son attention sur les indices suivants pour savoir si nous sommes concernés par le projet ou pas:

.le titre de l'appel à projet;

.les objectifs;

.les enjeux;

.les montants alloués;

.la durée du projet;

.les critères d'éligibilité (nombre maximum de partenaires, les acteurs non étatiques nationaux et internationaux...);

.les conditions d'éligibilité (personne morale, acteur du projet et non intermédiaire, nombre d'années d'expérience,...);

.les thèmes et actions éligibles;

.le calendrier et notamment la date de clôture de l'AAP.

▪V3-Comment présenter le dossier de demande?

- les informations sur le promoteur;
- le résumé du projet(dans ce chapitre, il faut décliner les compétences du personnel en adéquation avec le projet; et la disponibilité de vos ressources d'investissement, qui ne sont pas forcément monétaires...);
- les besoins d'investissements (mobiliers et immobiliers);
- les besoins en fonds de roulement (financement du cycle d'exploitation court);
- les moyens de production actuels (mobilier et immobilier);
- la situation financière (généralement un résumé du bilan et du compte de résultats comportant les états financiers sur trois exercices);
- les dispositions diverses (principalement ce sont les garanties proposées, qui sont généralement une hypothèque sur un bien ou des nantissements espèces).

▪V4-Un appel à projets 2019

Il est porté par **la Fondation de France et le CFSI (Comité Français pour la Solidarité Internationale)** dans le programme «Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (Pafao)». Appel à projets en une seule phase avec date limite de réception des dossiers: lundi 25 février 2019.

▪V5-Quelques adresses de Fondations et Organismes actifs en Côte d'Ivoire

(6)

▪V6-Quelques appels à projets et structures de financements internationaux

- Le Fonds SUEZ INITIATIVES
- La Fondation ADDAX et ORYX
- HORIZON 2020
- Actions internationales ILES de FRANCE
- La Fondation MAECENIA
- L'Ambassade des ETATS-UNIS section des Affaires Publiques et de la Presse(PAS)
- La Fondation d'entreprise MAZARS pour l'enfance.

Après l'atelier BE TO BE, la formation a été clôturée par monsieur KOUE qui a insisté sur le fait que les opportunités de financements existent bel et bien, au regard de la panoplie de structures existantes. **C'est à nous à aller aux informations et non le contraire.** Il a également évoqué le besoin de partenariat d'affaires dans les deux sens, moyennant rémunération, mais aux résultats.

Des **attestations de fin de formation** nous ont été distribuées et une photo de famille a définitivement clôturé la formation.

Raphaël OSSORO

NB : si vous le souhaitez, nous organiserons une séance de travail pour commenter tous ces points et, éventuellement, prendre les bonnes résolutions pour notre ONG.