



FEC

FEDERATION DES ENTREPRISES DU CONGO

Etude sur les mécanismes de financement participatif pour les start-ups et les MPME en RDC



Co-funded by the European Union



Cette présentation fait partie d'une intervention soutenue par la Facilité pour la réforme du climat des affaires (ICR Facility). La Facilité ICR est cofinancée par l'Union européenne (UE), l'Organisation des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (OEACCP) dans le cadre du 11^e Fonds Européen de Développement (FED), le Ministère fédéral allemand de la coopération économique et du développement (BMZ) et le British Council. La Facilité ICR est mise en œuvre par la GIZ, le British Council, Expertise France et SNV. Cette intervention spécifique est mise en œuvre par Deloitte RDC pour le compte d'Expertise France.

Le contenu de cette publication relève de la seule responsabilité des auteurs et ne reflète pas nécessairement les opinions des donateurs ou des partenaires de mise en œuvre.

La Facilité ICR soutient les pays et les institutions régionales de l'OEACCP dans leur processus de dialogue public-privé afin de créer un climat d'investissement plus favorable et durable.

Plus d'informations : www.icr-facility.eu

Implemented by



Liste des acronymes (1/2)

ACFA	African Crowdfunding Association
ACM	Autorité de Contrôle de Microfinance
AMF	Autorité des Marchés Financiers
ANADEC	Agence Nationale de Développement de l'Entrepreneuriat Congolais
ANAPI	Agence Nationale pour la Promotion des Investissements
APII	Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation
BCT	Banque Centrale de Tunisie
BoG	Bank of Ghana
CIP	Conseiller en Investissement Participatif
CMA	Capital Market Authority
COPA	Concours de Plans d'Affaires
DPC	Data Protection Commissioner
FC	Franc Congolais
FEC	Fédération des Entreprises du Congo
FENAPEC	Fédération nationale des artisans, petites et moyennes entreprises du Congo
FOGEC	Fonds de Garantie de l'Entrepreneuriat au Congo
FPI	Fond de Promotion de l'Industrie
IDA	Association Internationale de Développement
IFP	Intermédiaire en Financement Participatif

Liste des acronymes (2/2)

KE	Kivu Entrepreneurs
KYC	Know Your Customer
KYT	Know Your Transaction
LAB FT	Lutte Anti-Blanchiment et Financement du Terrorisme
MIPME	Ministère de l'Industrie et Petites et Moyennes Entreprises
MPME	Micros, Petites et Moyennes Entreprises
PADMPME	Projet d'Appui au Développement des Micros, Petites et Moyennes Entreprises
PACT	Plan d'Action National pour le Crowdfunding
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PRONAEC	Programme National du Développement de l'Entrepreneuriat
PSFP	Prestataire de Services de Financement Participatif
SDE	Service de Développement des Entreprises
SEC	Securities and Exchange Commission
SNV	Stichting Nederlandse Vrijwilligers
UE	Union Européenne
UEMOA	Union Economique Monétaire Ouest-Africaine
UNDCF	United Nations Capital Development Fund (Fonds d'équipement des Nations Unies)

Sommaire

1	Résumé exécutif	6
2	Introduction	12
3	Analyse de l'existant	20
4	Benchmark	43
5	SWOT	117
6	Recommandations	120
7	Conclusion générale	145



1. Résumé exécutif

Résumé exécutif (1/5)



CONTEXTE

La République Démocratique du Congo, malgré ses richesses naturelles et son potentiel entrepreneurial, fait face à des défis importants en matière de financement pour les startups et les micro, petites et moyennes entreprises (MPME). Les mécanismes de financement traditionnels, tels que les prêts bancaires, sont souvent inaccessibles en raison de taux d'intérêt élevés et de conditions très restrictives. Dans ce contexte, le financement participatif peut apparaître comme un instrument de financement alternatif.

Face à ces difficultés d'accès, l'Ordonnance loi n°2/030 du 8 septembre 2022 relative à la Promotion de l'entrepreneuriat et des start-ups fixe les règles relatives à la création, à l'exercice, à la promotion et au développement de l'entrepreneuriat, des start-ups et des Petites et Moyennes Entreprises en RD Congo.

Cette Ordonnance prévoit en son article 44 des mécanismes d'accès aux financements mis à disposition des PME et start-ups, entre autres, les mécanismes nécessaires à la promotion et au développement des financements innovants et participatifs, notamment le crowdfunding, le crowdlending et le crowdfunding.

Ces différents mécanismes sont définis à l'article 12 de la même Ordonnance-Loi comme suit :

- **Crowdfunding** : mode de financement alternatif consistant dans le financement d'un projet ou d'une entreprise par la collecte de petits fonds entre associés ou sociétaires aux fins du financement d'un projet commun;
- **Crowdlending** : mode de financement alternatif permettant aux entreprises de se financer sans passer par les services d'une banque commerciale, par le recours à des prêts de petites sommes d'argent souscrits par contrat, directement auprès d'un groupe large et diversifié de personnes, en échange d'un rendement financier stipulé dans le contrat de prêt;
- **Crowdfunding** : mécanismes de financement participatif avec prise de participation dans les micros, petites et moyennes entreprises.

A ce jour, aucun autre texte législatif ni même réglementaire n'explique les mesures d'application relatives à ces modes de financement alternatifs mis à la disposition des PME et start-ups.

Ces modes de financement spécifiques aux PME et start-ups complètent le mode de financement bancaire traditionnel. Cependant, la Loi n°22/069 du 27 décembre 2022 relative à l'activité et au contrôle des établissements de crédit ne prévoit pas non plus de dispositif spécifique relatif au financement des PME et startups.

Résumé exécutif (2/5)



OBJECTIFS DE L'ETUDE

Cette étude vise quatre objectifs principaux :

1. Evaluer la pertinence des mécanismes de financement participatif pour les start-ups et MPME en RDC.
2. Identifier les principaux défis et prérequis pour la formalisation d'un cadre réglementaire régissant les différents instruments de crowdfunding en RDC.
3. Identifier les obstacles rencontrés par les entrepreneurs en termes de financement, ainsi que les initiatives étatiques pour la promotion de l'entrepreneuriat.
4. Formuler des recommandations à proposer à la FEC et qui serviraient d'éléments de langage permettant de faciliter les actions de plaidoyer auprès du régulateur (Banque Centrale du Congo).

Résumé exécutif (3/5)



METHODOLOGIE

Les modalités de réalisation de l'étude allient approche qualitative et quantitative au travers de trois activités principales :

- **Analyse de l'existant** : spécificités du tissu entrepreneurial en RDC et analyse des difficultés d'accès au financement des PME;
- **Benchmark** : analyse des cadres réglementaires régissant les instruments de crowdfunding sur un échantillon de 5 pays (France, Ghana, Kenya, Sénégal & Tunisie);
- **Formalisation de quatre typologies de recommandations** : (i) trajectoire et modalités de définition du cadre réglementaire, (ii) approche partenariale, (iii) prérequis clés et (iv) plan d'actions à court terme pour la FEC.

De façon transverse, les travaux ont été menés en adoptant une démarche collaborative mobilisant les acteurs de l'écosystème entrepreneurial en RDC (entretiens et atelier de restitution). Les spécificités liées au genre ont également été analysés et les conclusions des travaux font état de cinq freins majeurs pénalisant le développement de l'entrepreneuriat féminin : l'accès au financement, la charge mentale, le syndrome de l'imposteur, le manque du soutien de l'entourage et violence économique sur fond de sexisme.



PRINCIPAUX CONSTATS

- 1. États des Lieux** : Le financement participatif n'existe pas formellement en RDC et le niveau de méfiance à l'égard des initiatives digitales de mobilisation de l'épargne publique est élevé, auprès du public comme des entreprises. Ceci s'explique notamment par le faible niveau de maturité digitale et le fait que certaines initiatives passées se sont avérées frauduleuses. **Les instruments de financement participatifs restent largement méconnus en RDC**, que ce soit par le grand public (dont l'épargne est susceptible d'être mobilisée) ou les entreprises, potentielles bénéficiaires.
- 2. Avantages** : Le crowdfunding permettrait de capter l'épargne d'un plus grand nombre d'individus et constitue un accès alternatif aux financements sans les contraintes des institutions financières traditionnelles. Il favorise la visibilité des projets et renforce l'engagement communautaire.
- 3. Défis** : Les principaux défis incluent le faible taux de pénétration du numérique (22%), le faible taux de bancarisation (~8%) le faible niveau d'éducation financière en RDC (en particulier lorsqu'il s'agit de sensibilisation et d'éducation au financement participatif), le faible niveau de maturité digitale, la prééminence des entrepreneurs informels et la confiance limitée des épargnants et investisseurs quant aux outils financiers digitaux. En outre, il demeure difficile d'évaluer les capacités du marché (quantité et qualité des acteurs tech locaux) et les facteurs-clés de mobilisation et d'accompagnement des potentiels contributeurs et bénéficiaires. **Avant de réfléchir à la formalisation d'un cadre réglementaire dédié, il convient de vulgariser la connaissance de ses instruments.**
- 4. Opportunités** : Le développement du secteur privé et l'émergence de start-ups et PME locales figurent parmi les priorités du gouvernement congolais, ce qui devrait inciter les autorités à accompagner la mise en œuvre et l'adoption du crowdfunding en RDC. La formalisation du cadre réglementaire est un processus progressif qui repose sur la collaboration entre le régulateur et les acteurs de l'écosystème du financement. **La Banque Centrale, principal régulateur, a manifesté l'intérêt de formaliser un cadre réglementaire relatif au crowdfunding dans le cadre de sa feuille de route à horizon mi-2025.**

D'autres instruments tels que le capital patient (encore appelé capital catalytique) ou les fonds d'accélération apparaissent comme des alternatives intéressantes pour débloquer des financements supplémentaires visant à soutenir les initiatives d'investissement d'impact en RDC.

Les efforts visant à promouvoir le crowdfunding en RDC devront donc se concentrer sur la sélection des approches les plus pertinentes et adaptées aux réalités locales: adopter une démarche progressive en formalisant le cadre règlementaire par typologie d'instrument; opter pour une approche partenariale reposant sur un dialogue public-privé, notamment avec la Banque Centrale, et capitaliser sur le soutien des partenaires techniques et financiers; et enfin réaliser des actions de vulgarisation et simplifier les procédures.



4 TYPOLOGIES DE RECOMMANDATIONS

Trajectoire et modalités de définition du cadre réglementaire :

- Adopter une démarche progressive en formalisant le cadre réglementaire par typologie d'instrument.
- Développer une régulation agile et « pro-innovation » favorable aux start-ups, entrepreneurs et fintech.
- Promouvoir la transparence et l'équité.
- Favoriser le développement des plateformes de crowdfunding et la mise en place des actions de sensibilisation spécifiques à l'entrepreneuriat féminin.

Approche partenariale :

- Opter pour une approche reposant sur le dialogue public-privé afin de définir un cadre réglementaire adapté aux modèles opérationnel et économique des plateformes locales.
- Capitaliser sur le soutien des partenaires techniques et financiers pour accompagner la définition et l'opérationnalisation du cadre réglementaire et commencer par un projet pilote ciblant une région ou un secteur d'activité spécifique.
- Mettre en place des partenariats stratégiques permettant de mobiliser l'épargne de la diaspora.

Prérequis clés :

- Pallier le faible niveau d'inclusion financière en adoptant une réglementation qui permet l'utilisation des différentes solutions pour la collecte/le versement de fonds dans le cadre d'une campagne de crowdfunding.
- Réaliser des actions de vulgarisation du crowdfunding.
- Favoriser un environnement fiscal favorable et simplifier les procédures.

Plan d'actions à court terme pour la FEC :

- Organiser des sessions de sensibilisation auprès du grand public.
- Maintenir un contact avec le régulateur, en l'occurrence la Banque Centrale du Congo.
- Discuter de la fiscalité des mécanismes de crowdfunding pour les MPME et start-ups en RDC avec la Direction Générale des Impôts.

2. Introduction

Contexte de l'étude

- La Fédération des Entreprises du Congo (FEC), organisation clé du secteur privé en RDC, a sollicité l'appui de la Facilité ICR pour la réalisation de cette étude au travers de sa Commission « Jeunes Entrepreneurs ».
- Créée en 1972 sous l'appellation d'Association Nationale des Entreprises du Zaïre (ANEZA), la Fédération des Entreprises du Congo (FEC) se distingue comme l'organisation professionnelle la plus représentative du secteur privé en République Démocratique du Congo (RDC). La FEC combine les fonctions de Chambre de Commerce et de Syndicat Patronal et couvre l'ensemble du territoire de la RDC, ce qui lui permet de représenter les intérêts des entreprises tant à l'échelle locale que nationale. Elle joue un rôle crucial dans le dialogue avec le gouvernement, la promotion des intérêts du secteur privé et la structuration du tissu économique du pays.
- La FEC regroupe en son sein différentes Commissions, dont la Commission des Jeunes Entrepreneurs en RDC. Ses missions s'articulent autour de six priorités clés : soutenir et promouvoir l'entrepreneuriat, faciliter l'accès au financement, soutenir la création d'entreprises, développer les réseaux et partenariats, mener des actions de plaidoyer pour l'amélioration de l'environnement d'affaire et promouvoir l'innovation et l'entrepreneuriat numérique.
- En cohérence avec son mandat, la Commission des Jeunes Entrepreneurs de la FEC s'interroge sur les leviers actionnables pour faciliter l'accès au financement des startups et MPME en RDC. Sur ces questions, l'Ordonnance loi n°2/030 du 8 septembre 2022 relative à la promotion de l'entrepreneuriat et des startups prévoit en son article 44 des mécanismes d'accès aux financements mis à disposition des PME et Startup, entre autres, les mécanismes nécessaires à la promotion et au développement des financements innovants et participatifs, notamment le crowdfunding, le crowdlending et le crowdequity. A ce jour, aucun autre texte législatif ni même réglementaire n'explicite les mesures d'application relatives à ces modes de financement alternatifs mis à la disposition des PME et startups.
- En regard de ce constat, la FEC a sollicité le concours de la Facilité ICR pour la production d'une étude technique sur les mécanismes de financement innovants pour les start-ups et les MPME en République Démocratique du Congo (RDC), avec un accent particulier sur le financement participatif (le crowdfunding).

Contexte de l'étude

Cette étude poursuit les objectifs suivants :

- Collecter la vision des acteurs clés de l'écosystème entrepreneurial et de financement en RDC sur la pertinence et le potentiel du crowdfunding dans le pays;
- Identifier les prérequis ainsi que l'approche à mettre en œuvre afin de formaliser et mettre en œuvre un cadre réglementaire propice au développement de l'activité.
- Identifier les obstacles rencontrés par les entrepreneurs en termes de financement, ainsi que les initiatives étatiques pour la promotion de l'entrepreneuriat.

Les conclusions des travaux serviront d'instrument de plaidoyer auprès des acteurs institutionnels du pays, en particulier la Banque Centrale du Congo, « gendarme » du secteur financier qui compte parmi ses prérogatives *«l'élaboration de la réglementation et le contrôle des Établissements de Crédit, les institutions de Micro-Finance et les autres intermédiaires financiers »*.

Il s'agit d'analyser l'opportunité que représente le financement participatif pour les startups et MPME congolaises afin de convaincre les autorités de l'intérêt et de la pertinence de réguler le secteur du financement participatif en RDC.

Contexte et objectifs de la mission

Les PME, levier clé du développement économique en RDC sont confrontées à la problématique de l'accès au financement. Le Crowdfunding - financement participatif reposant sur des plateformes en ligne, serait-il une alternative pertinente pour le financement des MPME et startups en RDC ?



Contexte de la mission

La Fédération des entreprises du Congo (FEC) souhaite disposer d'un instrument de plaidoyer pour convaincre les autorités publiques de la RDC de l'importance de réguler le secteur du financement participatif.

Ainsi la FEC a soumis une demande d'appui à la facilité ICR pour la production d'une **étude technique sur les mécanismes de financement innovants pour les startups et les MPME en République Démocratique du Congo (RDC), avec un accent particulier sur le financement participatif et le crowdfunding.**



Objectifs de la mission

1. Une **étude technique et d'opportunité sur le financement participatif des MPME en RDC**, qui analyse principalement les opportunités de développement du crowdfunding dans le contexte de la RDC et propose des recommandations définir un cadre réglementaire spécifique à cet instrument.
2. La **mobilisation des parties prenantes** (régulateurs du secteur financier, acteurs de l'écosystème entrepreneurial, fédérations patronales ou encore acteurs du financement) via la réalisation d'interviews et l'organisation d'un atelier alliant restitution des enseignements du benchmark et collecte des retours des parties prenantes.

Rappel de l'approche méthodologique

Les travaux ont été menés de janvier à juin 2024 selon 3 grandes phases.

I. Cadrage

II. Réalisation de l'étude

III. Restitution



Objectifs

- Valider l'étendue et le pilotage de la mission
- Identifier et collecter la documentation pertinente pour la réalisation de la mission

Réaliser la collecte et l'analyse des informations pertinentes sur les financements participatifs des MPME et startups avec un focus sur la régulation et dégager les insuffisances et les recommandations.

Consolider les résultats de l'étude et les contributions des différentes parties prenantes approchés afin d'identifier les mesures prioritaires, sur lesquelles la FEC devrait se focaliser pour le lobbying.



Activités

- Réunion de cadrage
- Identification des parties prenantes clés à mobiliser dans le cadre de l'étude
- Identification et collecte de la documentation pertinente
- Préparation des entretiens avec les parties prenantes

- Analyse de l'existant en matière d'outils de financement pour les startups et les MPME en RDC
- Analyse du cadre légal et réglementaire sur les financements des MPME en RDC
- Analyse des opportunités de développement des financements participatifs des MPME en RDC
- Benchmark des bonnes pratiques en Afrique
- Elaboration des recommandations sur la régulation
- Entretiens avec des parties prenantes pertinentes
- Tenue d'un atelier de restitution avec les parties prenantes

- Elaboration du document de priorisation des mesures de réformes
- Elaboration du rapport de mission



Livrables

- Rapport de démarrage

- Etude technique provisoire

- Document de priorisation des recommandations tirées des ateliers
- Etude technique finalisée



Gestion du projet

Kick off Meeting

Entretiens et atelier de restitution des enseignements du benchmark

Liste des interlocuteurs interviewés (1/3)

Les entretiens ont été réalisés avec un échantillon des interlocuteurs pertinents susceptibles d'être impliqués directement ou indirectement dans le développement des activités du crowdfunding dans le but d'analyser le potentiel de cette activité en RDC mais également les prérequis et conditions préalables à sa mise en œuvre.

Catégories	Entités	Localisation	Interlocuteurs et Fonctions
Autres (réseau/média diaspora)	BIZOPOR	Benelux	Frenzi NZINGA, Directeur Général
Emetteur de monnaie électronique	ORANGE MONEY	RDC	Josmard SAKA SAKA, Responsable Produits et partenaires
Experts	CABINET NTETIKA	RDC	Prosper NTETIKA, Conseiller Juridique
Fintech	BETU GROUP	RDC	Christopher JR MUKOKA, Directeur Général
Fintech	MAXI CASH	RDC	Nice MONDAOKO, B2B Business Manager
Fintech	TINDA	RDC	Bonny MAYA, CEO
Institutionnels	ANADEC	RDC	Mathieu MUBOYAYI, Directeur Général Adjoint
Institutionnels	ANAPI	RDC	Michel MASWAPI, Directeur en charge climat des affaires

Liste des interlocuteurs interviewés (2/3)

Les entretiens ont été réalisés avec un échantillon des interlocuteurs pertinents susceptibles d'être impliqués directement ou indirectement dans le développement des activités du crowdfunding dans le but d'analyser le potentiel de cette activité en RDC mais également les prérequis et conditions préalables à sa mise en œuvre.

Catégories	Entités	Localisation	Interlocuteurs et Fonctions
Institutionnels	ARCA (Autorité de Régulation et de Contrôle des Assurances)	RDC	Paul Philippe DESGUIN, Analyste contrôleur
Institutionnels	FENAPEC (Fédération nationale des artisans, petites et moyennes entreprises du Congo)	RDC	Jean DIEKA, 1er Vice-Président
Institutionnels	FOGEC (Fonds des Garanties pour l'entrepreneuriat Congolais)	RDC	Helene GAKURA, DG a.i
Institutionnels	SNV (Green Project)	Ghana	Laouali SADDA, Chef de projet Awudu MUSAH, Chargé de développement des compétences
Partenaire financier (Banque)	BANQUE CENTRALE DU CONGO	RDC	Jean Marcel KALUBI KAYEMBE , Responsable Supervision
Partenaire financier (Banque)	RAWBANK	RDC	Joelle KABAYA, Responsable Projet Lady's First
Partenaire financier (IMF)	ADVANS BANK CONGO	RDC	Ludovic KABULU, Responsable des opérations
Partenaire financier (IMF)	BAOBAB RDC	RDC	Sandrine MAYINDOMBE, DG

Liste des interlocuteurs interviewés (3/3)

Les entretiens ont été réalisés avec un échantillon des interlocuteurs pertinents susceptibles d'être impliqués directement ou indirectement dans le développement des activités du crowdfunding dans le but d'analyser le potentiel de cette activité en RDC mais également les prérequis et conditions préalables à sa mise en œuvre.

Catégories	Entités	Localisation	Interlocuteurs et Fonctions
Partenaire financier (IMF)	VISION FUND	RDC	Jean Bosco KAOMBA SANGWA, Responsable des Opérations
Partenaire financier (fonds d'investissement)	INVESTISSEUR ET PARTENAIRES	France	Mamadou NDAO, Investment Director
Partenaire financier (fonds d'investissement)	CROSSBOUNDARY	RDC	Jules NDAMBU, Principal
Plateforme de crowdfunding	AFRIKWITY	France	Thameur HEMDANE, Fondateur
Plateforme de crowdfunding	FIATOPE	France	Eric NTONFO, Founder and Manager
Réseaux des femmes	EXPERTISE FRANCE (Projet Pour'Elles)	RDC	Artémise PEMBELE, Chef de Projet
SAE	KOBO HUB	RDC	Cécilia BITUKA, Chargée de programmes d'innovation
SAE	SILIKIN VILLAGE	RDC	Sidonie LATERE, Fondatrice

3. Analyse de l'existant

I. Le tissu entrepreneurial en RDC

Caractéristiques

Depuis 2003, la RDC a connu une croissance positive du Produit Intérieur Brut (PIB), avec une accélération supérieure à la croissance moyenne de l'Afrique subsaharienne entre 2010 et 2015. À partir du dernier trimestre de 2015, les turbulences économiques dues à la baisse de la demande et des prix des produits de base, ainsi qu'aux tensions politiques persistantes ont réduit la contribution de l'investissement privé de 2,5 points de pourcentage 2016 à 0,5 en 2017^[1]. Le PIB par habitant en 2017 est tombé à 40% de son niveau de 1960, laissant 73% de la population sous le seuil de pauvreté.

Il n'existe pas de définition uniforme des petites et moyennes entreprises (PME) en RDC. Pour l'Union Economique Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA), les PME sont les entreprises formelles de moins de 200 salariés réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 1 milliard de francs CFA (4 milliards de FC), tandis que pour l'État sénégalais par exemple, les PME doivent posséder un effectif inférieur à 250 employés et un chiffre d'affaires ne dépassant pas 5 milliards de francs CFA (23 milliards de FC). Enfin, pour la Banque Mondiale, les PME sont des entreprises de moins de 300 salariés avec un chiffre d'affaires inférieur à 15 millions de dollars (42 milliards de FC). On regroupe généralement les micros, petites et moyennes entreprises sous l'appellation MPME, dans l'analyse de leurs spécificités et enjeux notamment en matière de formalisation, renforcement des capacités et accès au financement.^[2]

La croissance en République Démocratique du Congo (RDC) est tirée par le secteur privé qui est dominé par les MPME. Malgré le fait qu'elles opèrent dans un contexte d'extrême fragilité, les MPME portent l'essentiel de l'activité économique. Les entreprises de petite taille (1 à 9 employés) constituent plus de 90 % du tissu économique et près de la moitié d'entre elles existent depuis moins de cinq ans. L'informel reste dominant et la RDC présente une structure industrielle caractérisée par un grand nombre de petites entreprises et d'entreprises informelles, et un petit nombre de grandes entreprises et d'entreprises formelles.

Les MPME constituent un vecteur important en matière de création d'entreprise. Elles représentent plus de 35% de l'emploi total. La majeure partie de la main-d'œuvre de la RDC reste concentrée dans des activités à faible productivité. Ce constat est d'autant plus marqué dans le secteur informel, qui emploie 89% de la population active à l'échelle nationale, avec des disparités régionales importantes. La plupart des entreprises informelles ont un capital insignifiant et sont contre-performantes^[3]. Cependant, de nombreux obstacles entravent la formalisation, la croissance et la compétitivité de ces entreprises dans l'écosystème congolais.

Le taux de croissance du chiffre d'affaires des MPME existantes est faible et elles doivent améliorer leurs performances en tant que moteur important de la croissance et des opportunités d'emploi.

Base de données des MPME en RDC

- **2 286 MPME identifiées par le biais de :**
 - Plate-forme d'enregistrement en ligne (58% des MPME)
 - Enquêtes sur le terrain (38%)
 - Base de données de la FEC
- **582 MPME identifiées par le biais de :**
 - Annuaire municipaux
 - Répertoires en ligne (données limitées pour chaque MPME)
- Les enregistrements en double ont été regroupés, ce qui a permis de constituer une base de données finale de **2 374 MPME**.

Source : Rapport de la banque mondiale sur l'autopsie des écosystèmes des micros, petites et moyennes entreprises en République Démocratique du Congo, Novembre 2019

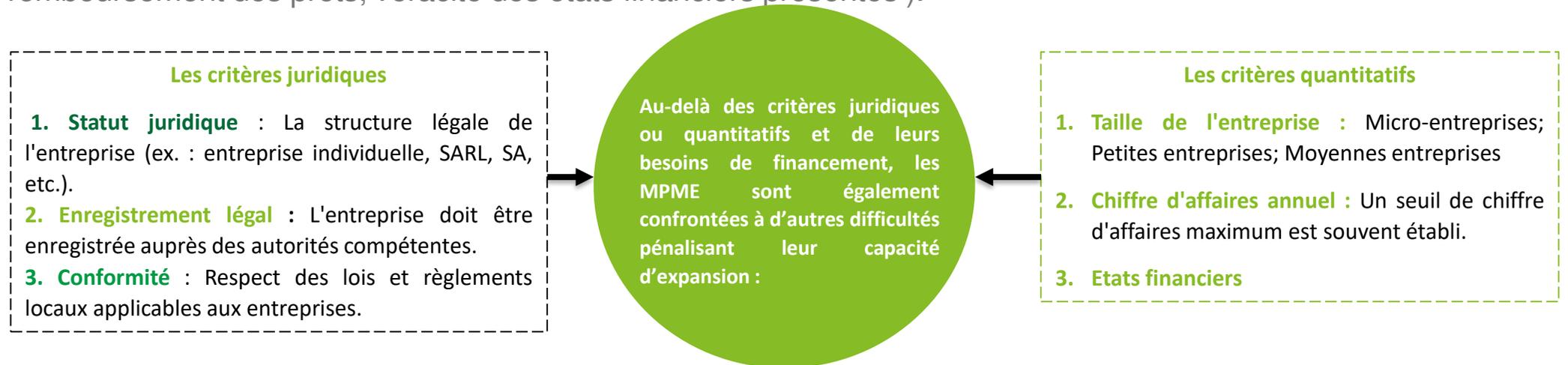
(1) Autopsie des écosystèmes des micros, petites et moyennes entreprises en République démocratique du Congo, Novembre 2019

(2) Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE), insee.fr

(3) Autopsie des écosystèmes des micros, petites et moyennes entreprises en République démocratique du Congo, Novembre 2019

I.1. Difficultés auxquelles sont confrontées les MPME

En RDC, comme dans la plupart des pays africains, l'accès au financement constitue la principale difficulté que rencontrent les MPME. Ce constat s'explique notamment par l'intransigeance des procédures d'octroi de crédit, la difficulté des PME à présenter un dossier de crédit bancable, l'incapacité des PME à se conformer aux exigences des structures de financement en matière de garanties (solvabilité, capacité à respecter les échéances de remboursement des prêts, véracité des états financiers présentés).



- **Faiblesse structurelle des fonds propres**, notamment en raison d'un apport initial faible du porteur de projet
- **Fonds de roulement insuffisant** lié notamment aux délais de paiement enregistrés auprès de sous-traitants
- **Gouvernance et structuration insuffisantes**, avec un processus décisionnel souvent informel
- **Déficit d'informations sur les canaux de financement et d'accompagnement existants**, plusieurs mécanismes ou structures d'accompagnement existent en effet, mais rares sont les dirigeants d'entreprise au courant ou enclins à les solliciter;
- Comptes bancaires rarement certifiés et **séparation** souvent **floue** entre le **patrimoine de l'entreprise** et celui de **l'entrepreneur**

- **Difficultés d'accès aux marchés intérieurs, régionaux et internationaux** liées au **manque d'infrastructures de base** telles que les routes, l'électricité et les systèmes de transport fiables, ce qui complique l'accès aux débouchés et l'écoulement des produits ;
- **Difficultés à accéder à une formation professionnelle qualitative et à des ressources**, dans la mesure où le manque d'éducation et de formation spécialisées dans l'entrepreneuriat entravent le développement des compétences nécessaires à la gestion efficace d'une entreprise ;
- **Complexité du cadre juridique et fiscal** se traduisant par des procédures administratives complexes, une politique fiscale et une justice commerciale inadéquates pour les PME, autant de facteurs qui alourdissent le processus de formalisation des entreprises.

I.2. Initiatives étatiques pour la promotion de l'entrepreneuriat (1/4)

Le développement du secteur privé et l'émergence d'un vivier de MPME viables et pérennes constituent une des priorités du gouvernement congolais. C'est dans cette optique que le gouvernement multiplie les initiatives et dispositions nécessaires pour garantir et faciliter l'accès des micros, petites et moyennes entreprises et des start-ups congolaises au financement et au renforcement des capacités.



Cette dynamique se traduit notamment par :

01

La mise en place de la Stratégie Nationale du Secteur des Petites et Moyennes Entreprises (SNSPME) : Lancée en 2016, la stratégie nationale du secteur des Petites et Moyennes entreprises (SNSPME) vise à surmonter les défis auxquelles les PME sont confrontées tels que l'accès limité au financement, à la technologie, aux marchés compétitifs, les problèmes de gestion et le respect des normes.

La SNSPME a pour objectif de soutenir le développement des PME, de l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes et des ruraux pour une croissance économique et génératrice d'emplois durables. Elle ambitionne de développer un secteur des PME compétitif et diversifié en améliorant les ressources humaines, l'accès aux soutiens financiers et non financiers, la technologie, l'innovation et les marchés. La stratégie inclut également des mesures pour minimiser les effets des perturbations externes et promouvoir l'internationalisation des PME en les intégrant PME dans les chaînes d'approvisionnement régionales et mondiales d'ici 2030.

La SNSPME s'articule autour de cinq axes principaux :

1. **Renforcer le cadre institutionnel et l'appui aux organisations professionnelles en améliorant le climat des affaires des PME**
2. **Consolider l'accès aux services non financiers de soutien aux PME**
3. **Améliorer l'accès des PME aux financements**
4. **Valoriser la formation, l'éducation, la recherche & le développement**
5. **Positionner les PME sur les marchés**

I.2. Initiatives étatiques pour la promotion de l'entrepreneuriat (2/4)

Le développement du secteur privé et l'émergence d'un vivier de MPME viables et pérennes constituent une des priorités du gouvernement congolais. C'est dans cette optique que le gouvernement multiplie les initiatives et dispositions nécessaires pour garantir et faciliter l'accès des micros, petites et moyennes entreprises et des start-ups congolaises au financement et au renforcement des capacités.



Cette dynamique se traduit notamment par :

02

L'évolution du cadre législatif en vue de favoriser le développement de l'entrepreneuriat : L'Ordonnance-Loi n°22/030 du 8 septembre 2022 relative à la promotion de l'entrepreneuriat et des start-ups constitue un levier juridique majeur de développement de l'entrepreneuriat en RDC, avec notamment la mise en place d'un système de labellisation des start-ups et de mesures fiscales avantageuses.

Plus concrètement, cette Ordonnance-Loi fixe les règles relatives à la création, à l'exercice, à la promotion et au développement de l'entrepreneuriat, des start-ups et des PME en RDC.

Elle prévoit la mise en place de mécanismes d'accès aux financements mis à disposition des PME et start-ups, entre autres, les mécanismes nécessaires à la promotion et au développement des financements innovants et participatifs, notamment le crowdfunding, le crowdlending et le crowdinvesting (article 44).

Ces différents mécanismes sont définis à l'article 12 de la même Ordonnance-Loi. Toutefois, à ce jour, aucun autre texte législatif ni même réglementaire n'explicite les mesures d'application relatives à ces modes de financement alternatifs mis à la disposition des PME et start-ups. De plus, ces modes de financement spécifiques aux PME et start-ups complètent le mode de financement bancaire. A cet effet, il sera d'ailleurs précisé que la Loi n°22/069 du 27 décembre 2022 relative à l'activité et au contrôle des établissements de crédit ne prévoit pas de dispositif spécifique relatif au financement des PME et start-ups. Par ailleurs, toujours dans cet élan de promotion de l'entrepreneuriat et des PME à capitaux congolais, le législateur congolais a adopté la loi n° 17/001 du 08 février 2017 fixant les règles applicables à la sous-traitance dans le secteur privé.

Cette loi limite en principe la sous-traitance aux entreprises détenues et dirigées par des Congolais et dont le siège social est situé sur le territoire national, avec pour conséquence la facilitation de l'accès des PME congolaises à la commande publique.

I.2. Initiatives étatiques pour la promotion de l'entrepreneuriat (3/4)

Le développement du secteur privé et l'émergence d'un vivier de MPME viables et pérennes constituent une des priorités du gouvernement congolais. C'est dans cette optique que le gouvernement multiplie les initiatives et dispositions nécessaires pour garantir et faciliter l'accès des micros, petites et moyennes entreprises et des start-ups congolaises au financement et au renforcement des capacités.



Cette dynamique se traduit notamment par :

03

Le lancement de nombreuses initiatives et programmes en faveur de l'entrepreneuriat :

- 1. La mise en place de structures publiques de soutien à l'entrepreneuriat :** Le gouvernement congolais a accéléré la création de structures publiques de soutien à l'entrepreneuriat : elles interviennent sur des volets complémentaires, notamment le renforcement des capacités, l'accès au financement ou encore l'accès à des nouveaux marchés. Le Fonds de Garantie de l'Entrepreneuriat au Congo (FOGEC) et l'Agence Nationale de Développement de l'Entrepreneuriat Congolais (ANADEC) figurent parmi les agences d'Etat clés dédiés à l'accompagnement des start-ups et MPME.
- 2. Le lancement du Programme National du Développement de l'Entrepreneuriat (PRONADEC) :** Le programme s'articule autour des trois « C », à savoir : Capacité, Crédit et Contrat avec comme objectif de soutenir les entrepreneurs et les artisans pour améliorer leur compétitivité, la création d'emplois et les intégrer dans l'économie formelle.
- 3. Un programme d'envergure : le Projet d'Appui au Développement des Micros, Petites et Moyennes entreprises (PADMPME) :** Financé avec le concours de la Banque Mondiale, le PADMPME est un programme triennal (sur la période 2020-2023) qui vise à renforcer l'écosystème entrepreneurial en favorisant l'accès au financement, en promouvant l'innovation et en renforçant les capacités des PME. L'initiative, qui cible les MPME et les jeunes entreprises, cherche à stimuler la croissance durable des PME en RDC. Le programme allie renforcement des capacités (formation, coaching) et soutien financier via l'octroi d'une subvention. Il poursuit cinq objectifs principaux :
 - **Renforcer l'écosystème entrepreneurial :** créer un environnement favorable à la croissance des PME en RDC en développant des infrastructures, des services de soutien technique et d'incubateurs ;
 - **Faciliter l'accès au financement :** améliorer l'accès des PME au financement en leur permettant de collaborer avec des institutions financières locales ;
 - **Promouvoir l'innovation et la compétitivité :** encourager l'innovation des PME en RDC et renforcer la compétitivité sur le marché national et international ;
 - **Renforcer les capacités des entrepreneurs :** offrir des formations, des ateliers et des programmes de mentorat pour renforcer les compétences des entrepreneurs ;
 - **Promouvoir l'inclusion économique :** valoriser les femmes entrepreneures et les jeunes afin de réduire les disparités économiques et favoriser une croissance plus inclusive.

I.2. Initiatives étatiques pour la promotion de l'entrepreneuriat (4/4)

Focus sur le Projet d'Appui au Développement des Micros, Petites et Moyennes Entreprises (PADMPME)

PADMPME : Adopté en 2016, le Projet PADMPME constitue la première activité de mise en œuvre de la Stratégie Nationale de Développement des Petites et Moyennes Entreprises. Il est destiné à appuyer le potentiel de croissance de ces entreprises en RDC, tout en reconnaissant la gravité et la multitude des contraintes auxquelles le secteur privé fait face. PADMPME est financé à hauteur de 100 millions de dollars américains, à travers le crédit 6287-ZR de l'Association internationale de développement (IDA), membre du Groupe de la Banque mondiale.

1. Concours de plans d'Affaires COPA

Le Concours de plans d'Affaires (COPA) est une sous-composante du PADMPME dont l'objectif est de fournir aux PME un accompagnement technique et financier nécessaire qui leur permettra d'améliorer leurs performances, de renforcer leur résilience, la création d'emplois et d'assurer de façon durable leur croissance par le développement des activités à forte valeur ajoutée.

3. Services de développement des entreprises (SDE)

Les SDE est une sous-composante du Projet d'appui au développement des micro, petites et moyennes entreprises (PADMPME). Son mandat vise à organiser et favoriser l'établissement d'un marché de prestataires SDE qui travailleront au renforcement des capacités des MPME et entrepreneurs congolais afin d'optimiser leurs croissance et compétitivité.

5. Climat des affaires

Cette sous-composante soutient l'environnement commercial des MPME, avec un accent particulier sur les PME dirigées par des femmes et une campagne de diffusion autour des lois qui soutiennent l'entrepreneuriat et l'autonomisation économique des femmes. Afin d'améliorer les politiques et les réglementations affectant les MPME en RDC, le projet financera des études analytiques, la collecte de données, la formation et d'autres activités d'assistance technique.

2. Centre des PME

Cette sous-composante vise à soutenir des PME axées sur et la chaîne d'approvisionnement grâce à des accords de collaboration avec les grandes entreprises à l'aide du modèle des Centres de PME auxiliaires.

4. Soutien aux femmes

Cette sous-composante appuie les femmes entrepreneures au moyen de subventions en nature et d'une assistance technique à plus long terme. Ce sont les femmes qui travaillent à leur compte, les entrepreneurs de subsistance et celles qui dirigent des entreprises à domicile ou familiales, par le biais de l'assistance technique et du financement des plans d'affaires.

II. Caractéristiques de l'écosystème entrepreneurial

Le développement des Micro, Petites et Moyennes entreprises en RDC repose sur un écosystème entrepreneurial en structuration, dynamique et diversifié. Cet écosystème se caractérise par la diversité des acteurs, institutionnels, financiers, techniques et privés qui collaborent et l'animent. Il constitue le moteur clé de la promotion et du soutien des entrepreneurs locaux.

Mapping de parties prenantes
(liste non exhaustive)

Instances gouvernementales locales



Incubateurs, accélérateurs et fournisseurs de services de développement de plan d'affaires



Partenaires financiers

Banques et IMF



Bailleurs de fonds



Fintechs



II. 1. Instances gouvernementales locales

Le Fonds de Garantie pour l'Entrepreneuriat au Congo (FOGEC), l'Agence Nationale de Développement de l'Entrepreneuriat Congolais (ANADEC) et l'Agence Nationale pour la Promotion des Investissements (ANAPI) proposent des services de développement financiers et non financiers essentiels pour les PME congolaises.



FOGEC (Fonds de Garantie pour l'Entrepreneuriat Congolais) : une institution qui soutient les PME en fournissant des garanties financières pour faciliter leur accès au crédit et à d'autres services.

FOGEC



ANADEC (Agence Nationale de Développement de l'Entrepreneuriat Congolais) : agence dédiée à la fourniture de services de conseil, formation et d'accompagnement aux entrepreneurs.

ANADEC



ANAPI (Agence Nationale pour la Promotion des Investissements) : structure spécialisée dans l'accompagnement des investissements et le soutien aux PME, en facilitant les procédures administratives et en promouvant un environnement favorable aux affaires.

ANAPI

II. 2. Partenaires financiers

Les institutions financières contribuent à mobiliser les capitaux et financements nécessaires à la croissance des entreprises.

Aperçu des acteurs clés en RDC

BANQUES

Les banques commerciales offrent des services financiers aux PME comprenant des prêts, des lignes de crédit, des comptes épargnes et des services de paiement.



INSTITUTIONS DE MICROFINANCE

Les entreprises moins structurées et microentreprises utilisent des dispositifs de microfinancement qui permettent aux entrepreneurs de se procurer des sommes modestes destinées à financer leur fonds déroulement. Les bénéficiaires sont majoritairement des commerçants, souvent des femmes et de exploitants agricoles à très petite échelle.



FONDS D'INVESTISSEMENT ET BAILLEURS DE FONDS

Un fonds d'investissement pour les PME collecte des capitaux auprès d'investisseurs pour les investir dans des PME. Tandis que les bailleurs de fonds sont des entités qui fournissent des ressources financières sous forme de subventions, de prêts ou d'investissement pour soutenir des projets. Tous deux soutiennent les PME en fournissant des capitaux pour la croissance et l'expansion.



II. 3. Incubateurs, accélérateurs et fournisseurs de services de développement non financiers

Les partenaires tels que les accélérateurs et incubateurs offrent un soutien en matière de formation, coaching et d'accompagnement stratégique permettant aux entrepreneurs de transformer leurs projets en entreprises viables et pérennes. Qu'ils soient généralistes ou spécialistes, ces accélérateurs et incubateurs participent à la structuration et à la dynamisation de l'écosystème entrepreneurial en RDC.

Nom de l'incubateur/accélérateur	Date de création	Spécificités
Silikin Village 	2019	Silikin Village est un espace de co-working et un incubateur pour les startups technologiques et créatives. Il combine des éléments d'un incubateur et d'accélérateur avec un accent particulier sur l'innovation et le développement entrepreneurial.
KADEA Academy 	2019	KADEA est une institution éducative spécialisée dans la formation en développement web et marketing digital. Elle offre des programmes en ligne et en présentiel aux compétences professionnelles et personnelles qui visent à répondre aux exigences du marché moderne et à favoriser le développement continu des individus.
Ingenious City 	2018	Ingenious City propose un programme d'incubation pour les startups technologiques et créatives, avec un fort accent sur l'innovation.
Kobo Hub 	2018	Kobo Hub est un incubateur et espace de coworking pour les startups locales et régionales, fournissant des services de mentorat et d'accompagnement
IToT Africa 	2016	Spécialisé dans les startups développant des solutions Internet des Objets (IoT) en RDC, IToT offre des ressources techniques et de mentorat.
I&F Entreprenariat 	2007	I&F Entreprenariat est un accélérateur se concentrant sur le soutien aux petites et moyennes entreprises en RDC, offrant des services de conseil et de formation en entrepreneuriat.

II. 4. Grandes entreprises et acteurs de l'écosystème d'innovation (1/2)

On assiste à la mise en place de dynamiques d'innovation ouverte en RDC. Ainsi, certaines grandes entreprises collaborent avec des PME ou des start-ups, le plus souvent grâce à des dispositifs proposés par des Structures d'Accompagnement à l'Entrepreneuriat (SAE)* et/ou des bailleurs de fonds jouant un rôle de facilitateur.

Ces opportunités de cocréation sont mutuellement bénéfiques. D'une part, elles permettent aux multinationales de bénéficier de l'agilité et de la capacité d'innovation des start-ups pour enrichir leur proposition de valeur, via la mise en place d'approches « test and learn » et le développement de Proof of Concept (POCs) afin d'évaluer la faisabilité des projets. De l'autre, les start-ups capitalisent sur les ressources (compétences, infrastructures et partenaires technologiques) des grandes entreprises pour accélérer le développement et l'expérimentation de leurs produits/services.

- **Vodacom RDC et Kadea Academy** : ces deux structures ont lancé en 2022 le premier digital lab de la RDC : le Vodacom Digital Lab. Il s'agit d'un espace de cocréation utilisant la technologie pour développer et tester des solutions visant à résoudre des problèmes sectoriels majeurs en RDC et nécessitant une intervention numérique. Le Vodacom Digital Lab organise régulièrement meetups, ateliers, hackathons et tests à grande échelle de solutions développées conjointement, notamment dans les domaines de l'énergie, de l'agriculture et de l'éducation.
- **Orange** : en cohérence avec la politique d'innovation ouverte du Groupe Orange, Orange RDC a lancé en 2023 son « Digital Center », un tiers lieu de l'innovation ouvert à tous, gratuit et ayant pour objectifs de faciliter l'utilisation du numérique au quotidien, d'améliorer l'employabilité des jeunes et de promouvoir l'entrepreneuriat à travers l'acquisition des compétences numériques. Orange Digital Center réunit dans un même lieu, l'ensemble des programmes allant de la formation en passant par l'accompagnement, jusqu'à l'accélération des start-up et l'investissement dans ces dernières.



La notion d'« Innovation ouverte » désigne un processus qui consiste à accélérer l'innovation via la collaboration avec différents acteurs impliqués dans le processus d'idéation ou d'innovation (clients, fournisseurs, partenaires, etc.). L'innovation ouverte peut permettre de créer des débouchés, créer de nouveaux marchés et augmenter les ventes et l'impact des parties prenantes impliquées (réduction des coûts, accès à une plus grande base de clients, technologie manquante comblée, etc.).

(*) Expression tirée de l'étude « Enjeux et opportunités des Incubateurs en Afrique de l'Ouest » publiée en 2018 par l'Organisation Internationale de la Francophonie et qui renvoie à l'ensemble des structures accompagnants les entrepreneurs (étude accessible [ici](#))

II. 4. Grandes entreprises et acteurs de l'écosystème d'innovation (2/2)

On assiste à la mise en place de dynamiques d'innovation ouverte en RDC. Ainsi, certaines grandes entreprises collaborent avec des PME ou des start-ups, le plus souvent grâce à des dispositifs proposés par des Structures d'Accompagnement à l'Entrepreneuriat (SAE)* et/ou des bailleurs de fonds jouant un rôle de facilitateur.

Focus sur le laboratoire d'accélération du PNUD-RDC

Le laboratoire d'accélération du PNUD-RDC fait partie du **réseau de 60 laboratoires d'accélération**, dont le but est de **construire le plus grand et le plus rapide réseau d'apprentissage mondial** pour une réponse innovante aux nombreux défis émergents de développement du 21^{ème} siècle.

Ces laboratoires font partie des efforts pour inscrire l'innovation dans l'ADN organisationnel du PNUD afin repenser le développement en capitalisant sur les solutions locales innovantes.

En RDC, le LAB multiplie les initiatives en collaboration avec les acteurs locaux des écosystèmes afin de détecter les innovations locales duplicables dans les autres LAB PNUD. Le LAB RDC a ainsi déployé son **approche de "safari de solutions"** en parcourant les villes de **Goma, Lubumbashi, Kinshasa et Bukavu**.

Le concept de "solution safari" est simple : il s'agit de partir à la découverte de solutions innovantes dans leur environnement naturel, en **observant de près les pratiques locales** et en échangeant avec les acteurs clés. Cette **approche immersive** permet de mieux comprendre les besoins et dynamiques propres à chaque écosystème, et surtout, de mettre en lumière des solutions souvent ignorées ou sous-estimées. La **recherche d'innovations locales** aux défis ambiants des Communautés figure au centre de l'approche.

C'est à l'issue de ce "safari de solutions" que le LAB a lancé « FIKIRI », un appel à solution pour cartographier des innovations locales Pro-ODD par l'intelligence collective.



(*) Expression tirée de l'étude « Enjeux et opportunités des Incubateurs en Afrique de l'Ouest » publiée en 2018 par l'Organisation Internationale de la Francophonie et qui renvoie à l'ensemble des structures accompagnants les entrepreneurs (étude accessible [ici](#))

II. 5. Etat des lieux des possibilités de financement pour les start-ups et les MPME (1/6)

Quels sont besoins et quels outils de financement pour les MPME ?

- **Les besoins de financement d'une entreprise évoluent selon son niveau de maturité.** Le démarrage d'une activité commerciale nécessite un investissement de départ. L'accès au financement pour une entreprise existante a un coût : le taux d'intérêt de la dette bancaire, par exemple. Cependant, pour une entreprise en démarrage ou en idéation, il est très difficile et très long d'accéder aux modes de financement classiques (les banques sont très réticentes à cause du profil de risque élevé) ; et le coût du financement s'avère lourd à supporter pour des modèles d'affaires non éprouvés ni stabilisés. Dans un premier temps, les entreprises essaient mobiliser des sources de financement peu chères (« love money », business Angels) voire « gratuites » (subventions mobilisées dans le cadre de concours par exemple). À ce stade l'objectif est de tester son produit, de l'affiner (couleur, présentation), de valider le niveau de prix ainsi que l'existence et la profondeur du marché potentiel.
- **Les start-ups et MPME actives en RDC rencontrent des difficultés pour obtenir un prêt bancaire en raison de l'absence de garantie et d'un historique financier.** De même il n'existe pas d'acteurs locaux leur permettant de mobiliser des financements d'amorçage.
- **Lors de la phase d'exploitation, ces start-ups et MPME cherchent à constituer une trésorerie à court terme pour assurer l'activité journalière de l'entreprise.** Lorsqu'elles deviennent rentables et prouvent la solidité de leurs modèles économiques, elles peuvent accéder à des financements en dette auprès des institutions de microfinance et banques locales. Les financements en dette proposés aux MPME congolaises ciblent surtout la couverture de besoins à court terme (par exemple, un prêt pour une campagne marketing dans une PME agroalimentaire) ou à long terme (comme le financement de l'expansion d'une usine). De plus, des contrats avec des clients de premier plan ou des garanties de qualité peuvent faciliter l'accès à des crédits bancaires, réduisant ainsi le coût du financement pour l'entrepreneur.



La notion de « Love money » désigne les fonds investis dans une entreprise ou un projet par des proches, tels que la famille ou les amis, en raison de leur soutien personnel plutôt que de l'analyse de la viabilité économique du projet.

II. 5. Etat des lieux des possibilités de financement pour les start-ups et les MPME (2/6)

Quels sont besoins et quels outils de financement pour les MPME ?

Les entreprises bien structurées, ayant atteint une taille critique et adoptant des normes internationales de gestion, peuvent tenter d'accéder à des financements en capital de grande envergure, apportés par des investisseurs internationaux (généralement entre 5 millions et 50 millions d'euros). Tout au long de son parcours, de l'idéation à la croissance, en passant par l'amorçage, l'entreprise doit utiliser différents outils financiers, interagir avec divers interlocuteurs et ajuster sa stratégie.

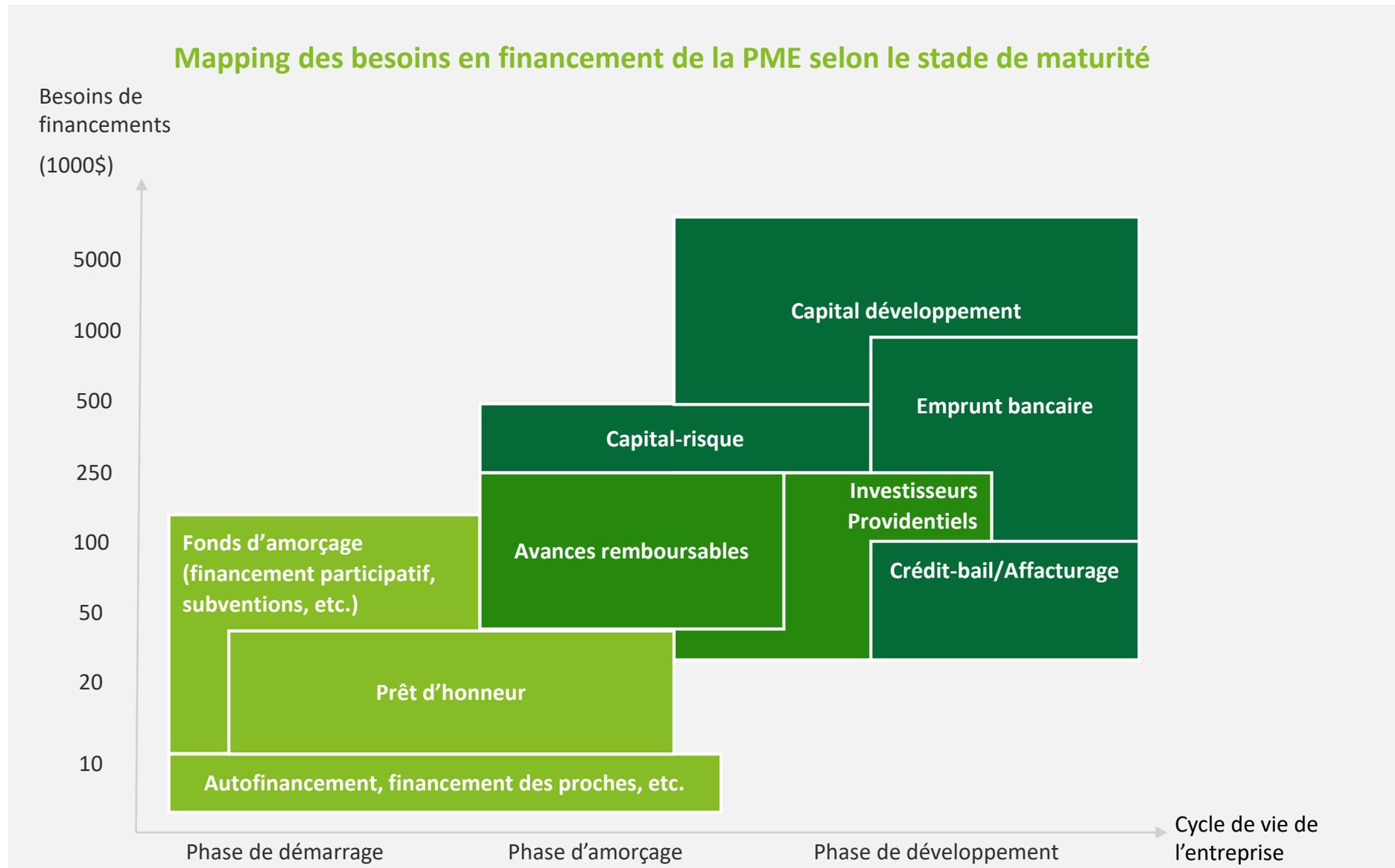


Pour organiser et planifier leurs stratégies d'accès au financement, les entrepreneurs congolais doivent affiner leur compréhension des besoins de leur structure ainsi que la maîtrise des critères requis pour mobiliser les différents instruments disponibles.

De l'idéation à la croissance, en passant par l'amorçage, l'entreprise va mobiliser des outils financiers différents, proposés par des interlocuteurs différents, et pour des projets entrepreneuriaux différents.

II. 5. Etat des lieux des possibilités de financement pour les start-ups et les MPME (3/6)

Quels sont besoins et quels outils de financement pour les MPME ?



II. 5. Etat des lieux des possibilités de financement pour les start-ups et les MPME (4/6)

Quels sont besoins et quels outils de financement pour les MPME ?

- **Le manque d'accès au financement est cité par les PME congolaises (21%) comme une contrainte majeure à leur croissance** (5) , un chiffre que ne dément pas l'inégale relation entre l'offre et la demande : la demande de financement des PME africaines est estimée à 400 M \$ alors que l'offre n'est que de 70 M \$ (17,5%).
- Néanmoins, et avant de présenter de façon non exhaustive les instruments de financement de l'entrepreneuriat en Afrique, il convient d'interroger **le rôle du financement extérieur comme prérequis de la croissance des PME**. Ainsi, de nombreuses entreprises évoluent sans prêts bancaires, sans investisseurs extérieurs et grâce à leurs propres fonds. Cette tendance est également marquée en RDC. Ce qui peut sembler initialement impossible sans financement extérieur peut parfois être réglé par l'entrepreneur plus efficacement avec ses propres moyens, en renforçant ses capacités de gestion et en améliorant son modèle économique.
- De nombreux modèles économiques dépendent d'une levée de fonds externe pour se déployer : une start-up en croissance rapide, ou une PME qui investit dans sa première usine ne peuvent souvent pas autofinancer tous leurs besoins. Dans ces cas, **l'outil de financement doit s'adapter non seulement au besoin de financement identifié, mais aussi au profil de l'entreprise concernée**. Ce besoin de financement peut être à court terme ou long terme. Une variété d'outils, allant du découvert bancaire à l'investissement en capital, permet d'y répondre en alignant la durée du financement avec l'horizon temporel du besoin .La RDC se caractérise par l'aspect limité des solutions de financement proposées aux PME. Dans le pays, les fonds d'amorçage sont peu courants. Les rares fonds disponibles proviennent généralement d'organisations internationales, d'ONG ou d'initiatives gouvernementales dédiées l'entrepreneuriat local. La Banque mondiale, l'Agence Française de développement (AFD), le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) sont des exemples d'acteurs proposant des fonds d'amorçage pour soutenir les start-ups et MPME en RDC.
- Les produits bancaires pour les PME en RDC sont également restreints.

(5) World Bank, 2019, « World Bank Enterprise Survey »

II. 5. Etat des lieux des possibilités de financement pour les start-ups et les MPME (5/6)

Quels sont besoins et quels outils de financement pour les MPME ?

Produits financiers offerts par les banques locales aux PME		Rawbank	Ecobank	EquityBCDC
Produits financiers	Description			
Affacturage	Financement basé sur les créances commerciales, permettant aux entreprises de recevoir des liquidités immédiates en échange de leurs factures.			
Crédit revolving	Ligne de crédit renouvelable permettant aux entreprises d'emprunter, rembourser et réemprunter jusqu'à une limite prédéfinie.			
Financement des Véhicules et Actifs	Solutions de financement structurées et complètes des actifs.			
Prêts à court terme	Prêts avec une durée de remboursement généralement inférieure à un an, utilisés pour financer les besoins de trésorerie immédiats.			
Prêts à moyen/long terme	Prêts avec une durée de remboursement supérieure à un an, utilisés pour financer des investissements à plus long terme.			
Lignes de crédit	Accès à des fonds jusqu'à une limite prédéfinie, permettant aux entreprises de gérer leurs besoins de trésorerie de manière flexible.			
Découvert bancaire	Autorisation de compte permettant aux entreprises de retirer plus d'argent que ce qui est disponible sur leur compte courant, jusqu'à une limite convenue.	NC		NC
Garanties bancaires	Engagement de la banque à payer une somme d'argent si l'entreprise ne respecte pas ses obligations contractuelles.	NC		NC
Financement du commerce	Solutions de financement pour les transactions commerciales internationales, incluant les lettres de crédit et les garanties d'import/export.	NC		NC
Services de trésoreries	Services de gestion de trésorerie incluant la gestion des liquidités, les paiements électroniques et les solutions de cash management.			

II. 5. Etat des lieux des possibilités de financement pour les start-ups et les MPME (6/6)

Quels sont besoins et quels outils de financement pour les MPME ? Zoom sur le capital catalytique

- Le capital catalytique apparaît comme une alternative pour pallier les difficultés d'accès aux financements conventionnels et les compléter. Selon la définition établie par Tideline, il peut être défini comme « des prêts, capitaux propres, garanties et autres investissements qui acceptent un risque disproportionné et/ou des rendements concessionnaires par rapport à un investissement conventionnel dans le but de générer un impact positif et de permettre des investissements tiers qui autrement n'auraient pas été possibles » (6).
- Le secteur privé a le potentiel de combler ce déficit de capitaux, mais financer des PME africaines présente de nombreux défis et exige des cadres réglementaires souvent inexistant, naissants ou peu fiables. Par conséquent, les besoins des PME en termes de flexibilité et d'accessibilité appellent un nouveau type de capital et d'investisseurs. Le capital catalytique est un outil susceptible de relever ces défis.
- Dans le rapport « Utiliser le capital catalytique pour promouvoir l'entrepreneuriat africain dans les marchés émergents » publié en 2024, le fonds Investisseurs et Partenaires pour le Développement identifie quatre mécanismes clés sur lesquels le capital analytique repose :

Des retours sur investissement qui peuvent être en dessous des standards du marché

Couverture du risque de liquidité

L'investisseur apportant le capital catalytique accepte d'être remboursé en dernier

Capital patient

L'investisseur peut accepter un délai de sortie plus long et plus incertain

L'investissement peut inclure des termes concessionnels (taille de ticket, absence de collatéraux, etc.)

- D'après I&P, ce capital catalytique qui peut se décliner sous différentes formes (capital de première perte, dette junior, obligations convertibles, garanties...) permet de doter les entreprises d'un continuum d'instruments permettant de financer et soutenir différents types d'acteurs, notamment de jeunes entreprises en phase de démarrage.

(6) Définition tirée du rapport I&P intitulé « Utiliser le capital catalytique pour promouvoir l'entrepreneuriat africain dans les marchés émergents » (accessible [ici](#))

II. 5. Etat des lieux des possibilités de financement pour les start-ups et les MPME (1/3)

Spécificités liées au genre

- Plusieurs facteurs démontrent que les femmes qui entreprennent doivent faire face à des obstacles spécifiques pour lancer et développer leurs activités.
- En RDC, le principal frein est socioculturel, avec près de 100 millions d'habitants et de fortes disparités entre villes et campagnes. À Kinshasa, beaucoup de femmes accèdent désormais aux études et aux carrières professionnelles. Toutefois ailleurs, en termes d'accès à l'éducation, les familles continuent de privilégier les garçons et de destiner les filles au mariage. L'entrepreneuriat constitue un levier d'émancipation des femmes et de leurs filles, au travers de l'émergence de modèles alternatifs. « Une femme éduquée, qui arrive à générer des revenus stables grâce à son entreprise, c'est une femme qui change de rôle dans sa famille » (7) et qui contribue à faire évoluer les systèmes de pensées quant au rôle et au positionnement de la femme dans la société.
- Les entretiens réalisés dans le cadre de l'étude font état de cinq freins majeurs pénalisant le développement de l'entrepreneuriat féminin :

- **L'accès au financement**

Un constat : les conditions des prêts sont plus favorables aux hommes qu'aux femmes. Dans les faits, plus de la moitié d'entre elles se voient refuser un prêt bancaire (deux fois plus souvent que les hommes). Une discrimination d'accès au financement qui constitue un réel handicap économique pour l'entrepreneuriat féminin (8). Pour 51% des créatrices, l'accès au financement a été le principal frein dans la mise en place de leurs projets. Les femmes présentent des plans de financement plus modestes et les montants qui leur sont prêtés sont inférieurs de 33% à ceux accordés aux hommes. 25% des femmes estiment qu'elles ont sous-évalué leur demande et 26% considèrent avoir obtenu un prêt inférieur à leur souhait. En RDC, du fait de la petitesse ou du niveau de rentabilité limité de leur activité, les femmes pâtissent également du manque de garanties mobilisables comme collatéral pour l'obtention de financement.

- **La charge mentale**

S'investir dans un projet tel que la création d'une entreprise est toujours plus difficile quand en parallèle il faut composer avec les différentes activités et obligations associées à la gestion d'un foyer et à l'éducation des enfants. La charge mentale liée au foyer et à la famille étant généralement portée par les femmes, cela peut influencer leurs disponibilités mentales à créer une entreprise.***

(7) <https://rapport-annuel.expertisefrance.fr/projets/entrepreneuriat-femmes-rdc/>

(8) Étude réalisée pour le compte de l'ADIE par le groupe Egæ, agence de conseil, formation, communication et événementiel intervenant sur la thématique de l'égalité entre les femmes et les hommes, de la lutte contre les discriminations et de la prévention des violences sexistes, morales et sexuelles au travail. <https://t.co/C2NIS35tAF>

(9) Etude France Active, Bpifrance et Opinion way sur les femmes et l'entrepreneuriat réalisée en février 2020 : *** "The Gender Gap in Entrepreneurship: Progress, Challenges, and Opportunities", publié par McKinsey & Company en 2019. Ce rapport met en lumière les défis spécifiques auxquels les femmes entrepreneures sont confrontées, notamment la charge mentale liée aux responsabilités familiales.

II. 5. Etat des lieux des possibilités de financement pour les start-ups et les MPME(2/3)

Spécificités liées au genre

- **Syndrome de l'imposteur**

D'après une étude américaine publiée dans le journal Science, les filles auraient dès l'âge de 6 ans moins confiance en leur capacité que les garçons. Les femmes entrepreneures peuvent manquer de confiance en elles et se sentir illégitimes, ce qui peut engendrer une forme d'autocensure quant au démarrage ou au développement de leurs activités entrepreneuriales. De même, la peur de l'échec figure parmi les facteurs qui dissuadent particulièrement les femmes. Beaucoup soulignent la nécessité de suivre une formation, de bien cadrer le besoin et d'avoir des conseils d'entrepreneurs pour se lancer (9) .

- **Manque de soutien de l'entourage et violence économique sur fond de sexisme***

La violence économique sur fond de sexisme renvoie aux situations où les femmes sont délibérément privées de ressources financières ou sont empêchées d'avoir un contrôle total sur leur propre argent, souvent en raison de leur genre.

Pour remédier à cela, les entrepreneures rejoignent des réseaux de femmes, participent à des formations, se constituent en réseaux de pairs. Ces dynamiques leur permettent de se constituer leur propre « support system et sont plus nombreuses que les hommes à faire ces démarches » (10). De plus, la plupart des femmes entrepreneures n'ont pas toujours la latitude de décider pleinement de l'usage des gains que rapportent leurs activités. En effet, ces revenus peuvent être affectés aux charges familiales plutôt que d'être réinjectés dans l'activité de l'entreprise. Une étude réalisée par la Banque Mondiale en 2022 fournit un chiffre pertinent. Selon cette étude, les femmes en RDC consacrent environ 65% de leur revenu aux besoins du ménage, contre seulement 35% pour les hommes.

Face à ces différents freins, on assiste au développement de nombreux dispositifs de promotion de l'entrepreneuriat féminin. Ces derniers sont de natures diverses :

- Regroupement de femmes dans le cadre d'associations professionnelles ou communautaires
- Constitution de réseaux de femmes entrepreneures, qu'ils soient internes à des fédérations d'entreprises, à l'instar de la Commission Femmes de la Fédération des Entreprises du Congo, ou externes ;
- Réseaux de Business Angels dédiés à la mise en relation de femmes entrepreneurs avec des investisseurs potentiels
- Initiatives dédiées aux femmes à l'instar du programme Lady's first de la Rawbank

(9) Etude France Active, Bpifrance et Opinion way sur les femmes et l'entrepreneuriat réalisée en février 2020 : *** The Gender Gap in Entrepreneurship: Progress, Challenges, and Opportunities", publié par McKinsey & Company en 2019 . Ce rapport met en lumière les défis spécifiques auxquels les femmes entrepreneures sont confrontées, notamment la charge mentale liée aux responsabilités familiales.

(10) Propos tirés de l'entretien de Madame Joelle Kabayo, Responsable du programme « Lady's First » de la Rawbank

II. 5. Etat des lieux des possibilités de financement pour les start-ups et les MPME(3/3)

Spécificités liées au genre



Focus sur le programme LADY'S FIRST de la Rawbank

Programme ambitieux, Lady's First opte pour un, 'IMPOSSIBLE N'EST PAS FEMININ', qui démontre la volonté de Rawbank d'atteindre et accompagner ce segment de clientèle qui joue un rôle important dans les décisions de consommation des ménages. Il a pour vision de faire de RAWBANK le banquier privilégié des Femmes Entrepreneures évoluant en République Démocratique du Congo.

Avec mission de :

- Améliorer l'accès des femmes entrepreneures aux services financiers ;
- Améliorer leur capacité managériale grâce à des formations ciblées
- Faciliter leur accès au marché et à l'information.

Grâce à ce programme, les Lady's First bénéficient de plusieurs avantages qui leur permettent d'occuper une place de choix au sein de la banque ; il s'agit notamment :

- **De formations** : organisées pour répondre aux besoins de renforcement des capacités dans la gestion d'entreprise avec l'appui de Partenaires locaux et internationaux.
- **De nombreuses ouvertures à des réseaux de femmes entrepreneures (Networking)** : Le programme Lady's First aide les femmes à développer et entretenir des relations d'affaires mutuellement bénéfiques.
- **De plusieurs accompagnements techniques et financiers attractifs** : une équipe de commerciaux dédiés, pour une prise en charge optimale des besoins spécifiques à la clientèle Lady's First.

Source: Banque mondiale, 2017.

Analyse de l'existant

Conclusion

Au terme de cette analyse nous retiendrons que **les MPME constituent la clé de voûte du dynamisme économique et social de la RDC**. Elles restent confrontées à de nombreux obstacles tant structurels que conjoncturels qui accentuent leur vulnérabilité et pénalisent leur pérennité.

Les produits proposés par les acteurs financiers classiques continuent de présenter **des conditions d'accès trop restrictives** (alignées sur le profil de risque des MPME et le niveau de garanties exigées) ainsi **qu'un coût élevé**.

Les MPME congolaises continuent majoritairement de se financer sur fonds propres ou recourent à la solidarité et au financement informel, via les « likelemba » (tontines) pour financer leurs besoins d'exploitation et d'investissement.

Conscient de cette réalité, l'Etat congolais multiplie les initiatives visant à proposer un cadre et des accélérateurs techniques et financiers mobilisables par les MPME. Cette dynamique se traduit par **la multiplication d'initiatives de soutien à l'entrepreneuriat** mises en œuvre avec le concours des bailleurs de fonds (via appels à candidatures et sélection de startups/PME) et **la structuration de dispositifs étatiques** dédiés au financement ou au renforcement des capacités des MPME (fonds de garantie, agences offrant des services de formation).

Dans ce contexte, les instruments de financement participatif, comme le crowdfunding, peuvent constituer une alternative pertinente aux outils de financements traditionnels, que ce soit en termes de facilité de mobilisation ou d'accessibilité via les canaux digitaux.

Néanmoins, au-delà de l'absence d'un cadre réglementaire formalisé, trois facteurs clés de succès doivent être préalablement abordés afin de maximiser leur potentiel d'adoption en République Démocratique du Congo :

- (i) accompagner l'émergence de **plateformes locales** (les fintechs locales offrent principalement des services d'agrégateurs de paiement. Cela signifie qu'elles développent des plateformes permettant de centraliser et de faciliter diverses transactions financières pour les utilisateurs, qu'il s'agisse de particuliers, de commerçants ou d'entreprises);
- (ii) réduire les fortes disparités en termes **d'accès au numérique**, accélérer **l'inclusion financière**;
- (iii) et enfin restaurer le **capital confiance** du grand public vis-à-vis des initiatives d'appel à mobilisation de l'épargne publique du fait de nombreuses expériences s'étant avérées frauduleuses.

4. Benchmark – Cadre réglementaire régissant l'activité de crowdfunding

Synthèse

Synthèse (1/2)

Quel rationnel pour formaliser un cadre réglementaire régissant les instruments de crowdfunding ?



CONTEXTE ET ENJEUX

- Le **secteur privé**, porté en partie par les MPME, s'illustre comme un **contributeur clé de la croissance économique** en République Démocratique du Congo.
- Véritable **levier d'une croissance inclusive et durable**, ces **MPME** sont notamment **pénalisées** par leur **difficulté à mobiliser des financements** auprès des **acteurs classiques**.
- Face à ce constat, les pouvoirs publics souhaitent **inciter le développement d'instruments de financement alternatifs** et **capitaliser sur les nouveaux usages digitaux** en la matière. Une telle dynamique suppose de **définir le cadre réglementaire** régissant ces activités.
- Le présent benchmark met en avant les **enseignements et bonnes pratiques** observés sur un **échantillon de pays**, en matière de **cadre réglementaire relatif à l'activité de crowdfunding**. Il vise à dégager les éléments structurants pour alimenter les **actions de plaidoyer à mener auprès des acteurs institutionnels congolais**.

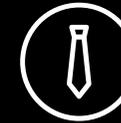


PERIMETRE DU BENCHMARK

Réalisation d'une étude sur un échantillon de cinq pays présentant les caractéristiques suivantes :

- différents niveaux de maturité en termes de formalisation du cadre réglementaire
- représentativité des différents sous-ensembles géographiques africains (Maghreb, Afrique de l'Ouest, Afrique de l'Est)
- prise en compte d'un pays européen très mature, afin d'analyser les évolutions

Cet échantillon a été discuté et validé au préalable avec la FEC.



AXES D'ANALYSE

Six dimensions retenues pour l'analyse comparative :

1. Régulateur en charge de l'activité
2. Plafond des transactions
3. Typologie de bénéficiaires ciblés
4. Cadre de protection des contributeurs
5. Statut juridique des plateformes habilitées et exigences associées
6. Approche partenariale

Synthèse (2/2)

Ce benchmark met en avant les bonnes pratiques à adopter en matière de structuration du cadre réglementaire et dégage les éléments de réflexion à considérer en termes d'approche globale

SYNTHESE DES ENSEIGNEMENTS

- **La structuration du cadre réglementaire relatif aux activités de crowdfunding s'inscrit dans une réflexion multi-dimensionnelle et qui repose sur le dialogue public-privé.** La démarche s'appuie sur **deux accélérateurs clés** :
 - La mobilisation de partenaires techniques et financiers (bailleurs de fonds, experts tels que l'African Crowdfunding Association) qui jouent un rôle « d'orchestrateur » et accompagnent le renforcement des capacités des régulateurs ainsi que la formalisation des lois régissant l'activité de crowdfunding ;
 - La mobilisation de partenaires technologiques tels que les plateformes de crowdfunding panafricaines ou internationales ayant acquis une maîtrise de la création et de la gestion des plateformes.
- Les régulateurs **adoptent généralement une approche** :
 - **progressive**, en définissant le cadre réglementaire spécifique à chaque instrument (don, prêt, investissement en capital). Ils commencent généralement par le don (avec ou sans contrepartie) ;
 - **agile et incrémentale** favorisant les **expérimentations** (mise en place de bacs à sable réglementaires, réalisation de POC) et la **collaboration** entre différents acteurs (émetteurs de monnaie électronique, fintech, acteurs financiers traditionnels).
- Les régulateurs définissent **un socle d'exigences commun à l'ensemble des instruments de crowdfunding**. Ces exigences transverses relèvent généralement de six grands domaines : (i) gouvernance de la plateforme, (ii) gestion des risques, (iii) reporting, (iv) prérequis KYC/KYT (Know Your Customer/Know Your Transaction) et LAB-FT (Lutte Anti-Blanchiment et Financement du Terrorisme), (v) sécurité de la plateforme et des données et (vi) modalités de retrait de l'agrément.
- Le régulateur impose aux plateformes **des obligations en matière d'information** : informations sur les caractéristiques des projets, informations sur les risques inhérents à toute activités d'investissement, informations quant au dispositif d'assistance aux utilisateurs de la plateforme.

FACTEURS CONNEXES A CONSIDERER

Dans le contexte de la RDC, cette réflexion doit **intégrer des sujets connexes, notamment** :

- La faiblesse du taux d'inclusion financière, que ce soit en termes de bancarisation ou de taux de pénétration des services financiers mobiles
- Le niveau de méfiance par rapport aux outils digitaux notamment lorsqu'ils intègrent un volet transactionnel
- Le fort niveau d'informel dans la pratique entrepreneuriale

Les quatre niveaux de maturité réglementaire

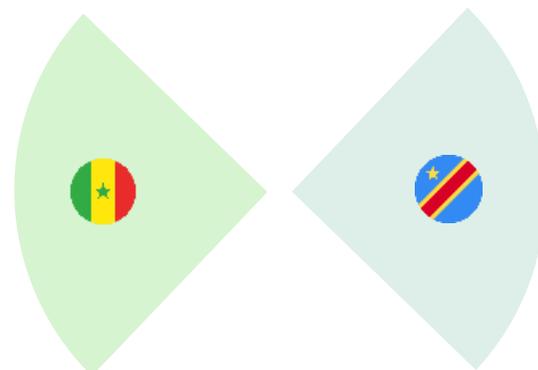
Focus sur les pays « novices » : Le Sénégal plus avancé que la République Démocratique du Congo

Une pratique effective du crowdfunding au Sénégal

Le paysage financier du Sénégal recense une multitude de plateformes de financement participatif actives

Ces plateformes sont soit de droit sénégalais (exemple de RIJAAL, SUNUINVEST et BUURINVEST) soit de droit étranger (JAMAAFUNDING, WAALAM INVEST) et proposent les différents services de financement participatif

Juin 2023 : adoption d'une loi uniforme portant réglementation bancaire dans l'Union Monétaire Ouest Africaine encadrant l'activité de financement participatif et créé un statut d'établissement de financement participatif



Absence d'une réelle activité de crowdfunding en République Démocratique du Congo

La République Démocratique du Congo enregistre une faible pratique du crowdfunding matérialisée par une absence de plateforme de renommée panafricaine ou même locale. Les acteurs identifiés sont plutôt des agrégateurs de paiement.

Tout comme le Sénégal, on note une première tentative d'encadrement de l'activité de crowdfunding avec l'Ordonnance-Loi n°22/030 du 8 septembre 2022 relative à la promotion de l'entrepreneuriat et des startups. Ce nouveau texte législatif définit le crowdfunding, le crowdlending et le crowdfunding. A remarquer que le crowdfunding n'est pas abordé dans ce texte.

Approche méthodologique et principes du crowdfunding

Approche méthodologique

3 Principes structurants dans le choix des pays du benchmark

1

Constituer un échantillon représentatif et équilibré – 5 pays :

- en termes de niveau de maturité du cadre réglementaire
- et en termes d'espaces géographiques (différents ensembles sous-régionaux africains plus un pays européen)



France



Ghana



Kenya



Sénégal



Tunisie



2

- Entretiens qualitatifs : plateformes de crowdfunding existantes dans les pays sélectionnés
- Analyse documentaire : étude du cadre réglementaire de chaque pays



3

Analyse de trois principaux instruments de crowdfunding : don, prêt et capital selon six axes :

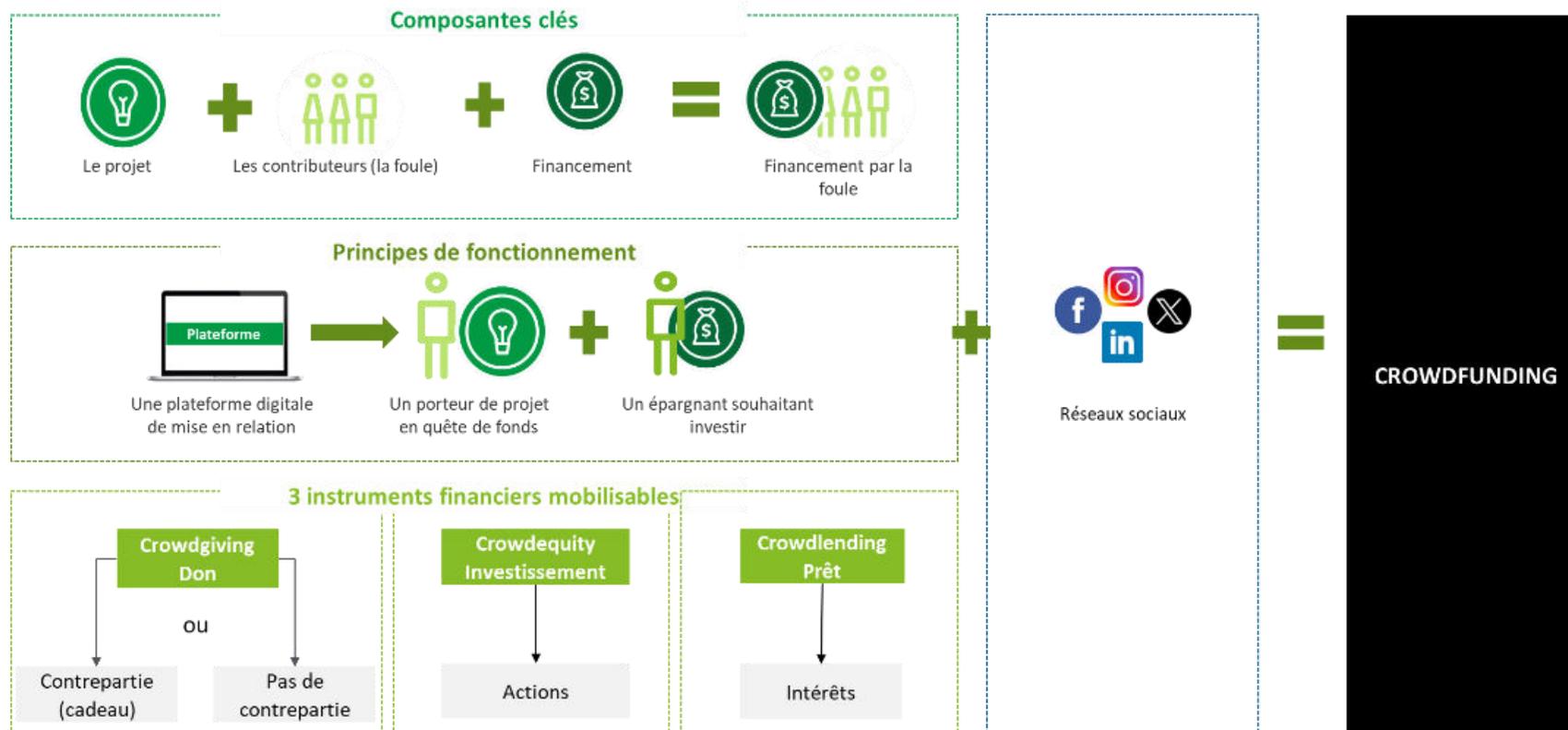
1. Régulateur en charge de l'activité
2. Plafond des transactions
3. Typologie de bénéficiaires ciblés
4. Cadre de protection des contributeurs
5. Statut juridique des plateformes habilitées et exigences associées
6. Approche partenariale



Les principes du crowdfunding

Un moyen de financement qui repose sur le collectif

Le crowdfunding, ou financement participatif est un moyen de récolter des fonds pour les entreprises et les particuliers en recherche de financement pour réaliser un projet ou développer leur activité. Le **public contribue via des plateformes digitales** pendant une durée limitée déterminée par le porteur de projet.



Approche macroscopique et enseignements transverses

Un cadre réglementaire embryonnaire

Caractéristiques de l'échantillon analysé

	Début de la formalisation du cadre réglementaire	Autorités de supervision de l'activité	Niveau de formalisation du cadre réglementaire		
			Don	Prêt	Capital
	2014	<ul style="list-style-type: none"> Autorité des marchés financiers Autorité de contrôle prudentiel et de résolution 	✓	✓	✓
	2020	<ul style="list-style-type: none"> Autorité de contrôle de microfinance (ACM) Banque Centrale de Tunisie (BCT) Conseil de marché financier (CMF) 	✓	✓	✓
	2021	<ul style="list-style-type: none"> Banque Centrale (BoG) Autorité de régulation des marchés financiers (SEC) 	✓	✗	✓
	2022	<ul style="list-style-type: none"> Banque Centrale du Kenya Autorité de régulation des marchés financiers (CMA) Commissaire à la protection des données (DPC) 	✗	✗	✓
	N/A	N/A	✗	✗	✗

Un cadre d'activité flou en cas d'absence d'une réglementation spécifique au crowdfunding

- Les cadres réglementaires des pays étudiés particulièrement ceux des pays d'Afrique subsaharienne (Sénégal, Ghana et Kenya) reflètent une absence de cadre réglementaire spécifique à l'activité de crowdfunding.
- Contrairement au Sénégal, où cette absence de cadre réglementaire spécifique au crowdfunding est totale, des pays comme le Kenya ou encore le Ghana ont légiféré sur des certains instrument (le crowdgiving et crowdequity pour le Ghana et le crowdequity uniquement pour le Kenya)



- L'absence d'un cadre réglementaire spécifique au crowdfunding a pour conséquence de favoriser une certaine insécurité juridique pour l'ensemble des acteurs : opérateurs de plateformes, contributeurs et bénéficiaires.
- Pour pallier cette absence, l'extension du cadre réglementaire bancaire à l'activité de crowdfunding est souvent envisagée. Autrement dit, par défaut, le cadre régissant les activités bancaires s'appliquerait aux activités de crowdfunding.
- Toutefois, une telle "compensation" de cadre juridique ne serait possible dès lors que l'activité bancaire requiert des prérequis propres à l'exercice de cette activité et strictement encadrés.



- Aucun texte législatif, ni même réglementaire n'encadre l'exercice de l'activité de crowdfunding dans un pays comme le Sénégal, l'on peut conclure qu'aucun obstacle ne s'oppose à ce qu'une société de droit étranger ou local ne s'adonne à l'exercice d'une telle activité
- Il en est de même pour le Kenya et le Ghana où l'activité de crowdfunding est partiellement réglementée.



Un cadre d'activité flou en cas d'absence d'une réglementation spécifique au crowdfunding

Illustration du niveau partiel de formalisation d'un cadre spécifique aux différents instruments de crowdfunding



Les pays analysés dans le cadre du benchmark présentent une certaine disparité quant au degré d'encadrement réglementaire de l'activité de crowdfunding matérialisée soit par un cadre réglementaire partiel (Ghana et Kenya), soit par une absence totale de cadre réglementaire (cas du Sénégal).

Cependant, tous ces pays enregistrent une forte activité locale du crowdfunding qui se traduit par la présence de plusieurs plateformes : de droit local (RIJAAL et SUNUINVEST au Sénégal, ou PEZESHA au Kenya par exemple) ou de droit étranger (FIATOPE au Ghana et Kenya et JAMA FUNDING au Sénégal, toutes deux, sociétés de droit français).

Exemple de pratique différenciante : capitaliser sur les bailleurs pour formaliser le cadre réglementaire et accompagner les régulateurs – Cas du Ghana



La structuration du cadre réglementaire ghanéen a démarré en 2021. Sur sollicitation de la Banque Centrale et de l’Autorité des Marchés Financier, le Fonds d’équipement des Nations Unies a joué un rôle de catalyseur des différentes parties prenantes mobilisées pour formaliser le cadre réglementaire du crowdfunding au Ghana.

Financement d’une mission d’assistance technique de 3 ans au profit des régulateurs (BoG et SEC)

Principal objectif : formaliser le cadre réglementaire relatif au crowdfunding au Ghana



Structure de mise en œuvre de la mission :
African Crowdfunding Association

Adoption d’une approche participative via la mobilisation des différents acteurs de l’écosystème et la facilitation du dialogue public-privé

- Banques et IMF
- Fintech locale et panafricaines
- Réseaux de la diaspora
- Groupements d’entrepreneurs (de type coopérative)

Accompagnement à la mise en place d’une approche “test and learn”, via la mise en place de projets pilotes



Initiative qui a « hébergé » le pilote: le Green Project, mis en œuvre par la SNV, UNCDF et l’UE et qui vise notamment à créer et renforcer les écosystèmes locaux qui soutiennent l’emploi des jeunes et le développement des MPME



Agence de l’ONU dédiée dont l’action repose sur des approches innovatrices de gouvernance locale et de microfinance.

Mobilisation d’autres bailleurs et identification de synergies



Principaux résultats :

- Publication de **la loi socle du crowdfunding en février 2021**, avec focus sur les activités de dons
- Définition des **rôles et responsabilités** des deux **régulateurs**
- Partage de **“lessons learned”**, prise en compte des retours des parties prenantes et identification d’axes d’amélioration du cadre réglementaire
- **2022**: l’autorité de régulation des marchés financiers formalise les **lignes directrices** relatives à la **régulation des activités de crowdequity**

Exemple de pratique différenciante : capitaliser sur les bailleurs pour formaliser le cadre réglementaire et accompagner les régulateurs – Cas de la Tunisie



Le projet Innov'i et la mobilisation d'Expertise France ont accéléré la formalisation et la mise en œuvre effective du crowdfunding en Tunisie.



Innov'i, un projet de 5 ans financé par l'UE et mis en œuvre par Expertise France. Lancée en juillet 2019, l'initiative vise à appuyer le renforcement de l'écosystème de l'entrepreneuriat et de l'innovation en Tunisie. Le programme a pour but de soutenir les acteurs et les initiatives contribuant au développement et à la pérennisation de l'entrepreneuriat innovant en Tunisie.

L'une des missions du projet Innov'i est d'accompagner la mise en place d'un cadre réglementaire et de financement propice à l'entrepreneuriat innovant et aux startups et de répondre à l'absence ou l'inadéquation de mécanismes de financement des startups. Afin d'améliorer l'environnement réglementaire, le projet fournit une assistance technique sur certaines réformes importantes pour l'écosystème de l'entrepreneuriat et de l'innovation, notamment sur le crowdfunding.



Appui au déploiement et à l'opérationnalisation de la loi Crowdfunding



Promotion des bonnes pratiques en matière de crowdfunding



Soutien à l'émergence de plateformes locales de crowdfunding



Soutien à la création d'une association nationale de crowdfunding

Exemple de pratique différenciante : prôner l'agilité via la mise en place d'un bac à sable réglementaire au Kenya



Pezesha, plateforme de crowdlending dédiée au financement des PME créée en 2016, a intégré le bac à sable réglementaire.

- En 2020, la CMA a approuvé la plateforme Pezesha après une période de test d'un an dans un bac à sable réglementaire par l'octroi de sa licence en tant que fournisseur de crédit numérique.



- Le bureau du commissaire à la protection des données a également approuvé la plateforme comme contrôleur de données



Pour les banques et institutions financières

- Notation de crédit en tant que service
- Système de gestion de bout en bout des prêts aux PME
- Origination automatisée et KYB (Know Your Business) pour les PME

Pour les partenaires

Accès au crédit intégré dans la chaîne de valeur de commerçants, distributeurs, détaillants et grossistes et optimisation de l'ensemble de la chaîne de valeur.

Pour les PME

- Faire une demande d'inventaire et de fonds de roulement via l'application
- Accédez à des services financiers supplémentaires



Zoom sur le mode de fonctionnement d'un bac à sable réglementaire (1/6)

Qu'est-ce que ce un bac à sable réglementaire?

- Il s'agit d'un outil permettant de développer des preuves sur le fonctionnement d'un nouveau produit, d'une nouvelle technologie ou d'un nouveau modèle d'entreprise (innovation) et sur les résultats qu'il produit.
- La collecte de preuves peut contribuer à apaiser (ou confirmer) les préoccupations réglementaires concernant les répercussions des innovations, permettant ainsi aux innovations bénéfiques d'atteindre le marché.
- Dans le cas précis du crowdfunding, le bac à sable permet notamment au régulateur de coconstruire le cadre réglementaire régissant l'activité avec des acteurs technologiques locaux (dans une logique de dialogue public-privé). Il s'agit d'une initiative réglementaire formelle pour tester l'innovation sur le marché réel, sur une base limitée dans le temps et la portée, pour déterminer le traitement/statut réglementaire approprié, ce avant que l'innovation puisse être pleinement exploitée sur le marché.

Cinq éléments sont généralement inclus dans la conception d'un bac à sable réglementaire :

1. Admissibilité
2. Gouvernance
3. Échéancier
4. Périmètre des tests
5. Modalités de sortie

Chaque élément implique de faire des choix qui, ensemble, déterminent la conception du bac à sable. Ces éléments doivent refléter les « contraintes essentielles », c'est-à-dire le cadre juridique, les conditions du marché et les capacités de la juridiction locale.

Avantages :

- Réduit le coût de l'innovation dans certains cas
- Ouvre l'accès au régulateur
- Crée un cadre formel pour des tests sûrs et en direct
- Permet de surveiller le marché
- Signale l'ouverture à l'innovation

Points d'attention :

- Problèmes de concurrence (les régulateurs choisissent les gagnants, créent l'inégalité des chances)
- Capacité limitée du régulateur à gérer le
- Questions de responsabilité en cas d'échec aux tests
- Des voies peu claires pour la sortie réussie
- Difficultés de coordination intra- et inter organismes
- Outils réglementaires limités pour mettre en œuvre le bac à sable

Zoom sur le mode de fonctionnement d'un bac à sable réglementaire (2/6)

Facteurs clés de succès

- **#1 Faire correspondre les éléments de la conception aux conditions et capacités du marché**
 - La demande fait référence à la demande d'un bac à sable réglementaire par des innovateurs.
 - La capacité fait quant à elle référence à la capacité du régulateur à mettre en œuvre un bac à sable réglementaire

	Demande forte	Demande faible
Capacité élevée	<ul style="list-style-type: none">• Bac à sable basé sur un fonctionnement par cohortes• Equipe dédiée au bac à sable• Experts disponibles pour évaluer divers types d'innovations• Modèle opérationnel et de gouvernance intégré dans les fonctions essentielles de réglementation et de supervision	<ul style="list-style-type: none">• Processus continu de sélection des structures éligibles au bac à sable• Ouverture à une large cible de structures d'innovation
Capacité faible	<ul style="list-style-type: none">• Bac à sable basé sur un fonctionnement par cohortes• Processus rigoureux de présélection• Liste restrictive de critères de sélection• Période de test limitée sur une période courte• Modèle opérationnel et de gouvernance qui capitalise sur des équipes existantes au sein du régulateur	<ul style="list-style-type: none">• Ouverture à une large cible de structures d'innovation

Zoom sur le mode de fonctionnement d'un bac à sable réglementaire (3/6)

Facteurs clés de succès

- **#2 Adopter une approche appropriée pour concevoir son bac à sable articulé autour de 5 critères :**
 - Admissibilité
 - Gouvernance
 - Échéancier
 - Restrictions des tests
 - Options de sortie
- **#3 Définir une gouvernance et des processus clairs**
 - Régulateurs impliqués
 - Périmètres de responsabilités
 - Portage du bac à sable réglementaire
- **#4 Mobiliser des capacités et ressources suffisantes**
 - Dimensionnement des équipes
 - Compétences disponibles et compétences complémentaires à trouver
- **#5 Assurer une forte adhésion des parties prenantes**
 - Définition des acteurs à mobiliser : fintech locales ou étrangères, partenaires techniques et financiers, mais également les relais pertinents (fédérations d'entreprises par exemple)
 - Définition des modes d'engagement de ces parties prenantes (nature et fréquence des consultations)

Zoom sur le mode de fonctionnement d'un bac à sable réglementaire (4/6)

Phase de test

Cette phase suppose de formaliser un plan de test qui décrit ce qui est testé, comment les tests sont réalisés ainsi que les résultats escomptés. Les plans de test sont généralement proposés par les demandeurs et approuvés par le régulateur au cas par cas.

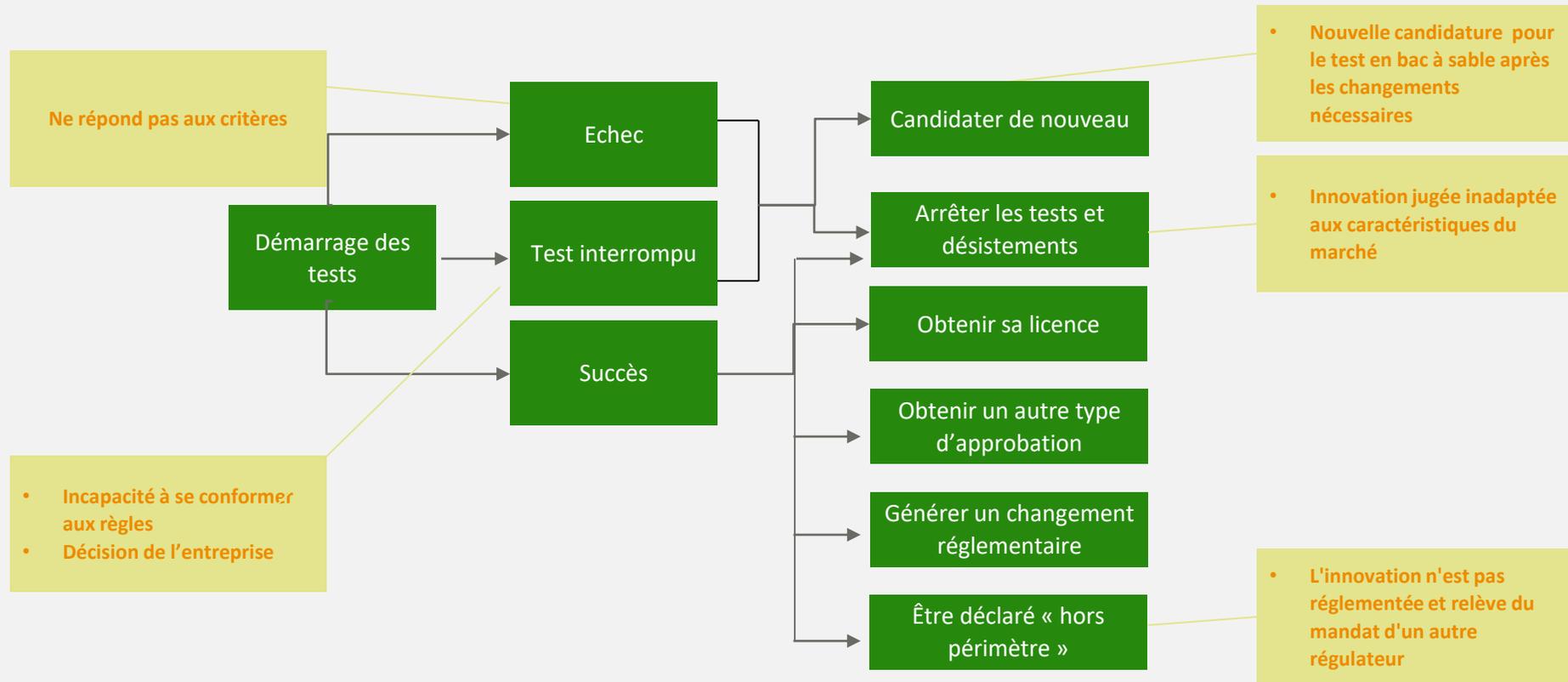
Un plan de test doit :



Zoom sur le mode de fonctionnement d'un bac à sable réglementaire (5/6)

Scénarios de sortie

- Le régulateur doit mettre en correspondance son propre cadre réglementaire avec chacun des résultats possibles et éviter de mettre en place un bac à sable avant d'être au clair sur chacune des options de sortie potentielles.
- L'évaluation finale est basée sur des rapports réguliers fournis tout au long de la phase de test et sur le rapport final (formalisé soit par le participant au bac à sable, comme c'est le cas au Kenya, ou par un auditeur indépendant).



Enseignements transverses tirés de l'analyse du benchmark et des entretiens

1 L'institution chargée de réguler l'activité de crowdfunding commence généralement par la formalisation du cadre réglementaire du crowdfunding par l'activité de don (avec ou sans contrepartie).

2 Quelle que soit la typologie de crowdfunding, un agrément délivré par le régulateur est requis afin de pouvoir exercer les activités.

3 L'institution chargée de réguler l'activité de crowdfunding définit un socle d'exigences commun à l'ensemble des instruments de crowdfunding. Ces exigences transverses relèvent généralement de six grands domaines : (i) gouvernance de la plateforme, (ii) gestion des risques, (iii) reporting, (iv) prérequis KYC/KYT et LAB, (v) sécurité de la plateforme et des données et (vi) modalités de retrait de l'agrément.

4 L'institution chargée de réguler l'activité de crowdfunding impose aux plateformes des obligations en matière d'information : informations sur les caractéristiques des projets mis en avant, informations sur les risques inhérents à toute activités d'investissement, informations quant au dispositif d'assistance (service client) et mécanisme de gestion des plaintes.

« La nécessité de **définir un cadre réglementaire** n'a de sens que dans un contexte d'**émission de devise locale**. »

« Un **cadre réglementaire trop restrictif** va **pénaliser l'éclosion** de plateformes locales. »

« La **pratique doit précéder l'encadrement de l'activité**. Les régulateurs doivent s'inscrire dans une **approche incrémentale** et **coconstruire avec les fintechs**. »

Analyse comparative des spécificités réglementaires relatives au don

Une activité le plus souvent non plafonnée et ciblant un périmètre large de bénéficiaires



Existence d'un cadre réglementaire spécifique

Régulateur en charge de l'activité

Non régulé en principe, mais intervention de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (à titre exceptionnel)

Banque centrale

Autorité de contrôle de la Microfinance (ACM)

Plafond de don autorisé

Aucun plafond

Aucun plafond

- Fonds collectés/bénéficiaire : Près de 591 600 €
- Fonds octroyés/contributeur: Près de 5 910 €

Typologie de bénéficiaires ciblés

Toute personne physique ou morale

Toute personne physique ou morale

Toute personne physique ou morale portant un projet lucratif réalisé en Tunisie

Cadre de protection des contributeurs

Exigences professionnelles requises à l'encontre des dirigeants des plateformes et des plateformes elles-mêmes

Exigences professionnelles requises à l'encontre des dirigeants des plateformes et des plateformes elles même

Exigences sur la gestion des données personnelles, la gouvernance et la gestion des risques de la société

Acteurs habilités à proposer le service

Personnes morales ayant le statut d'Intermédiaire de financement participatif (IFP) et à titre accessoire d'autres entités limitativement énumérées dans le Code Monétaire et financier (art. L.548-2)

- Banques
- Entités habilitées à collecter des dépôts
- Emetteur de monnaie électronique (SDI)
- PSP en partenariat avec une banque ou un SDI

Société anonyme de crowdfunding dont le siège se trouve en Tunisie avec un capital minimum de 29 580 €

Exigences associées

Immatriculation au Registre unique des intermédiaires

Octroi d'une licence

- Agrément octroyé par l'ACM
- Obligation d'adhésion à l'association professionnelle des sociétés prestataires de crowdfunding
- Interdiction aux institutions financières d'exercer les activités de crowdfunding

Approche partenariale

Les acteurs peuvent fournir exclusivement des services d'intermédiation ou en sus fournir des services de paiement

Approche ségrégationniste qui renforce la nécessité des partenariats entre acteurs complémentaires

- Gestion des fonds déléguée à 2 catégories d'institutions: Banques ou Office National des postes

Le statut « Intermédiaire de financement participatif », un préalable indispensable pour mener des activités de crowdfunding en France



Etablir un statut spécifique visant à encadrer l'activité des intermédiaires de financement participatif aux prêts à titre gratuit et aux dons.

Définition

Activité destinée à mettre en relation au moyen d'un site internet, les porteurs d'un projet déterminé et les personnes finançant ce projet via des dons.

Etendue de l'activité

- Don et prêt à titre gratuit (exceptionnellement : prêts à titre onéreux dans la limite de 2 000 €)
- Exercice exclusif de l'intermédiation en principe
- Exercice à titre accessoire de l'intermédiation pour certaines professions

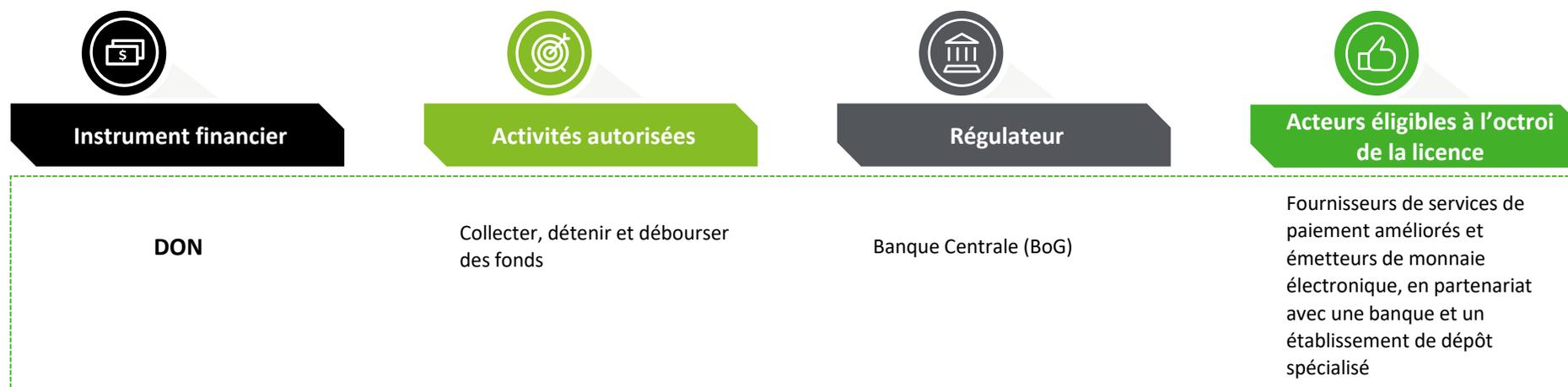
Conditions d'exercice

- **Personnes physiques dirigeant ou gérant un intermédiaire en financement participatif :**
 - Conditions d'honorabilité
 - Compétences professionnelles (diplôme requis ou expérience professionnelle requise ou formation professionnelle requise)
- **Entité d'intermédiation :**
 - Souscription d'un contrat d'assurance de responsabilité civile,
 - Obligation d'informer les internautes sur les caractéristiques financières du projet
 - Remboursement en cas d'échec de la collecte

Exemple de bonne pratique : cloisonner pour renforcer les partenariats – exemple du Ghana



Séparer les rôles et renforcer les partenariats entre acteurs complémentaires afin de proposer une expérience utilisateur fluide et inclusive sur les plateformes, que l'on soit contributeur ou porteur de projet.



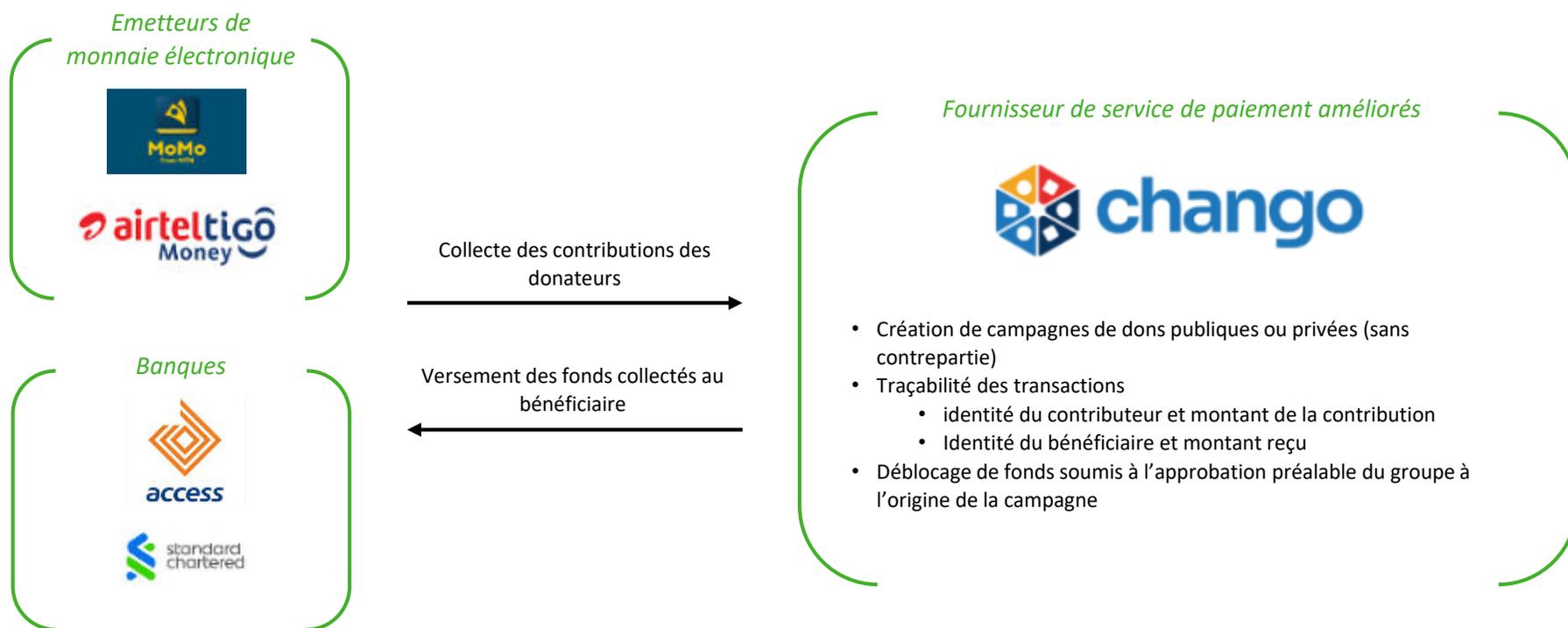
Le cadre réglementaire met en place l'**obligation pour les fournisseurs de paiement améliorés** (de type fintech tels que des agrégateurs de paiement ou les plateformes de crowdfunding par exemple) et les **émetteurs de monnaie électronique de s'associer avec un établissement habilité** à collecter des dépôts. De ce fait, **aucun acteur ne peut proposer à lui seul l'intégralité des services** : collecte des fonds, opérateur de plateforme et « distributeur » de fonds.

De même, une telle configuration s'avère **plus « inclusive »** dans la mesure où la diversité des modalités de collecte de fonds (paiement par carte, virement bancaire, ou encore transfert de fonds via monnaie électronique) **prend en compte les disparités en termes de niveau d'inclusion financière**.

Cloisonner les rôles pour renforcer les partenariats au Ghana: le cas de Chango



Focus sur Chango, une plateforme de don mobilisant des partenaires complémentaires pour une expérience client riche et optimisée.



Etablir une réglementation moins restrictive pour le don en Tunisie



Les exigences réglementaires en matière de don, très peu restrictives comparé au crowdlending et au crowdequity, semblent prioriser la protection des contributeurs.

Délégation de la gestion des fonds
Le statut de la société doit indiquer clairement que l'activité principale de la société de crowdgiving est l'administration de la plateforme. La gestion des fonds est déléguée à **une banque ou à l'Office National des Postes**.

Garantie sur les incidences financières
La réglementation impose aux sociétés prestataires de contracter un **contrat d'assurance** pour couvrir les risques d'incidences financières. Ce contrat d'assurance constitue l'un des éléments constituant le dossier de demande d'agrément.



Exigences sur la contribution
Interdiction aux sociétés **propriétaires** de plateforme de contribuer sur les projets présentés sur leurs plateformes ou d'y avoir un intérêt direct ou indirect. Une autorisation préalable par le régulateur est requise.

Exigences sur la contrepartie
Obligation à la société prestataire d'informer les contributeurs de la valeur et des conditions d'obtention de la contrepartie: la contrepartie ne peut être une **somme d'argent ou un produit/service en rapport avec le projet**.

Enseignements spécifiques sur le cadre réglementaire relatif au don

1

La formalisation du cadre réglementaire démarre généralement par le don.

2

En termes de bénéficiaires, les activités de don ciblent un périmètre large d'acteurs entités physiques et morales, qu'elles soient à but lucratif ou non lucratif.

3

L'habilitation à développer une activité de crowdgiving est soumise à l'approbation du régulateur (ou d'une entité dédiée) et se traduit par un agrément, une licence ou une immatriculation

4

A l'exception de la Tunisie, aucun pays n'a défini des exigences sur la forme et la valeur de la contrepartie.

Analyse comparative des spécificités réglementaires relatives au prêt

Un volume de transaction le plus souvent plafonné, tant pour l'investisseur que pour la plateforme



Existence d'un cadre réglementaire spécifique

Régulateur en charge de l'activité

- Autorité des marchés financiers
- Autorité de contrôle prudentiel et de résolution

Banque Centrale de Tunisie

Plafond de prêt autorisé

- PSFP : 5 000 000 €/12 mois/porteur de projet
- IFP : Prêt à titre onéreux : 2 000 €/prêteur/projet ; Prêt à titre gratuit : 5 000 €/prêteur/projet

- Plafond de contribution
- Prêt collecté/bénéficiaire: 2 956 000 €
 - Prêt avec intérêt/contributeur: 2 960 €
 - Prêt sans intérêt/contributeur: 5 910 €
- Plafond du taux d'intérêt fixé par le décret

Typologie de bénéficiaires ciblés

Toute personne physique ou morale

Porteurs des projets lucratifs et réalisés en Tunisie

Cadre de protection des contributeurs

Exigences renforcées en matière d'information des contributeurs

Exigences en termes de limite de contribution et remboursement des prêts

Acteurs habilités à proposer le service

Personnes morales ayant le statut de Prestataire de service de financement participatif (PSFP) ou celui d'IFP

- Société prestataire de crowdfunding en prêt

Exigences associées

- Agrément pour les PSFP
- Immatriculation pour les IFP

- Agrément
- Capital minimum: 29 565 €
- Non cumul des activités de crowdfunding avec celle des établissements financiers

Approche partenariale

Les acteurs peuvent fournir des services de financement participatif et en sus fournir eux-mêmes les services de paiement

Délégation de gestion des fonds à deux catégories d'acteurs: Banques et Office Nationale des postes

Pratique différenciante : mettre en évidence la maturité financière de certains investisseurs en créant un statut « d'investisseur averti »



Le législateur européen a défini les critères d'identification de « l'investisseur averti », investisseur disposant d'un fort niveau de culture financière

Critères d'identification

Personnes morales (qui respectent au moins l'un des critères suivants)

- Capitaux propres d'au moins 100 000 € ;
- Chiffre d'affaires net d'au moins 2 000 000 € ;
- Total du bilan d'au moins 1 000 000 € ;

Personnes physiques respectant au moins 2 des critères suivants :

- Revenu personnel brut d'au moins 60 000 € par exercice fiscal ou portefeuille d'instruments financiers, défini comme englobant les dépôts en espèces et les immobilisations financières, dont la valeur dépasse 100 000 € ;
- Exercice d'une activité professionnelle requérant une connaissance des transactions ou des services envisagés depuis au moins un an ou pendant au moins un an, dans le secteur financier, ou occupation d'une fonction de cadre supérieur pendant au moins douze mois dans l'une des personnes morales visées ;
- Investisseur ayant effectué en moyenne dix transactions d'une taille significative par trimestre au cours des quatre trimestres précédents sur les marchés de capitaux.

Implications pour les plateformes de financement participatif

- Les PSFP ont moins d'exigence en termes de contrôle car l'investisseur averti est considéré comme ayant un degré de conscience des risques associés aux investissements sur les marchés de capitaux plus élevé. A cet effet, il dispose de ressources suffisantes pour assumer ces risques sans s'exposer à des conséquences financières excessives
- Les PSFP prennent des mesures raisonnables pour s'assurer que l'investisseur peut être considéré comme un investisseur averti et met en œuvre des politiques internes écrites appropriées pour classer les investisseurs en catégories
- Les PSFP n'ont pas l'obligation de soumettre les investisseurs avertis à un test de connaissance avant l'accès de ces derniers aux financements proposés

Pratique différenciante : pallier les disparités en matière d'éducation financière et protéger les contributeurs considérés comme « investisseurs non avertis »



Par défaut, tout investisseur qui n'est pas un investisseur averti, est considéré comme un investisseur non averti

Obligation pour les PSFP de soumettre les investisseurs non avertis à des tests de connaissances avant d'avoir accès aux investissements proposés et procéder à la simulation de leur capacité à supporter des pertes (*demander des informations sur l'expérience de l'investisseur potentiel non averti, ses objectifs d'investissement, sa situation financière et sa compréhension de base des risques inhérents aux investissements en général et aux investissements proposés sur la plate-forme de financement participatif en particulier*)

Obligation pour les PSFP d'alerter les investisseurs potentiellement non avertis des risques encourus, particulièrement les risques de perte totale du capital investi et à cet effet obtenir une déclaration expresse de ces derniers indiquant avoir reçu et compris l'avertissement émis par le PSFP.

Obligation pour les PSFP de prévoir un délai de réflexion précontractuel permettant à l'investisseur non averti de se rétracter à tout moment sans justification et sans encourir de pénalité

Pratique différenciante : dissocier les activités de crowdlending des opérations de prêts classiques réalisées par les établissements financiers



Les textes de références relatifs aux activités de prêts précisent le caractère spécifique de cette activité, notamment en matière de taux d'intérêt applicables.



Opérations de crowdlending (Loi sur le crowdfunding - Article 35)

Les opérations de versement de la part des contributeurs via la plateforme de crowdlending ne **sont pas considérées** comme des opérations de prêt au sens de la loi relative aux banques et aux établissements financiers.

Les montants maximums des prêts avec ou sans intérêt à collecter ou à octroyer sont définis dans un décret gouvernemental et non pas par la banque centrale de Tunisie.

Le plafonnement de la valeur des prêts apparaît comme un mécanisme de mitigation du risque de défaut des bénéficiaires



Taux d'intérêt (Loi sur le crowdfunding - Article 36)

Les dispositions législatives et réglementaires relatives au taux d'intérêt effectif et à la limite du taux d'intérêt excessif prévu par la loi relative au taux d'intérêt excessif, ne **s'appliquent pas** aux prêts octroyés via des plateformes de crowdfunding.

Le plafond du taux d'intérêt du crowdlending est fixé par circulaire du gouverneur de la Banque Centrale de Tunisie.

Avancées du crowdfunding en Tunisie



En Tunisie, l'impact de la formalisation du cadre réglementaire se traduit principalement par une mobilisation croissante des différentes parties prenantes tant publiques que privés, dans le processus d'opérationnalisation effective du crowdfunding.

Elaboration d'un plan d'action National pour le crowdfunding (PACT)

Un Plan d'Action national pour le Crowdfunding (PACT) a été élaboré avec l'objectif de proposer aux parties prenantes, une feuille de route des chantiers à mener pour la bonne opérationnalisation de la loi et ses textes d'applications.

Développement d'un portail national de crowdfunding

Crowdfunding Tunisia, une plateforme nationale dédiée au crowdfunding a été officiellement lancée en octobre 2023, lors du 1er forum national sur le crowdfunding, organisé à Tunis. Cette initiative a été soutenue par Expertise France et mise en œuvre par l'Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation. La plateforme a pour but de fournir des informations essentielles sur le crowdfunding..

Forum annuel sur le crowdfunding

Initié par l'Agence pour la promotion de l'industrie et de l'innovation (APII), en collaboration avec le projet Innov'i et en partenariat avec les régulateurs du crowdfunding, le forum, dont la 1^{ère} édition a été tenue en 2023, aborde les questions de financement participatif qui pourraient être pertinentes pour le contexte tunisien (cadre réglementaire, perspectives et défis).

Hackaton Tunisia

L'APII soutenu par Innov'i lance le Hackathon Crowdfunding Tunisia, lors du forum annuel sur le crowdfunding en 2023. Ce Hackaton vise à identifier des dispositifs innovants pour : rendre accessible l'activité de crowdfunding dans les gouvernorats tunisiens ; faire du crowdfunding un accélérateur d'entrepreneuriat pour la jeunesse ; développer l'investissement citoyen

Enseignements spécifiques sur le cadre réglementaire relatif au prêt

1

Les régulateurs plafonnent le montant des prêts, pour les investisseurs (contribution) comme pour les porteurs de projet (montant collecté), ainsi que les taux d'intérêt applicables.

2

En termes de bénéficiaires, les activités de prêt ciblent un périmètre large d'acteurs (entités physiques et entités morales), qu'elles soient à but lucratif ou non lucratif.

3

Les régulateurs exigent des plateformes de crowdlending qu'elles mettent en place un cadre de protection renforcée des investisseurs, notamment en matière d'information sur les risques encourus.

Analyse comparative des spécificités réglementaires relatives à l'investissement en capital

L'activité de crowdequity est encadrée par les régulateurs

				
Existence d'un cadre réglementaire spécifique				
Régulateur en charge de l'activité	<ul style="list-style-type: none"> Autorité des marchés financiers Autorité de contrôle prudentiel et de résolution 	Autorité des marchés financiers (Securities and Exchange Commission)	Autorité des marchés financiers du Kenya (Capital Markets Authority of Kenya)	Conseil du marché financier (CMF)
Plafond d'investissement autorisé	N/A	<ul style="list-style-type: none"> Pour les investisseurs « individuels » : ≤12% des revenus annuels Pour les sociétés d'investissement : pas de plafond 	682 805 €	<ul style="list-style-type: none"> Fonds collectés/Bénéficiaires: 297010 € Fonds octroyés/Contributeurs: 2970 €
Typologie de bénéficiaires ciblés	Toute personne morale	<ul style="list-style-type: none"> Entreprises formelles ≥ 1 an d'activité Start-ups 	<ul style="list-style-type: none"> Les MPME Les start-ups 	<ul style="list-style-type: none"> Projet lucratif réalisé en Tunisie Projet à valeurs mobilières
Cadre de protection des contributeurs	Exigences renforcées en matière d'information des contributeurs	<ul style="list-style-type: none"> Transparence sur les risques associés à l'investissement (warning, CGV) Coûts transactionnels Mécanismes de gestion des plaintes Due diligences sur les porteurs de projets Programmes d'éducation financière Respect des exigences LAB FT et KYC 	<ul style="list-style-type: none"> Réglementation sur le crowdfunding basé sur l'investissement Loi sur la protection des données Loi sur les produits du crime et la lutte contre le blanchiment d'argent. 	<ul style="list-style-type: none"> Due diligence très restrictive, nécessaire à l'autorisation d'investir (KYC, Maturité avec l'investissement, exigences LAB) Transparence sur les risques liés à l'investissement Gestion des plaintes Code déontologique
Acteurs habilités à proposer le service	Personnes morales ayant le statut de Prestataire de service de financement participatif (PSFP)	Plateformes ayant acquis le statut « d'intermédiaire de crowdfunding »	Société par actions à responsabilité limitée ayant un capital social minimum versé de 34 626 € et d'un capital liquide minimum de 69,256 €.	<ul style="list-style-type: none"> Société prestataire de crowdequity Intermédiaires en bourse Sociétés de gestion de portefeuille pour le compte de tiers ou à capital risque de tiers
Exigences associées	Obtention d'un agrément de l'Autorité des marchés financiers	<ul style="list-style-type: none"> Obtention d'une « licence d'intermédiaire de crowdfunding » délivrée par la SEC Règles en matière de sécurité, protection des données, archivage et reporting 	<ul style="list-style-type: none"> Obtention d'une licence délivrée par l'Autorité des marchés financiers du Kenya Interdiction pour une certaine catégorie d'entités d'exercer le crowdfunding 	<ul style="list-style-type: none"> Octroi d'un agrément Exigences en matière d'actionariat, de gouvernance, gestion des risques et reporting
Approche partenariale	Les acteurs peuvent juste fournir des services de financement participatif ou en sus fournir eux-mêmes les services de paiement	<ul style="list-style-type: none"> Possibilité de créer des partenariats entre acteurs Cadre réglementaire qui promeut la mise en place de plateformes sectorielles dédiées à l'agriculture 	La réception et la détention des fonds recueillis par l'intermédiaire de la plateforme est l'apanage des Banques.	<ul style="list-style-type: none"> Délégation de gestion des fonds à 2 catégories d'institutions : Banques et office Nationale des postes Externalisation de certaines fonctions

Pratique différenciante : proposer un cadre innovant reposant sur l'expérimentation et le volontariat. Exemple en France



Les collectivités territoriales et leurs établissements publics peuvent faire usage du crowdequity au titre d'une politique d'expérimentation.

- L'article 48 de la Loi n°2021-1308 du 8 octobre 2021 portant diverses dispositions d'adaptation au droit de l'Union européenne dans le domaine des transports, de l'environnement, de l'économie et des finances (DDADUE) institue l'usage à titre expérimental du crowdequity pour les collectivités territoriales et leurs établissements publics

- Critères d'éligibilité à l'expérimentation du recours au crowdequity :
- disposer d'une capacité de désendettement qui ne peut excéder les limites prudentielles prévues pour sa catégorie;
 - financer un projet ne s'inscrivant pas dans le champ d'une mission de maintien de l'ordre ou de police

- L'expérimentation dure cinq (5) ans de Janvier 2022 à décembre 2026
- Le montant maximum mobilisable via les titres obligataires est de 8 millions d'euros maximum

- Le PSFP est tenu de respecter ses obligations de conseils renforcés appliquées dans le cadre du crowdfunding à titre onéreux prescrites par les dispositions du règlement (UE) 2020/1503

Pratique différenciante : adopter une approche sélective en réservant l'accès au crowdequity à certaines entreprises. Exemple au Ghana (1/2)



Définir les typologies d'acteurs autorisés ou non à mobiliser des capitaux via les plateformes de crowdequity



Entreprises habilitées à mobiliser des fonds

- Entreprise **enregistrée légalement au Ghana** et ayant un minimum d'**un an d'existence** (track record opérationnel)
- Ou **start-up dotée d'un business plan sur 3 ans** démontrant clairement la viabilité à long terme du modèle économique et de l'activité de la structure
- Une **exemption** peut être accordée lorsque l'entité est une **start-up** dans les secteurs de la **technologie**, du **numérique**, de la **science** ou de la **transformation alimentaire** dans le cadre d'un programme d'incubation parrainé par le gouvernement ou reconnu

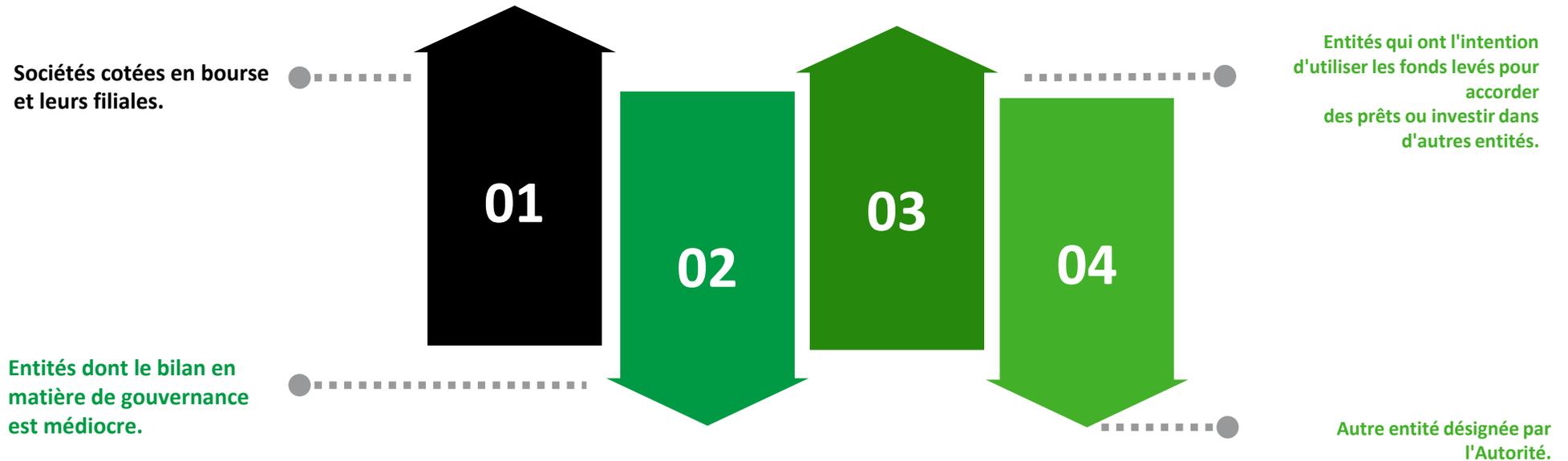
Entreprises non habilitées à mobiliser des fonds

- Structures complexes
- Sociétés cotées en bourse et leurs filiales
- Sociétés n'ayant pas de plan d'affaires spécifique ou un blind pool
- Entreprises proposant d'utiliser les fonds levés pour accorder des prêts ou investir dans d'autres entités
- Tous les types d'institutions financières bancaires et non bancaires

Pratique différenciante : adopter une approche sélective en réservant l'accès au crowdequity à certaines entreprises. Exemple au Kenya (2/2)



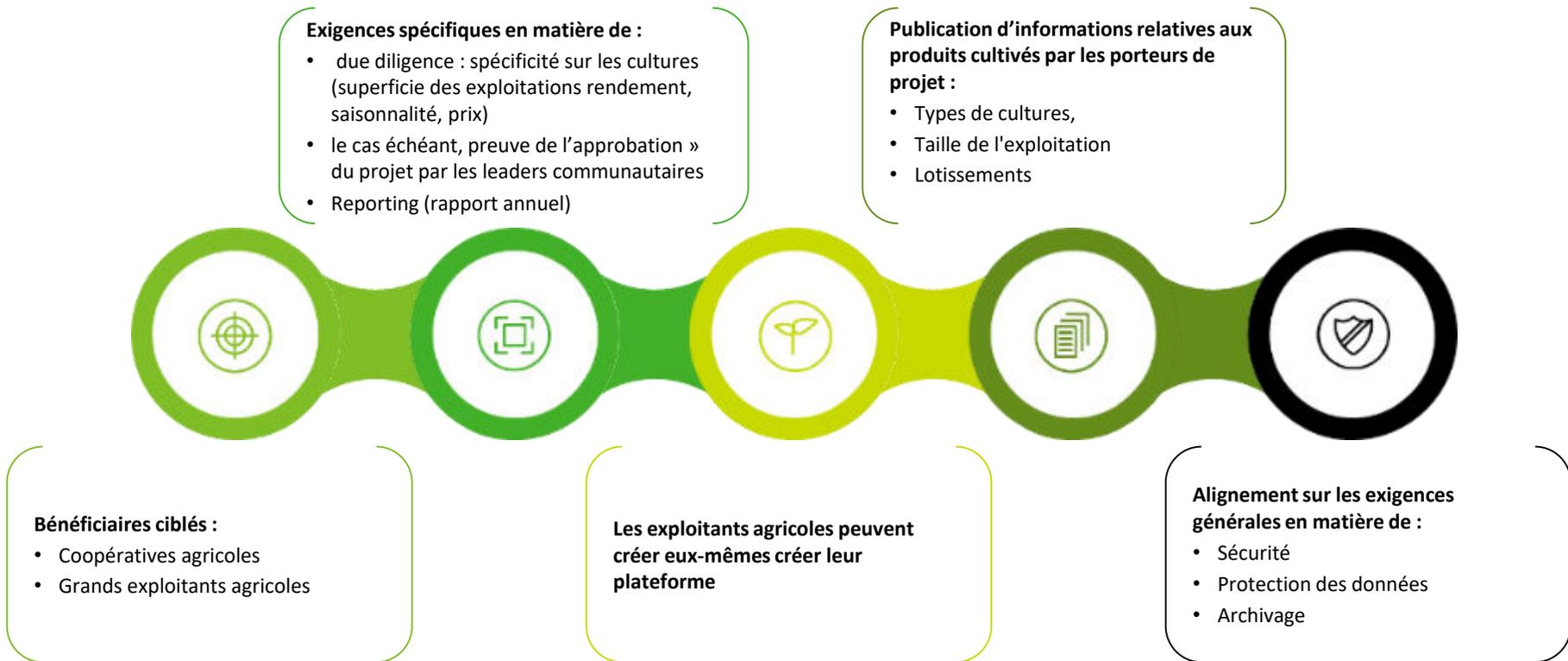
L'Autorité des marchés financiers interdit formellement la levée de fonds par le biais des plateformes de crowdequity à 4 catégories d'entreprises.



Capitaliser sur le crowdfunding pour accélérer l'accès aux capitaux pour des secteurs d'activités jugés prioritaires. Exemple au Ghana



Adopter une approche sectorielle en définissant un cadre réglementaire spécifique au financement d'activités relatives aux produits de base (soft commodities investment platforms).



Privilégier la protection des investisseurs en requérant des plateformes un minimum d'information tant sur les projets que sur les spécificités. Exemple en Tunisie.



Les exigences réglementaires définissent un cadre particulièrement axé sur l'encadrement des transactions de crowdequity et la protection de l'investisseur, sur l'ensemble du cycle d'investissement : sélection du projet, réalisation effective de la transaction, sensibilisation sur les risques encourus et mécanisme de gestion des réclamations.



Exigences sur le projet

Les valeurs mobilières des sociétés présentées ne doivent pas être admises à la cote de la bourse des valeurs mobilières de Tunis et ne doivent pas avoir fait l'objet d'une offre visée par le conseil du marché financier.

Les porteurs de projet doivent communiquer les informations sur leurs projets non seulement à la société prestataire mais aussi aux régulateurs avant (plan d'affaires, etc.)



Autorisation d'investissement

Contribuer sur un projet via une plateforme requiert une « autorisation expresse », obtenu à l'issu du processus d'évaluation du niveau de maturité des potentiels investisseurs. La plateforme ne devrait pas offrir la possibilité de contribuer à une personne qui n'a pas obtenu cette autorisation expresse.

Les participations des investisseurs doivent prendre la forme de souscriptions à des actions ordinaires, des sukuk ou d'obligations



Modalités de remboursement

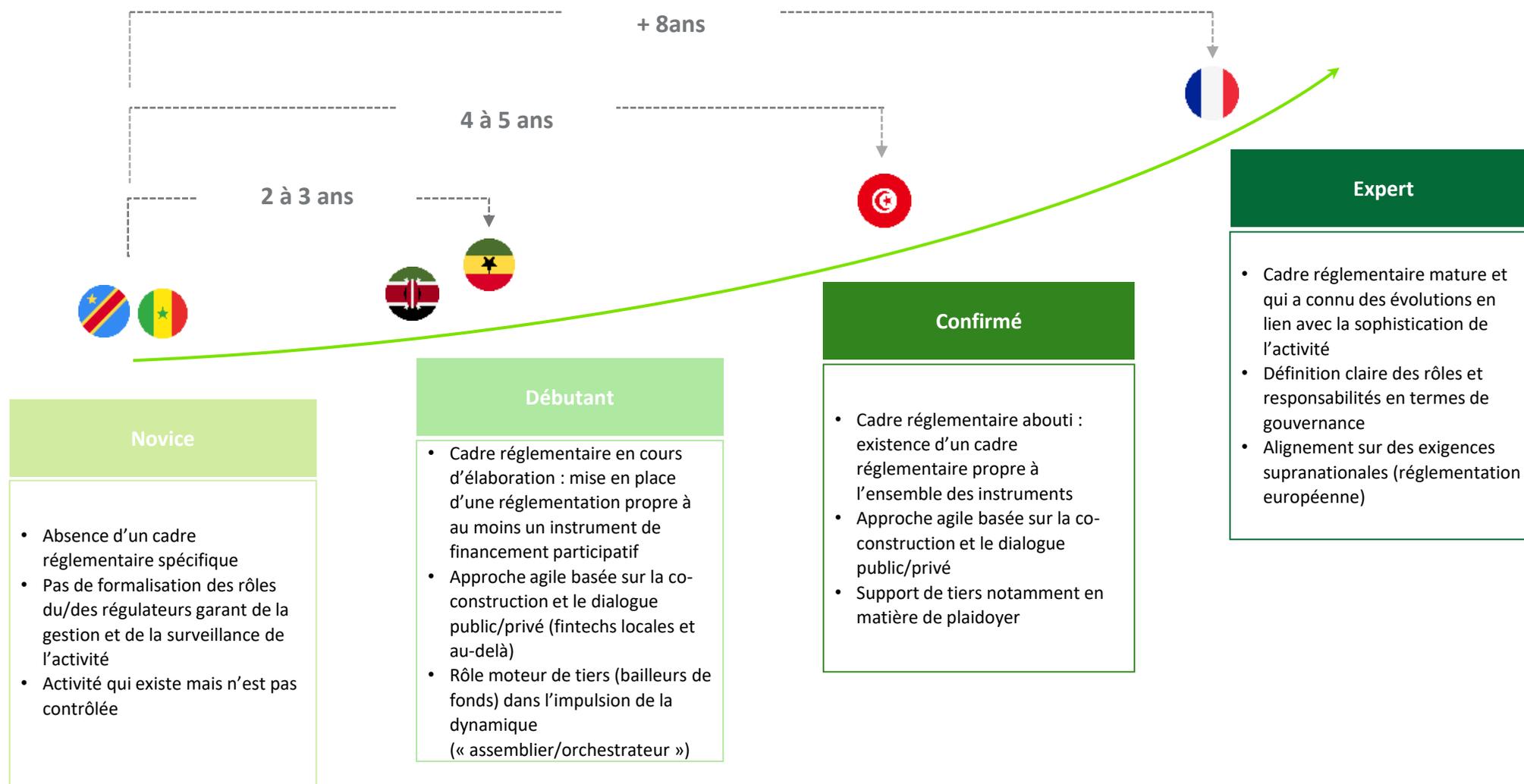
Obligation de communiquer sur la plateforme les modalités et les délais de demande d'annulation, par les contributeurs, de leur contribution et le remboursement intégral du montant de leur souscription.

Les modifications relatives à la gouvernance, la gestion du contrôle interne et la gestion de la comptabilité doivent être communiquées immédiatement aux investisseurs.

Courbe de maturité réglementaire et impacts associés

Le benchmark met en évidence quatre niveaux de maturité réglementaire

En cohérence avec le niveau de développement général de l'activité dans le pays



Quels impacts du cadre réglementaire sur le développement de l'activité ?

Focus sur la France, pays le plus mature du benchmark

But de l'intervention du législateur européen

L'intervention du législateur européen avait pour finalité d'harmoniser le cadre réglementaire régissant l'activité de crowdfunding, une activité qui se veut désormais transfrontalière (espace géographique d'intervention des plateformes plus large pour l'exercice de cette activité)

Cette harmonisation a conduit à une rationalisation des acteurs intervenants dans le crowdfunding avec la création d'un acteur européen, le prestataire de services de financement participatif

Le législateur européen a ainsi renforcé le contrôle de l'exercice de cette activité (contrôle accru des porteurs de projet et contrôle des plateformes de financement participatif)

Conséquences de l'intervention du législateur européen

L'adoption de la législation européenne par son homologue français a eu pour conséquence la disparition du statut de Conseiller en investissement participatif (CIP)

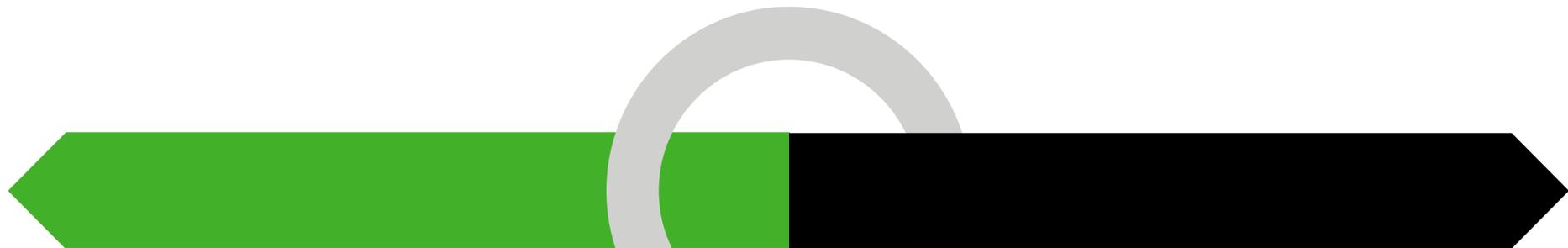
Le champ d'application du Règlement européen ne couvre que les projets portant sur une activité commerciale dont les modalités de financement se résument soit en un prêt à titre onéreux, soit à l'émission de titres ; tous les projets sous forme de prêt à titre gratuit ou de dons restent couverts par le droit français et par le statut d'Intermédiaire en financement participatif (IPF)

Le crowdfunding en chiffres

- En dix (10) ans, **9 112 M€** de financement ont été mobilisés (tout modèle transactionnel confondu : don, prêt et investissement)
- Depuis 2015 les investissements ont été multipliés par 12
- Jusqu'au début de l'année **2024 seuls une cinquantaine de plateformes** de financement participatif ont obtenu l'agrément de PSFP
- **Quinze (15)** plateformes européennes ont demandé à exercer en France (**124 projets pour 72 M€** ont été financés par des plateformes étrangères opérant en France via le PSFP)
- **157 535** projets ont été financés en 2023 via le financement participatif

Quels impacts du cadre réglementaire sur le développement de l'activité ?

Un constat applicable à l'ensemble des pays peu matures : l'impact se concentre sur les actions de sensibilisation et d'éducation autour du crowdfunding ainsi que l'émergence de plateformes locales



Communication auprès du grand public

- Qu'est-ce que le crowdfunding ?
- Comment est-ce que cela fonctionne ?
- Quelles cibles ?
- Quels bénéfices ?
- Quels risques ?
- Quelles "success stories" ?
- Quelles typologies d'acteurs interviennent dans le cadre de cette activité ?
- Quels mécanismes de protection des investisseurs ?

Impulsion d'une dynamique

- Emergence de plateformes nationales voire panafricaines (en partant des pays les plus avancés et innovant, le Kenya en général)
- Structuration de l'écosystème et identification des synergies entre acteurs : fintechs, fournisseurs de monnaies électroniques
- Mobilisation de plateformes panafricaines et au-delà pour apport d'expertise technologique et opérationnelle
- Réalisation d'expérimentations (pilotes)

Fiches pays détaillées

Un modèle mature aligné sur le cadre réglementaire défini au niveau européen - France (1/4)



Caractéristiques du cadre réglementaire

La France a adapté son cadre réglementaire encadrant l'activité de crowdfunding au droit européen afin de permettre le développement de ce mode de financement dans un cadre sécurisant pour les prêteurs (ou donateurs, et investisseurs) et pour les porteurs de projets.

Le cadre réglementaire français concernant le crowdfunding a été mis en conformité avec le paquet européen adopté le 7 octobre 2020 et comprenant :

- le Règlement (UE) 2020/1503 du Parlement européen et du Conseil du 7 octobre 2020 relatif aux prestataires européens de services de financement participatif pour les entrepreneurs
- la Directive (UE) 2020/1504 du Parlement européen et du Conseil du 7 octobre 2020 modifiant la directive 2014/65/UE concernant les marchés d'instruments financiers

Ce règlement couvre essentiellement la plus grande partie des activités de financement participatif existantes. Il vise en effet à couvrir toutes les offres sous forme :

- de titres financiers (valeurs mobilières) : crowdequity
- de crédits onéreux (prêt avec intérêt, prêt sans intérêt mais avec d'autres avantages financiers), dès lors qu'elles financent des projets de personnes physiques ou morales présentant un profit : crowdlending

En vue de se conformer à ce nouveau cadre réglementaire européen, la France a adopté deux textes (législatif et réglementaire) :

- Ordonnance n°2021-1735 du 22 décembre 2021 modernisant le cadre relatif au financement participatif;
- Décret n°2022-110 du 1er février 2022 modernisant le cadre applicable au financement participatif.

Un modèle mature aligné sur le cadre réglementaire défini au niveau européen - France (2/4)



Caractéristiques du cadre réglementaire

Mai 2014

Création d'un cadre juridique adapté au financement participatif assurant le développement dans les conditions juridiques sécurisées

01

Octobre 2020

Approbation par le Parlement européen de nouvelles règles permettant aux plateformes de financement participatif de fournir des services dans tout le marché unique de l'Union européenne (UE)

03

Décembre 2021

Transposition du cadre réglementaire européen relatif au crowdfunding dans l'ordonnancement juridique français

04

Septembre 2014

Détermination des plafonds applicables aux prêts et aux emprunts, détermination des conditions d'accès à la profession de conseillers ou d'intermédiaires en financement participatif ainsi que des règles de bonne conduite de ces professions réglementées concernant le crowdlending

02

05

Février 2022

Mise en conformité le cadre réglementaire national relatif au financement participatif avec le règlement (UE) 2020/1503 et la directive (UE) 2020/1504

Un modèle mature aligné sur le cadre réglementaire défini au niveau européen - France (3/4)



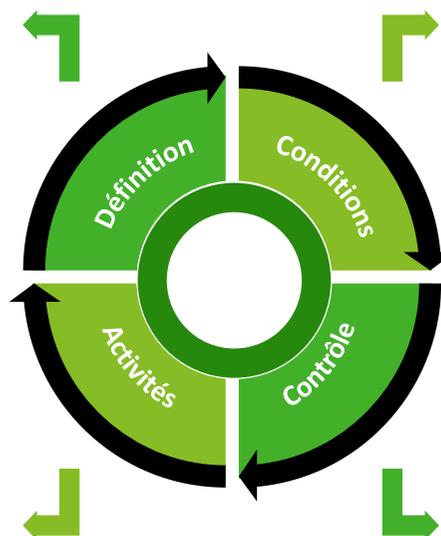
Caractéristiques du cadre réglementaire

Le “prestataire de services de financement participatif” (PSFP), acteur principal du crowdfunding générant un profit

Personne morale établie dans l'Union Européenne qui fournit des services de financement participatif, défini comme la mise en relation des intérêts d'investisseurs et de porteurs de projets en matière de financement d'entrepreneurs, faisant appel à une plate-forme de financement participatif dans le cadre soit du crowdlending, soit du crowdequity

Le PSFP est un statut en principe mis en place pour exercer les activités de crowdfunding suivantes :

- Financement participatif sous forme de titres financiers (valeurs mobilières) : **Crowdequity**
- Financement participatif sous forme de crédits onéreux (prêt avec intérêt, prêt sans intérêt mais avec d'autres avantages financiers) : **Crowdlending**



- Obtention d'un agrément délivré par l'Autorité des Marchés Financiers
- En cas d'activité comprenant la facilitation de l'octroi de prêts, délivrance de l'agrément par l'Autorité des Marchés Financier après avis de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution
- En cas d'extension de l'activité à d'autres services de financement participatif, un nouvel agrément pourrait être délivré par l'Autorité des Marchés financiers après avis de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution

- L'Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- L'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution

Un modèle mature aligné sur le cadre réglementaire défini au niveau européen - France (4/4)



Caractéristiques du cadre réglementaire

But de l'intervention du législateur européen

L'intervention du législateur européen avait pour finalité d'harmoniser le cadre réglementaire régissant l'activité de crowdfunding, une activité qui se veut désormais transfrontalière (espace géographique d'intervention des plateformes plus large pour l'exercice de cette activité)

Cette harmonisation a conduit à une rationalisation des acteurs intervenants dans le crowdfunding avec la création d'un acteur européen, le prestataire de services de financement participatif

Le législateur européen a renforcé le contrôle de l'exercice de cette activité (contrôle accru des porteurs de projet et contrôle des plateformes de financement participatif)

Conséquences de l'intervention du législateur européen

L'adoption de la législation européenne par son homologue français a eu pour conséquence la disparition du statut de Conseiller en investissement participatif (CIP)

Le champ d'application du Règlement européen ne couvre que les projets portant sur une activité commerciale dont les modalités de financement se résument soit en un prêt à titre onéreux, soit à l'émission de titres ; tous les projets sous forme de prêt à titre gratuit ou de dons restent couverts par le droit français et par le statut d'Intermédiaire en financement participatif (IPF)

Le crowdfunding en chiffre *

- En dix (10) ans, **9 112 M€** de financement (tout modèle transactionnel confondu : don, prêt et investissement) ont été mobilisés
- Depuis 2015 les investissements ont été multipliés par 12
- Jusqu'au début de l'année **2024 seuls une cinquantaine de plateformes** de financement participatif ont obtenu l'agrément de PSFP
- **Quinze (15)** plateformes européennes ont demandé à exercer en France (**124 projets pour 72 M€** ont été financés par des plateformes étrangères opérant en France via le PSFP)
- **157 535** projets ont été financés en 2023 via le financement participatif

* Baromètre du crowdfunding en France 2023

Un modèle où le cadre réglementaire est coconstruit avec les parties prenantes – Ghana (1/6)



Caractéristiques du cadre réglementaire

2016 : mise à jour de la loi bancaire visant à définir les différents statuts de structures financières (banques, prestataires de services financiers, émetteurs de monnaie électronique...)

2021: Promulgation de la loi socle du crowdfunding axée sur le don (avec ou sans contrepartie).

1

3

0

2

4

Existence des plateformes de crowdfunding opérationnelles en amont de la formalisation d'un cadre réglementaire spécifique.

2020: début de l'accompagnement des instances de régulation, Banque Centrale et Autorité des Marchés Financiers à la formalisation du cadre réglementaire

2022 : Publication de la proposition de loi relative à **l'encadrement des activités d'investissement en capital** crowdequity)

Un modèle où le cadre réglementaire est coconstruit avec les parties prenantes – Ghana (2/6)



Caractéristiques du cadre réglementaire

La structuration du cadre réglementaire s'appuie d'abord sur une loi de 2016 relative au secteur bancaire.

Activités de crowdgiving (don avec ou sans contreparties) :

- L'activité est soumise à l'obtention d'une **licence** octroyant le droit de percevoir, conserver et verser les paiements collectés via la plateforme. Texte de référence : loi sur les banques et les institutions de dépôt spécialisées de 2016 (*Loi 930*)
- Les fournisseurs de services de paiement (*Enhanced Payment Service Providers, EPSP*) autorisés par la loi 987, sont en mesure **d'assurer les fonctions de collecte d'épargne et d'octroi de crédit** mais ils auront besoin du **soutien d'une banque ou d'une institution spécialisée dans la collecte de dépôts pour fournir pleinement le service**. La Banque Centrale peut donc exiger des EPSP qu'ils s'associent à une banque ou une institution habilitée à collecter de l'épargne (Specialised Deposit-Taking Institutions) telle que les IMF à une IDS afin d'obtenir l'autorisation de fournir un service de crowdfunding basé sur les dons au Ghana.

En février 2021, le gouvernement poursuit l'encadrement de l'activité en publiant une politique visant à promouvoir et à guider le développement et l'utilisation des produits et services de crowdfunding pour le secteur bancaire

Cette politique s'inscrit dans le cadre de l'engagement de la Banque Centrale à promouvoir la modernisation du secteur bancaire, d'une manière qui réponde aux besoins de divers groupes de personnes, afin de promouvoir l'inclusion financière.

Activités de crowdlending ou crowdequity :

- Impliquent la **mobilisation de l'épargne publique et son investissement**
- L'activité d'investissement en capital ne fait pas partie des activités autorisées d'une institution agréée en vertu de la loi 987
- Toute plateforme voulant proposer des services de crowdequity devra **s'associer à une autre entité dûment réglementée et détentrice de la licence** régie par la loi de 2016 sur l'industrie des valeurs mobilières (Securities Industry Act, 2016) et l'approbation de l'Autorité des Marchés Financiers (SEC) pour fonctionner.

Les **plateformes de crowdfunding** ont désormais la possibilité **d'opérer en tant que FinTech** fournissant la **technologie pour la prise de décision de prêt et l'évaluation du crédit**.

Elles peuvent demander une licence auprès de la Banque Centrale (Bank of Ghana, BoG) en vertu de la réglementation FinTech (Ghana Payments Systems & Services Act 2019).

Le **processus d'acquisition** de la licence FinTech auprès de la Banque Centrale est **moins contraignant** que celui de la licence d'établissement financier non bancaire.

En 2022, l'autorité de régulation des marchés financier formalise le **cadre réglementaire encadrant les activités de crowdequity**.

Un modèle où le cadre réglementaire est coconstruit avec les parties prenantes – Ghana (3/6)



Caractéristiques du cadre réglementaire

	Activité	Acteur habilité	Instances de supervision
	Crowdfunding Collecter, détenir et déboursier des fonds	Fournisseur de services de paiement et Emetteur de Monnaie électronique, en partenariat avec une banque ou institution habilitée à collecter des dépôts	Banque Centrale
	Crowdlending Collecter des fonds et investir via des prêts	Banque, institution habilitée à collecter des dépôts, Fournisseur de services de paiement, Emetteur de Monnaie électronique, en partenariat avec un acteur validé par la SEC	Régulateur des marchés financiers (SEC)
	Crowdequity Collecter des fonds et investir via du capital		Banque Centrale et Régulateur des marchés financiers (SEC)

Facteurs différenciants

Depuis 2019 : la licence détenue par les émetteurs de monnaie électronique leur permet également de fournir des services de crowdfunding (Payment System and Settlement Act, Act 987).
Mais les fonds collectés résideront dans un portefeuille (wallet) avec les limites de transaction qui s'appliquent. Afin de protéger les consommateurs et d'assurer la transparence, des wallets marchands dédiés doivent être créés spécifiquement pour la collecte de dons.

La **structuration du cadre réglementaire** du Ghana repose sur une **approche de co-construction** initiée avec le **soutien d'un bailleur de fonds** (Fonds d'Équipement des Nations Unies) et articulée autour de **3 parties prenantes clés** :

- bailleur de fonds : UNCDF
- régulateur de services financiers : Banque Centrale et autorité des marchés financiers
- institutions financières
- fintechs (locales et panafricaines)

Un modèle où le cadre réglementaire est coconstruit avec les parties prenantes – Ghana (4/6)



Facteurs différenciants

Retour d'expérience sur le « Green Project »

En adoptant une posture « d'assembler », le Fonds d'équipement des Nations Unies a contribué à la mobilisation des parties prenantes et à la structuration du cadre réglementaire relatif au crowdfunding.

Financement d'une mission d'assistance technique de 3 ans au profit des régulateurs (BoG et SEC)
Principal objectif : formaliser le cadre réglementaire relative au crowdfunding au Ghana



Adoption d'une approche participative via la mobilisation des différents acteurs de l'écosystème et la facilitation du dialogue public-privé

- Banques et IMF
- Fintech locale et panafricaines
- Réseaux de la diaspora
- Groupements d'entrepreneurs (de type cooperative)

Accompagnement à la mise en place d'une approche "test and learn"
Via la mise en place de projets pilotes



Mobilisation d'autres bailleurs et identification de synergies



Principaux résultats :

- Publication de **la loi socle du crowdfunding en février 2021**, avec focus sur les activités de dons
- Définition des **rôles et responsabilités** des deux **régulateurs**
- Partage de **"lessons learned"**, prise en compte des retours des parties prenantes et identification d'axes d'amélioration du cadre réglementaire
- **2022**: l'autorité de régulation des marchés financiers formalise les **lignes directrices** relatives à la **régulation des activités de crowdequity**

Un modèle où le cadre réglementaire est coconstruit avec les parties prenantes – Ghana (5/6)



Facteurs différenciants

Retour d'expérience sur le « Green Project »

En adoptant une posture « d'assembler », le Fonds d'équipement des Nations Unies a contribué à la mobilisation des parties prenantes et à la structuration du cadre réglementaire relatif au crowdfunding.

MOYENS D'ACTION

Financement

- Subventions

Renforcement des capacités

- Mise en œuvre de mission de renforcement des capacités au bénéfice du régulateur et de l'écosystème
- Formalisation du cadre réglementaire relatif au crowdfunding
- Réalisation de pilotes permettant de tester le cadre mis en oeuvre

ACCELERATEURS



Mobilisation d'expertise pour accompagner la formalisation du cadre réglementaire



Mise en place d'une approche collaborative reposant sur la mobilisation des acteurs de l'écosystème et la réalisation de pilote



Mobilisation de partenaires technologiques expérimentés

Mobilisation d'un partenaire technique et financier par le régulateur

Un modèle où le cadre réglementaire est coconstruit avec les parties prenantes – Ghana (6/6)



Facteurs différenciants

Retour d'expérience sur le « Green Project »

Un projet innovant qui a mobilisé des acteurs complémentaires pour le développement d'activités de crowdfunding et de crowdlending.

ASSEMBLIERS BAILLEURS DE FONDS



GrEEEn
Going Green for a sustainable future

PLATEFORME PRINCIPALE



Plateforme de don dédiée au secteur agricole et capitalisant sur les dons de la diaspora ghanéenne
GFM met en relation les investisseurs avec les agriculteurs et les agrégateurs ayant besoin d'un financement par le biais de sa plateforme de crowdfunding basée sur le web et l'USSD

PLATEFORMES PARTENAIRES



Plateforme ghanéenne de don et de contributions collectives



Plateforme de don dédiée à la santé et l'éducation



Plateforme de crowdlending kényane propose un large éventail de solutions : trade finance, financement du BFR, financement des stocks...

2000 bénéficiaires : les jeunes et les femmes développant des activités agricoles dans les régions d'Ashanti et de l'Ouest

Contributeurs : la diaspora ghanéenne à travers le monde

RESULTATS VISES

Pour les bénéficiaires :

- **Directs** : contribution à la pérennisation des activités des bénéficiaires
- **Indirects** : approvisionnement régulier des acteurs menant des activités de transformation en produits de qualité

Pour les contributeurs : intérêts

Pour les régulateurs : enseignements clés sur la base du retour d'expérience des acteurs mobilisés et identifications de principes directeurs relatifs à la réglementation du crowdlending

Un cadre réglementaire présentant un niveau d'exigences très élevé par rapport au niveau de maturité de l'activité - Ghana (1/3)



Nature des exigences imposées aux plateformes

Le régulateur impose aux plateformes de se conformer à des **exigences dans 5 domaines** :



Afficher de manière visible sur sa plate-forme toute information pertinente relative à la plate-forme et à son utilisation : détails sur les projets mis en avant (y compris notification en cas de changement significatif), sensibilisation des investisseurs sur les risques encourus, mécanisme de gestion de plaintes et d'assistance utilisateur, frais et autres coûts éventuels



Mettre en place des **programmes d'éducation financière**



Effectuer un contrôle préalable des émetteurs potentiels qui ont l'intention d'utiliser la plateforme : background checks notamment sur les membres du conseil d'administration et le top management



Monitoring et reporting : déposer des rapports trimestriels auprès de l'Autorité des Marchés Financiers, dans les vingt-et-un jour suivant la fin de chaque trimestre (nombre total de porteurs de projets ayant levé des fonds, nombre total d'investisseurs, nombre et types de titres ou de contrats d'investissement émis sur la période, montant total levé sur la plateforme)



Protection des données : assurer la sécurité et la confidentialité des informations recueillies auprès des émetteurs et des investisseurs, maintenir des systèmes d'exploitation fiables et sûrs, élaborer et mettre en œuvre un programme écrit de prévention de l'usurpation d'identité, conserver une copie de tous les documents pertinents pendant une période d'au moins 7 ans après la date à laquelle le document est entré en possession de la plate-forme

Un cadre réglementaire présentant un niveau d'exigences très élevé par rapport au niveau de maturité de l'activité - Ghana (2/3)



Fonctionnement du compte fiduciaire

1. Un intermédiaire de crowdfunding doit **nommer un dépositaire agréé par l'Autorité**, qui doit établir et maintenir un compte fiduciaire séparé pour chaque tour de financement sur sa plateforme.
2. Le dépositaire doit être une **banque universelle dûment agréée par la Banque Centrale du Ghana**.
3. L'intermédiaire en crowdfunding ne peut demander au dépositaire de débloquer les fonds au profit de l'émetteur qu'une fois les **conditions** suivantes remplies : le montant cible recherché ou le seuil minimal a été atteint ; il n'y a pas de changement négatif important concernant l'offre pendant la période d'offre ; toutes les exigences applicables à l'enregistrement des valeurs mobilières ont été respectées.
4. Les **fonds investis seront conservés par le dépositaire sur un compte fiduciaire produisant des intérêts**. Le total des fonds collectés et des intérêts courus ne sera remis à l'émetteur que lorsque les conditions spécifiées dans les présentes lignes directrices auront été remplies.
5. Le dépositaire prend toutes les **dispositions et mesures raisonnables** pour s'assurer qu'il s'acquitte de toutes les responsabilités qui lui incombent en vertu de la loi.

Un cadre réglementaire présentant un niveau d'exigences très élevé par rapport au niveau de maturité de l'activité - Ghana (3/3)



Focus sur les exigences en matière d'information et de sensibilisation des investisseurs

Modalités en matière d'émission, de publication et d'accusé de réception des **déclarations d'avertissement mise en avant sur les plateformes et destinées aux investisseurs**

La plateforme de crowdfunding veille à ce qu'une mise en garde soit affichée de manière visible :

- A tous les visiteurs du site sur la page d'accueil de la plateforme ;
- A chaque investisseur, sur la page d'accueil de souscription de chaque émetteur ;
- Sur tous les formulaires de demande d'investissement par l'intermédiaire de la plateforme.

La déclaration d'avertissement doit, entre autres, avertir et conseiller les investisseurs sur les points suivants :

- Risques liés à l'investissement via une plateforme en ligne (caractère spéculatif et risqué)
- Risques potentiels de perte de la totalité de l'investissement
- Accès vers des FAQ
- Possibilité de demander un conseil financier indépendant avant d'investir

L'intermédiaire de crowdfunding doit s'assurer que chaque investisseur s'engage sur un formulaire de reconnaissance de risque

- L'investissement risqué
- L'investisseur peut surpayer les titres émis ;
- Il peut y avoir d'autres catégories d'actions avec des droits supérieurs à la catégorie d'actions émises par le biais du crowdfunding ;
- Ils sont en mesure d'absorber économiquement la perte de l'investissement ;
- Le montant de l'investissement proposé se situe dans la limite d'investissement prescrite pour la catégorie d'investisseurs

L'émetteur doit obtenir de l'investisseur une reconnaissance de risque signée

- L'investisseur respecte son plafond d'investissement annuel total ;
- L'investisseur a vu et lu la déclaration d'avertissement sur le crowdfunding
- L'investisseur comprend que l'investissement basé sur le crowdfunding est risqué et que l'investisseur peut ne jamais être en mesure de vendre les titres ;

La confirmation doit être obtenue par écrit dans un document séparé ou, si elle est obtenue par des moyens électroniques, par un processus qui garantit qu'elle est obtenue séparément de l'accord d'utilisation du service.

Un cadre réglementaire limité à l'activité d'investissement en capital - Kenya



Cadre réglementaire



Principaux véhicules et instruments

- Les actions,
- les titres de créance, y compris
- Les obligations ou les débetures, ou
- tout autre instrument approuvé par l'Autorité de temps à autre



Modalités de collecte

- Le montant total qui peut être levé par une micro, petite et moyenne entreprise ou une start-up éligible au cours d'une période de douze mois est d'un montant maximum de 682 805 Euros
- L'exploitant d'une plateforme de financement participatif peut demander à l'Autorité une procédure de non-objection lorsqu'un émetteur cherche à lever plus que le montant maximal fixé dans le délai imparti.
- L'Autorité peut émettre une non-objection en vue de lever des fonds supplémentaires sous réserve des conditions qui peuvent être imposées de temps à autre



Cadre de protection des contributeurs

- Réglementation sur le crowdfunding basé sur l'investissement mis en place par l' L'Autorité des marchés financiers du Kenya
- Loi sur la protection des données
- Loi sur les produits du crime et la lutte contre le blanchiment d'argent



Approche partenariale

L'opérateur de la plateforme de crowdfunding est également mandaté pour nommer une institution financière dûment enregistrée par la CMA en tant que dépositaire, qui établira et maintiendra un compte fiduciaire séparé pour chaque tour de financement sur sa plateforme

Un cadre réglementaire embryonnaire régi par trois instances de supervision et des textes relatifs au crowdequity, seul instrument bénéficiant d'un cadre réglementaire formalisé au Kenya



Cadre réglementaire



Instance de gouvernance et de supervision

- **La Banque centrale du Kenya** : est la banque centrale du pays et la principale autorité de régulation du secteur financier
- **L'Autorité des marchés financiers du Kenya (Capital Markets Authority of Kenya)** : réglemente et supervise les marchés de capitaux au Kenya.
- **Le bureau du commissaire à la protection des données (DPC)** : veille à l'application de la loi sur la protection des données (DPA)



Mise en place d'un cadre réglementaire

Dans le but de réglementer une sphère largement non réglementée, l'Autorité des marchés des capitaux (CMA/Autorité) du Kenya a publié de nouvelles réglementations sur le crowdfunding, Capital Markets (Investment Based Crowdfunding) qui sont entrées en vigueur en septembre 2022.

Les règlements visent à permettre aux micros, petites et moyennes entreprises (MPME) enregistrées au Kenya, ayant deux ans d'expérience et une bonne gouvernance d'entreprise, de lever des fonds auprès d'investisseurs par l'intermédiaire de plateformes de crowdfunding agréées opérant dans le pays, tout en assurant la protection des investisseurs et la promotion de la transparence dans les opérations des plateformes de crowdfunding.



Cadre de protection des contributeurs

- Réglementation sur le crowdfunding basé sur l'investissement mis en place par l' L'Autorité des marchés financiers du Kenya
- Loi sur la protection des données
- Loi sur les produits du crime et la lutte contre le blanchiment d'argent.



Règles prudentielles

Règlement de 2022 sur les marchés des capitaux : financement participatif fondé sur l'investissement.

Détail de la réglementation liée au crowdequity - Kenya(1/3)



Caractéristiques du cadre réglementaire



Réglementation sur le crowdequity

L'Autorité octroie une licence à un demandeur en tant qu'exploitant d'une plateforme de crowdfunding si elle est convaincue de ce qui suit:

- Le demandeur est conforme aux exigences en matière des documents accompagnant la demande de la licence;
- Le demandeur dispose de la capacité d'exploiter un marché ordonné, équitable et transparent en ce qui concerne les valeurs mobilières ou les instruments d'investissement émis par l'intermédiaire de sa plateforme ;
- Le demandeur présente des administrateurs et membres du personnel clé jugés aptes et compétents ;
- Le demandeur a démontré que sa plateforme dispose des fonctionnalités, de la capacité et des mesures de sécurité adéquates nécessaires à la conduite de ses activités ;
- Le demandeur a démontré que sa capacité à gérer les risques associés à ses activités et à ses opérations ;
- Le demandeur a démontré sa capacité à prendre les mesures appropriées à l'encontre de toute personne en infraction, y compris en ordonnant à cette personne de prendre les mesures correctives nécessaires ;
- Le demandeur a démontré que de règles rigoureuses sont mis en place pour guider le fonctionnement des activités de financement participatif ;
- Le demandeur a démontré posséder des ressources financières, humaines et autres suffisantes pour le fonctionnement de sa plateforme de financement participatif.



Critères d'octroi de licence

Selon la réglementation kenyane en matière de crowdequity, toutes les plateformes de crowdequity doivent obtenir une licence délivrée par la CMA et assumer la plupart des responsabilités liées aux transactions effectuées sur la plateforme.

La demande d'une licence s'accompagne d'une panoplie des documents (copie certifiée conforme du certificat de constitution ; preuve de sa solidité financière et de son adéquation des fonds propres confirmant la situation financière de la société, y compris les états financiers vérifiés, les comptes de gestion et les relevés bancaires certifiés, le cas échéant ;...).

Détail de la réglementation liée au crowdequity - Kenya(2/3)



Caractéristiques du cadre réglementaire

Application



Le présent règlement s'applique à une plateforme de financement participatif fondée sur l'investissement établie, maintenue ou exploitée au Kenya. Une personne est considérée comme exploitant, fournissant ou maintenant une plate-forme de financement participatif basée sur l'investissement au Kenya lorsque :

- La plate-forme est établie au Kenya ;
- La plateforme est située en dehors du Kenya mais cible activement les investisseurs kenyans, comme le prévoit le paragraphe ; ou
- Les éléments clés de la plate-forme, lorsqu'ils sont pris ensemble, sont physiquement situés au Kenya, même si l'un de ses éléments constitutifs, pris isolément, est situé à l'extérieur du Kenya.

Admissibilité à l'octroi d'une licence



Un demandeur est éligible à l'opérateur de plateforme de financement participatif, s'il :

- Est une société à responsabilité limitée par actions ;
- Dispose d'un capital social versé minimum de 34 958 euros ; et
- d'un capital liquide minimum de 69 912 euros ou de 8% de son passif, le montant le plus élevé étant retenu

Refus d'octroi de licence



L'Administration ne peut refuser d'accorder un permis sans avoir d'abord donné à l'auteur de la demande l'occasion de se faire entendre. Si l'Autorité, après avoir entendu le demandeur, refuse d'accorder une licence, elle lui communique sa décision dans les **quatorze jours** de la décision, en indiquant les motifs du refus.

Diligence sur les émetteurs potentiels et les investisseurs



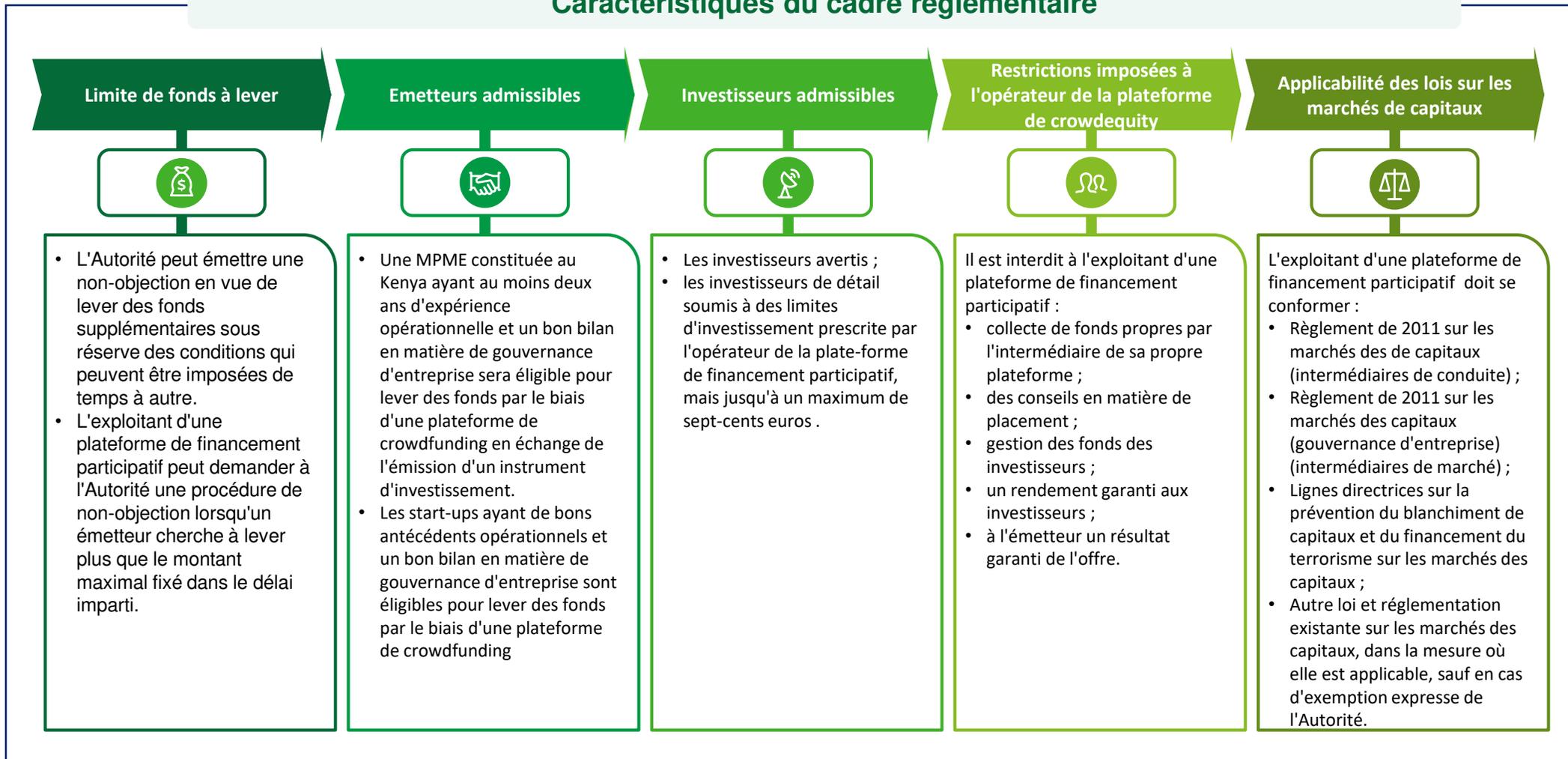
La portée de la diligence raisonnable exercée par l'exploitant comprend la prise de mesures raisonnables pour :

- les vérifications des antécédents de l'émetteur et de l'investisseur ;
- le niveau de sophistication de l'investisseur ;
- les vérifications de l'aptitude et de la probité des administrateurs et de la direction ;
- L'interrogation des informations contenues dans les documents d'information déposés par l'émetteur avant qu'ils ne soient mis à la disposition des investisseurs par l'intermédiaire de la plateforme ;
- Le respect des règles en vigueur en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux ;
- Le respect des exigences en matière de divulgation.

Détail de la réglementation liée au crowdequity - Kenya(3/3)



Caractéristiques du cadre réglementaire



Le Kenya mise sur l'agilité via la mise en place d'un bac à sable réglementaire



Mise en place d'un cadre dynamique de la réglementation relative à l'activité de crowdfunding

La réglementation qui s'applique au crowdequity et de façon générale au marché des capitaux a été publiée dans le journal officiel en 2022

Caractéristiques du bac à sable réglementaire :

- Environnement réglementaire sur mesure qui permet **d'effectuer des tests en direct à échelle limitée de produits, de solutions et de services innovants**
- Outil fondé sur des données probantes **pour favoriser l'innovation** tout en permettant à l'Autorité de **rester vigilante** à l'égard de la protection des investisseurs, de la stabilité financière et des risques liés à l'intégrité.

Objectifs

- **Permettre le déploiement et la mise à l'essai de produits, de solutions et de services novateurs** liés aux marchés financiers dans un environnement réel avant leur lancement sur le marché libre
- Aider l'Autorité à **mieux comprendre les technologies émergentes** et à soutenir des approches de réglementation fondées sur des **données probantes**

Cible et critères d'éligibilité

Société constituée au Kenya ayant l'intention d'offrir un produit, des solutions ou un service innovant à la suite d'une sortie réussie du bac à sable réglementaire

Modalités de candidature

- Dossier de candidature à déposer auprès de l'Administration
- Paiement de frais (63 euros)



Analyse et traitement de la candidature 14 jours

- Evaluation des dossiers
- Délivrance d'une lettre d'approbation pour participer au bac à sable réglementaire

Mise en conformité avec les exigences de l'Autorité suite à validation de la candidature

- Formalisation d'un plan d'essai : objectifs des tests, indicateurs de performance, paramètres de test, période d'essai proposée, rapports pertinents à présenter pendant la période d'essai et mécanismes de reporting associés

Période de test dans le bac à sable

- Rapports intérimaires sur l'état d'avancement de l'essai
- Rapport final

Sortie du bac à sable

- Octroi d'une licence
- Refus de licence
- Prorogation de l'accès au bac à sable (pour un maximum de douze mois supplémentaires)

Une construction progressive du cadre réglementaire impliquant différentes parties prenantes : bailleurs de fonds, régulateurs et autres acteurs institutionnels - Tunisie



Caractéristiques du cadre réglementaire (1/2)

Des plateformes de crowdfunding opérationnelles avant la mise en place du cadre réglementaire ont été poussées à se conformer à la réglementation afin d'obtenir l'agrément.

Plaidoyer pour l'adoption d'une loi sur le crowdfunding appuyé par des bailleurs de fonds et des structures institutionnelles.

En 2022: Publication des **décrets d'applications** suivant les 3 typologies de crowdfunding qui fixent principalement les conditions d'obtention d'agrément.



Une loi générale qui se décline en décrets spécifiques par typologie de crowdfunding - Tunisie



Caractéristiques du cadre réglementaire (2/2)

Un binôme bailleur/institutionnel en guise d'accélérateur

Un **appui au plaidoyer** a été apporté par la société civile et un organisme patronal. Un appui a également été fourni aux acteurs institutionnels par l'Union Européenne, principalement auprès du ministère de l'Industrie (MIPME) et de l'Agence de Promotion des Investissements pour la rédaction d'une première version de la Loi. Un deuxième appui a été fourni lors du vote de la loi et de la rédaction des décrets.

Textes réglementaires connexes

- Loi sur la lutte contre le terrorisme le blanchiment des capitaux
- Lois relatives à la gestion des données personnelles et électroniques
- Loi relative à l'amélioration du climat d'investissement
- Lois relatives au marché financier, à l'investissement
- etc.

Puis un cadre général...

Loi n° 2020-37 du 6 août 2020, relative au Crowdfunding

La loi sur le crowdfunding organise les plateformes de crowdfunding selon les 3 modes de financement (equity, lending et giving) :

- conditions juridiques et contractuelles de mise en place des plateformes
- fonctionnement et mode de financement des plateformes de crowdfunding
- engagements des plateformes de crowdfunding et leurs dirigeants vis à vis des tiers
- modalités d'agrément et de contrôle des plateformes ainsi que les sanctions

...décliné par instrument financier

Crowdequity



Décret n° 2022-765 du 19 octobre 2022

- Règlement du Conseil du Marché Financier

Crowdlending



Décret n° 2022-766 du 19 octobre 2022,

- Circulaire de la Banque Centrale de Tunisie n°2023-06

Crowdgiving



Décret n° 2022-767 du 19 octobre 2022

- Note N°1 (éléments de demande d'agrément)
- Note N°2 de l'ACM (modalités de reporting à l'ACM)

Objectif des décrets

- Spécifier les conditions générales de demande d'agrément
- Garantir le bon déroulement des opérations et la protection des fonds des contributeurs

Objectif des notes & règlements

- Fixer la liste des documents et renseignements requis pour l'octroi d'agrément

Deux principales typologies d'acteurs pour garantir l'efficacité et la conformité des activités du crowdfunding - Tunisie



Parties prenantes



Crowdgiving

Crowdlending

Crowdequity

Régulateurs

Autorité de contrôle de la Microfinance (ACM)

- Octroi et retrait d'agrément
- Validation de la nomination des membres de direction/CA
- Contrôle des activités
- Analyse des rapports d'activités

Banque Centrale de Tunisie

- Octroi et retrait d'agrément
- Nomination des membres de direction/CA
- Contrôle des activités de crowdlending

Conseil du Marché financier

- Octroi et retrait d'agrément
- Nomination des membres de direction/CA
- Contrôle des activités de crowdequity

Institutions partenaires

- [Instance nationale de protection des données à caractère personnel](#)
Garantie de la protection des données à caractère personnel et de la sécurité informatique
- [Agence Nationale de Certification Electronique](#)
Garantie de l'authentification et la sécurité des données échangées sur la plateforme.
- [Agence Nationale de la Cybersécurité](#)
Garantie de la conformité réglementaire de la sécurité des systèmes d'information de la société prestataire de crowdfunding.
- [Banques/Office National des postes](#)
Versement des fonds collectés via la plateforme de crowdfunding vers un compte bancaire ou un compte à l'office National

Une loi particulièrement axée sur la protection des utilisateurs et l'encadrement des activités - Tunisie



Loi n° 2020 - 37 du 6 Août 2020, relative au crowdfunding (1/2)

Dispositions générales

- Conditions de mise en place d'une plateforme de crowdfunding
- Règles de fonctionnement et activités des plateformes de CF
- Exigences sur le système de gouvernance de la société CF

Obligations

- Identification (KYC) des contributeurs et bénéficiaires
- Evaluation des projets
- Evaluation de leurs capacités financières
- Gestion des conflits d'intérêts, des règles de bonne conduite et protection des données
- Reporting au régulateur

Conditions d'exercice

- Octroi d'agrément
- Conditions relatives aux projets
- Conditions relatives aux contributions

- Les sociétés CF doivent obligatoirement être créées sous le statut de « société anonyme » avec un capital minimum fixé par décret gouvernemental.
- Interdiction:
 - Une société CF ne peut s'adonner à plus d'une typologie de crowdfunding
 - Cumuler les activités de CF à ceux de crowdfunding
- Fonctionnement de la plateforme CF:
 - Activité principale : l'administration de la plateforme de CF (publication des projets, du contrat type bénéficiaire/contributeur, et l'architecture technique de la plateforme CF).
 - Collecte des fonds uniquement par virement électronique
- La nomination des dirigeants de la société CF doit être validée par le régulateur

- Les plateformes CF ont l'obligation de garantir:
 - L'efficacité du cadre d'identification des porteurs des projets et bénéficiaires
 - La protection des données des contributeurs
 - La gestion des conflits d'intérêts
 - Etc.
- Les sociétés CF ont l'obligation de communiquer au régulateur des rapports sur leurs activités.

- L'exercice du CF est soumis à un agrément accordé par le régulateur. Le régulateur peut retirer l'agrément dans certains cas (Activité non entamée dans les 12 mois qui ont suivi l'octroi d'agrément, interruption de service pendant 12 mois,...)
- Uniquement pour le crowdlending et le crowdequity, une communication au régulateur sur les informations des projets avant publication sur la plateforme.
- Des directives sur la forme des contributions :
 - Crowdfunding: Le montant du don plafonné, la contrepartie ne doit pas être une somme d'argent ou un produit/service lié au projet.
 - Crowdequity: les formes de contribution doivent être des actions ordinaires, des sukouks ou des obligations
 - Crowdlending: le montant du prêt est plafonné, le taux d'intérêt est fixé par décret gouvernemental

Une loi particulièrement axée sur la protection des utilisateurs et l'encadrement des activités - Tunisie



Loi n° 2020 - 37 du 6 Août 2020, relative au crowdfunding (2/2)

Contrôles

- Contrôle obligatoire des activités des sociétés CF par le régulateur compétent

- Les sociétés CF sont soumis au **contrôle du régulateur**: une amende ou un retrait d'agrément peut s'en suivre en cas de non-conformité aux dispositions de la loi
- A l'issu du contrôle, il peut s'en suivre un **retrait d'agrément ou une interruption de service** des activités du crowdfunding dicté par le régulateur en cas de non-respect de la législation
- La décision du retrait de l'agrément fixe **les opérations nécessaires à la liquidation de la société**.

Mesures de précaution

- Soumission aux investigation et enquête LAB - FT
- Anticipation sur les risques d'incidence financières
- Modalités de fermeture des plateformes

- Les sociétés CF sont soumises aux **obligations d'investigation et d'enquête** prévu par la loi relative à la lutte LAB-FT
- La société CF doit conclure un **contrat d'assurance** pour couvrir les incidences financières résultant du manquement aux obligations professionnelles de la société CF.
- La fermeture d'une plateforme suite au retrait d'agrément entraîne le **transfert de ses activités** vers d'autres sociétés CF de même catégorie en vue de protéger les intérêts des contributeurs et porteurs de projets.
- Interdiction de la société prestataire de **contribuer pour un projet publié sur sa plateforme CF ou d'y avoir un intérêt direct** sans avoir informé au préalable les contributeurs

Autres dispositions

- Adhésion obligatoire à l'association professionnelle des sociétés CF
- Sanctions

- Les sociétés CF doivent adhérer constituer une **association professionnelle** pour servir d'intermédiaire entre ses membres et les autorités publiques compétentes sur les questions liées aux activités du crowdfunding:
 - L'adhésion à cette association est **obligatoire**
 - L'association professionnelle instaure le **code déontologique** qui s'imposent à tous ses membres

Des textes réglementaires applicatifs spécifiques à chacune des 3 typologies de crowdfunding - Tunisie



Textes applicatifs

Décrets

Décret n° 2022-765 du 19 octobre 2022, portant réglementation de l'activité de « Crowdfunding » en investissement dans des valeurs mobilières.

Décret n° 2022-766 du 19 octobre 2022 portant organisation de l'activité de « Crowdfunding » en prêts.

Décret n° 2022-767 du 19 octobre 2022 portant organisation de l'activité de « Crowdfunding » en dons et libéralités.

Définition de la liste des éléments nécessaires à la demande d'agrément:

- Programme d'activité (plan d'affaires + Prestations à fournir)
- Preuves de la compétence et qualité des actionnaires et dirigeants
- Détails sur le système de conformité et de contrôle interne
- Contrat d'assurance
- Décision d'acceptation des traitements des données
- Fixation du capital minimum requis de la société CF

Description de la procédure de demande d'agrément:

- Délai de traitement de la demande d'agrément
- Critères de rejet de la demande d'agrément

Définition des limites des contributions

- Plafonnement des montants des contributions
- Plafonnage du taux d'intérêt

Textes applicatifs

Note N°1 de l'ACM (éléments de demande d'agrément)

Note N°2 de l'ACM (modalités de reporting à l'ACM)

Circulaire de la Banque Centrale de Tunisie n°2023-06

Règlement du Conseil du Marché Financier

- Liste des pièces de demande d'agrément
- Les éléments composant le plan d'affaires
- Contenu et périodicité des rapports et documents à remonter à l'ACM

- Liste des documents requis pour la demande d'agrément

- Liste des documents, renseignements et données accompagnant la demande d'agrément
- Les types de modification et leurs conséquences sur l'agrément d'origine
- Les conditions d'investissement: conditions de consultation et d'inscription pour participer aux projets présentés sur une plateforme
- Contenu et périodicité des rapports et documents à remonter au CMF (rapport annuel, note sur l'évolution des projets)

Des initiatives étatiques visant à accélérer l'acculturation au crowdfunding - Tunisie



Facteurs différenciants clés

Exclusion des projets caritatifs

Seuls les projets à but lucratifs réalisés dans le territoire tunisien sont autorisés à collecter les fonds sur une plateforme de crowdfunding. Cette spécificité a pour objectif de se focaliser uniquement sur la vision.

Plafonnement des contributions

La réglementation définit pour chacune des 3 typologies de crowdfunding. Les limites des montants à collecter pour un projet et les montants des contributions.

Sélection stricte des investisseurs

Pour le crowdequity, une autorisation expresse octroyée par la société de crowdfunding (après évaluation de la capacité et de la maturité des investisseurs) est requise avant de participer comme investisseur sur un projet.

Association professionnelle des sociétés de crowdfunding

Adhésion obligatoire à l'association professionnelle des sociétés de crowdfunding. Cette association est dotée d'un code de bonne conduite et sert d'intermédiaire entre les plateformes et les autorités publiques compétentes.

La majorité des plateformes de crowdfunding actives en Tunisie sont des plateformes étrangères - Tunisie



Plateformes de crowdfunding en Tunisie

Plateformes locales



Crowdfunding Tunisia

Portail national de crowdfunding lancé officiellement lors du 1^{er} forum national sur le crowdfunding en Tunisie. Crowdfunding Tunisia permet de réaliser du crowgiving, du crowlending et du crowdequity.



Cha9a9a

Plateforme 100% tunisienne de dons en ligne. Initiée par l'Association Tunisienne des Technologies Digitales fondée en 2017. cha9a9a.tn facilite la collecte de dons pour des projets associatifs portant sur l'engagement social.

Plateformes étrangères



Société basée aux Etats-Unis et opérant en Tunisie depuis 2011.



Première plateforme de crowdfunding du moyen orient lancée en 2013



Société basée aux Etats-Unis et opérant en Tunisie depuis 2012.



Plateforme de dons basée en France et opérant en Tunisie depuis 2009



Société basée aux Etats-Unis et opérant en Tunisie depuis 2012.



Plateforme de dons basée en Tunisie et en France

5. Analyse SWOT

Analyse SWOT

Cette analyse SWOT repose sur les principaux enseignements tirés de l'analyse de l'existant, du benchmark, des entretiens qualitatifs menés et des retours des parties prenantes ayant participé à l'atelier de restitution des enseignements du benchmark.

Ce SWOT a également contribué à la formalisation des recommandations quant à l'approche à retenir et aux prérequis à mettre en œuvre pour formaliser le cadre réglementaire relatif au crowdfunding en RDC.

Il ressort de cette analyse que bien qu'offrant de nombreuses opportunités en cohérence avec la volonté de développer le secteur privé en RDC, le crowdfunding reste un instrument peu connu nécessitant des efforts considérables en termes de sensibilisation et d'éducation des entrepreneurs comme du grand public.

Analyse SWOT

Forces

- Le crowdfunding doit permettre de diversifier les sources de financement et la mobilisation de l'épargne du grand public
- L'instrument apparait comme une alternative aux moyens de financement classiques
- Le recours à des plateformes formelles et professionnelles permettrait d'accéder à un pool de projets qualitatifs (due diligences réalisées par les équipes des plateformes, en amont de la mise en avant sur les plateformes)
- Capacité/facilité à mobiliser des financements sans contrainte géographique (bénéfices associés à l'usage du digital)
- Simplicité d'accès : via les outils digitaux (site internet, application mobile)

Faiblesses

- Fort niveau de méfiance élevé vis-à-vis des instruments digitaux comprenant un volet transactionnel
- Absence de plateformes de crowdfunding locales (de droit local et opérant en RDC)
- Réticence des entrepreneurs à partager leurs idées avec le grand public (peur de l'usurpation de leur idée)

Opportunités

- Instrument permettant de mobiliser l'épargne de la diaspora congolaise et de mobiliser l'épargne locale
- Instrument aligné sur la volonté des pouvoirs publics d'accélérer le développement des startups et MPME en RDC (multiplication des initiatives de renforcement des capacités et de financement des MPME en RDC via les bailleurs de fonds telles que les programmes Pour Elles ou encore TRANSFORME)
- Développement de fintechs locales favorisant l'émergence de nouveaux usages digitaux sur le plan financier (paiement, transactions...)
- Dynamisme des écosystèmes entrepreneuriaux locaux:
 - Existence des structures d'accompagnement (SAEI) crédibles en capacité d'identifier des projets à fort potentiel
 - Partenariats et synergies potentiels à mettre en place sur les différents maillons de la chaîne de valeur entre les banques, les IMF, les émetteurs de monnaie électronique et les fintechs

Menaces

- Absence de cadre réglementaire et de gouvernance régissant l'activité de crowdfunding
- A date, intérêt limité du régulateur pour les questions relatives à la formalisation d'un cadre réglementaire relatif au crowdfunding – le sujet est inscrit sur la feuille de route de la Banque Centrale à horizon mi-2025
- Faible niveau de vulgarisation du crowdfunding en général (tant auprès des investisseurs que des bénéficiaires potentiels)
- Faible taux de pénétration du numérique (22%)
- Faible taux de bancarisation (~8%)
- Faible niveau de maturité entrepreneuriale
- Prééminence des entrepreneurs informels
- Méfiance potentielle du marché (i.e. des investisseurs) quant à la crédibilité des entrepreneurs et de leurs projets

6. Recommendations

Recommandations

Ces recommandations reposent principalement sur les enseignements tirés du benchmark et les entretiens qualitatifs menés.

L'analyse des pays retenus dans le cadre du benchmark a mis en avant différentes approches et bonnes pratiques en matière de formalisation du cadre réglementaire ainsi que les acteurs à inclure à la démarche.

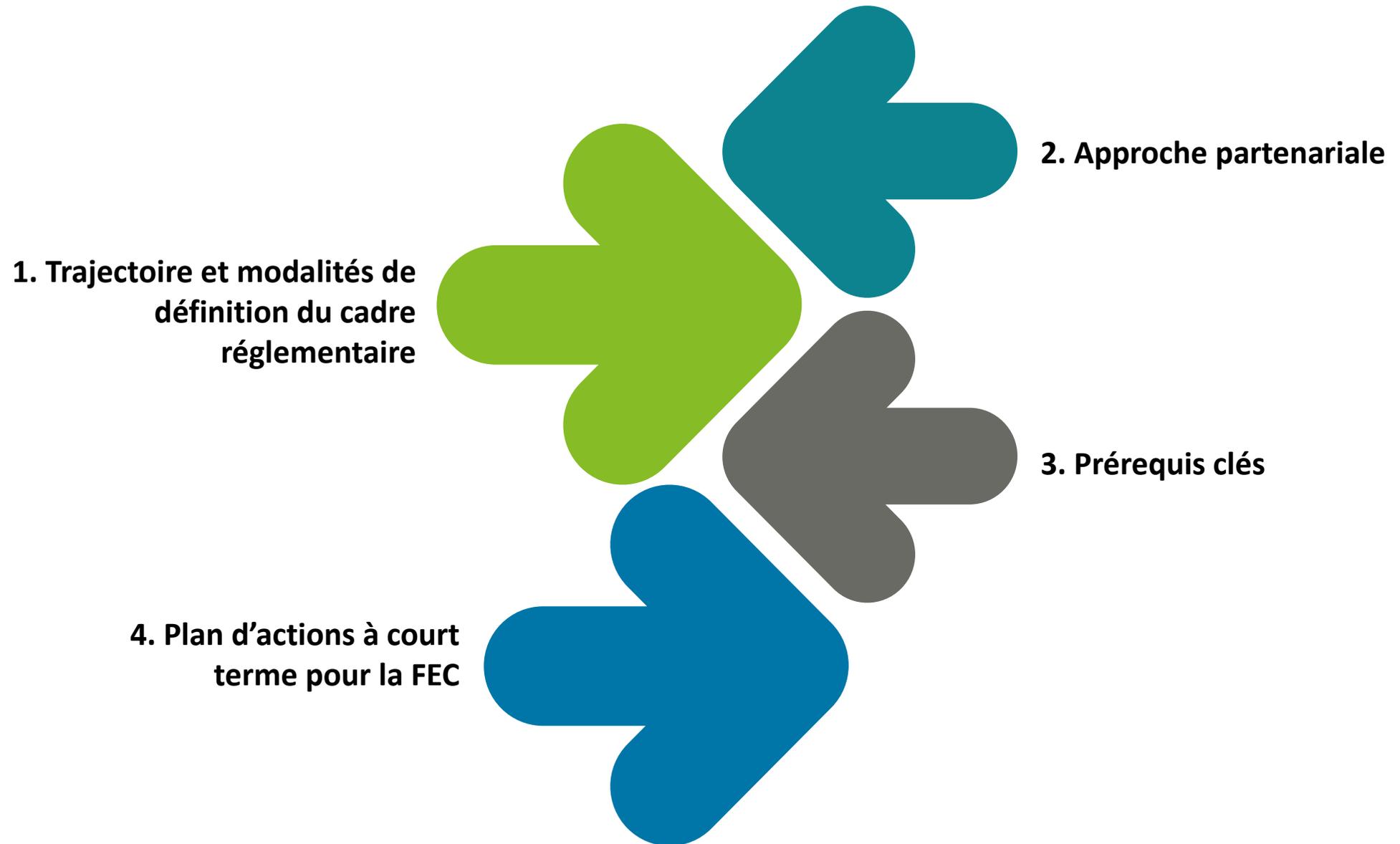
Les entretiens qualitatifs ont quant à eux fourni des éléments contextualisés sur le faible niveau de maturité de la RDC en ce qui concerne les instruments de financement participatif, mettant ainsi en exergue les prérequis à adresser pour amorcer la vulgarisation du crowdfunding.

Ces recommandations ont vocation à proposer à la FEC des éléments de langage et des actions concrètes permettant de faciliter les actions de plaidoyer auprès des acteurs institutionnels en RDC, en particulier le régulateur (Banque Centrale du Congo) ainsi que les Agences et Ministères de tutelle ayant dans leurs attributions le soutien au développement de l'entrepreneuriat et du secteur privé.

Elles visent également à mettre en avant les acteurs clés pertinents à mobiliser ainsi que les initiatives à déployer.

Recommandations

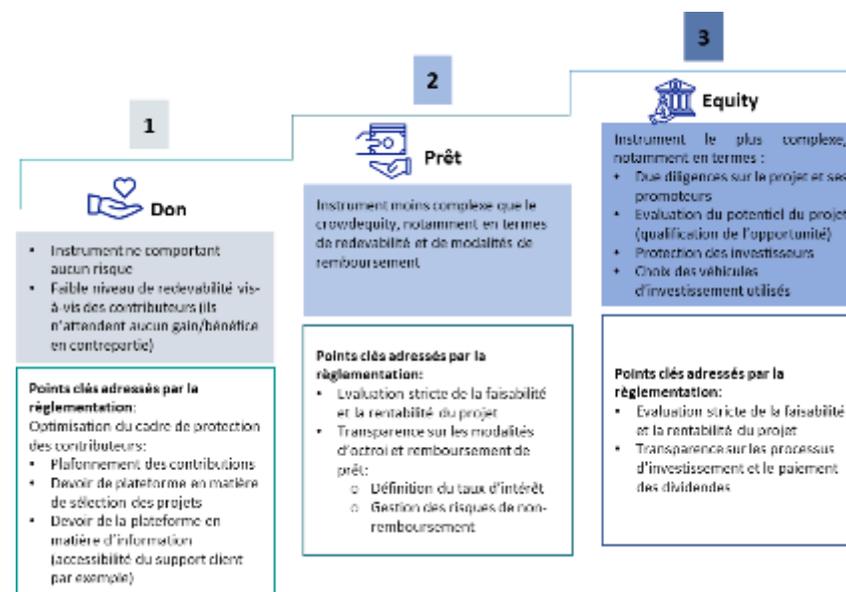
Les recommandations formulées peuvent être classées en 3 catégories.



6.1. Trajectoire et modalités de définition du cadre réglementaire

1. Adopter une démarche progressive en formalisant le cadre réglementaire par typologie d'instrument.

La définition du cadre réglementaire démarre généralement par le don, instrument le plus « simple » à mettre en œuvre, dans la mesure où l'exigence de redevabilité est faible voire inexistante. En effet, le contributeur est plus motivé par son intérêt pour la mission et les valeurs prônées par le projet que par la recherche d'un bénéfice financier. Le régulateur poursuit ensuite par la formalisation du cadre réglementaire relatif au prêt, en définissant : les modalités d'octroi de la licence requise pour pouvoir opérer une plateforme, les modalités de qualification des projets (sourcing des projets), les spécificités en matière de contribution (plafonnement des investissements par exemple), les modalités de protection des contributeurs ou encore les exigences en matière de reporting. Le cadre relatif à l'investissement en capital, instrument le plus complexe, est le plus souvent défini en dernier. Le cadre relatif au crowdequity reprend les mêmes dimensions que le don mais avec des spécificités qui lui sont propres (montant du ticket maximum d'investissement par exemple). De plus, dans les pays où une activité de marchés de capitaux existe, la gouvernance du crowdequity est portée par l'entité en charge de la régulation des marchés financiers.



2. Développer une **régulation agile et « pro-innovation »** favorable aux start-ups ,entrepreneurs et fintech.

Cette dynamique se traduit d'abord au sein du régulateur par des évolutions, que ce soit en termes d'organisation ou de services proposés spécifiquement pour les opérateurs de plateformes.

Ces **changements intrinsèques** au régulateur relèvent notamment de l'**évolution de son organigramme** avec la mise en place d'une équipe dédiée aux instruments financiers digitaux ou l'ajout de ce périmètre à une direction existante (évolution organisationnelle).

Dans les environnements matures qui allient activité bancaire et activité de marchés de capitaux, les régulateurs supervisant chacune de ces activités définissent également leurs **responsabilités respectives dans la supervision des différents instruments** de crowdfunding, avec une séparation des rôles et responsabilités claires entre la Banque Centrale et l'Autorité de gestion des marchés financiers.

Cette dynamique d'ouverture se traduit également par la mise en place d'une série de **services à destination des opérateurs de plateformes** :



Canaux d'assistance dédiés

- Numéros d'appel (hotline)
- Chaîne WhatsApp dédiée (innovation récemment lancée par le régulateur au Ghana)



Mécanismes de renforcement des capacités

- Sessions de formation dédiées aux opérateurs de plateformes : présentation des exigences réglementaires (en termes de protection des contributeurs, protection des données, reporting)



Bac à sable réglementaire

- Approche itérative : test de la robustesse technique et de la rentabilité des plateformes de financements participatif avant lancement à grande échelle
- Co-construction et/ou identification des axes d'évolution du cadre réglementaire existant

Focus sur la notion de bac à sable réglementaire, qui semble être un mécanisme particulièrement pertinent afin de tester l'appétence des acteurs locaux pour le crowdfunding

Piliers de la mise en œuvre d'un bac à sable réglementaire

Prérequis : assurer le mandat statutaire du régulateur et son habilitation à mettre en place un bac à sable :

- Faut-il un changement législatif ?
- Le bac à sable est justifié comme une extension admissible du pouvoir discrétionnaire du régulateur ?

Composante	Description	Critères envisageables	Cadre juridique associé
Eligibilité	Définir qui intégrer dans le bac à sable Les conditions d'éligibilité doivent être clairement définies afin de garantir des conditions de concurrence équitables pour tous les acteurs du marché	<ul style="list-style-type: none"> • Réservé aux acteurs historiques • Réservé aux nouveaux arrivants • Ouvert aux prestataires de services non financiers 	<ul style="list-style-type: none"> • Entités agréées ou autrement autorisées officiellement • Entités en dehors du cadre réglementaire • Prestataires de services non financiers
Gouvernance	Définir le modèle opérationnel du bac à sable : organisation, rôles et responsabilités, principaux outils	<ul style="list-style-type: none"> • Département dédié au bac à sable • Logique « hub and spoke » : un interlocuteur unique gère le bac à sable, en coordination avec diverses unités du régulateur 	N/A
Echéancier	<ul style="list-style-type: none"> • Durée du processus d'admission • Durée de la période d'admission au bac à sable (durée de réalisation des tests) 	<ul style="list-style-type: none"> • Admission périodique (logique de cohorte) • Admission permanente (sans limite de temps) • Période de tests allant de 3 à 36 mois 	N/A
Périmètre des tests	<ul style="list-style-type: none"> • Nature des tests autorisés • Encadrement des tests notamment en termes de : périmètre, échelle et mode opératoire afin d'encadrer les activités et minimiser les potentiels risques 	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre de clients • Nombre de transactions • Volume de transactions • Périmètre géographique 	<ul style="list-style-type: none"> • Respect des restrictions et exigences imposées par la loi qui ne relèvent pas du pouvoir discrétionnaire d'un régulateur • Mesures visant à traiter les risques potentiels pour les consommateurs, même en cas d'assouplissement possible
Modalités de sortie	Peut comprendre : <ul style="list-style-type: none"> • Évaluation des résultats des tests • Analyse des indicateurs clés de la phase de test • Prise en compte des enseignements et leçons tirés et amendement du cadre réglementaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Caractère concluant ou non des tests • Nombre de firmes agréées par le régulateur à l'issue du test • Impacts en termes d'évolution du cadre réglementaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Octroi d'une licence (entités ayant réussi le test du bac à sable) • Octroi d'un autre type d'autorisation d'opérer sur le marché • Changement réglementaire mis en œuvre

3. Promouvoir la **transparence et l'équité** au travers de 3 principaux leviers :

- La définition d'exigences précises en matière de **protection des données collectées par la plateforme**
- La formalisation **d'exigences en matière de suivi et évaluation des plateformes** et leur traduction en indicateurs et outils de reporting
- L'adoption d'une approche alliant pragmatisme et souplesse dans le suivi de la mise en conformité des acteurs vis-à-vis de ces règles, notamment au travers de :
 - la mise en place d'une période de grâce (durée à définir) permettant aux opérateurs de plateformes de se mettre en conformité vis-à-vis des exigences du régulateur;
 - et la mise en place de dispositifs d'accompagnement et de renforcement des capacités des opérateurs de plateformes (formations, numéros d'appels dédiés, FAQ, groupes WhatsApp et autres canaux d'interactions privilégiés créés par le régulateur et destinés aux opérateurs de plateformes).

4. Favoriser le développement des plateformes de crowdfunding spécifiques à l'entrepreneuriat féminin.

Favoriser le développement des plateformes de crowdfunding spécifiques à l'entrepreneuriat féminin.

A l'échelle mondiale, seulement 3% des femmes font appel au crowdfunding pour financer leur projet. La mise en place de plateformes dédiées aux femmes vise à renforcer le rôle du crowdfunding comme accélérateur du développement de l'entrepreneuriat féminin tout en affirmant les femmes et leur potentiel créateur.

Les travaux menés dans le cadre du benchmark ont mis en évidence la volonté des pays de réaliser des **pilotes de développement de plateformes et de lancement de campagnes de crowdfunding** selon une approche ciblée :

- en termes de secteurs (agriculture au Ghana par exemple)
- et/ou en termes de bénéficiaires visés (jeunes, femmes)

Ces plateformes doivent s'appuyer sur l'écosystème existant. Cette démarche repose principalement sur l'identification de synergies avec :

- Les **réseaux (formels et informels) de femmes** : ONG œuvrant pour l'autonomisation des femmes, associations de femmes, fédérations de femmes entrepreneurs, coopératives de femmes, réseaux féminins de business angels, incubateurs de femmes (à l'instar de Pull'Up de la FEC)
- Les **acteurs institutionnels** actifs dans la promotion du leadership féminin : Ministère du Genre, Famille et Enfants, Conseiller spécial du chef de l'Etat sur les questions de genre
- Les **programmes et initiatives en faveur du leadership féminin** : il est par exemple possible d'envisager des synergies entre le lancement de campagnes de crowdfunding pilotes et les activités « Soutien aux Femmes » ou le Concours de Plans d'Affaires (COPA) mis en œuvre dans le cadre du programme TRANSFORME. Les entrepreneures accompagnées dans le cadre du programme pourraient constituer un vivier de candidates éligibles à la mobilisation de de financements via les plateformes.



- Le Projet d'autonomisation des femmes entrepreneures et mise à niveau des petites et moyennes entreprises pour la transformation économique et l'emploi en RDC, « TRANSFORME RDC » en sigle, est une initiative du gouvernement de la RDC, en partenariat avec la Banque mondiale, pour appuyer l'entrepreneuriat dans les secteurs productifs.
- Il est basé sur la Stratégie nationale de développement des PME que le gouvernement a mise sur pied pour transformer l'économie de la RDC par la diversification de sa production.
- L'objectif de développement du TRANSFORME est d'améliorer la croissance et la création d'emplois des MPME nouvelles et existantes en particulier détenues par des femmes, dans des zones géographiques ciblées (Kinshasa, Matadi, Bukavu, Goma, Bunia, Mbuji-Mayi et Kananga).
- TRANSFORME intervient après l'implémentation du PADMPME (Projet d'appui au développement des micro, petites et moyennes entreprises) qui a servi de pilote à la Stratégie nationale de développement des PME mise au jour en 2016.

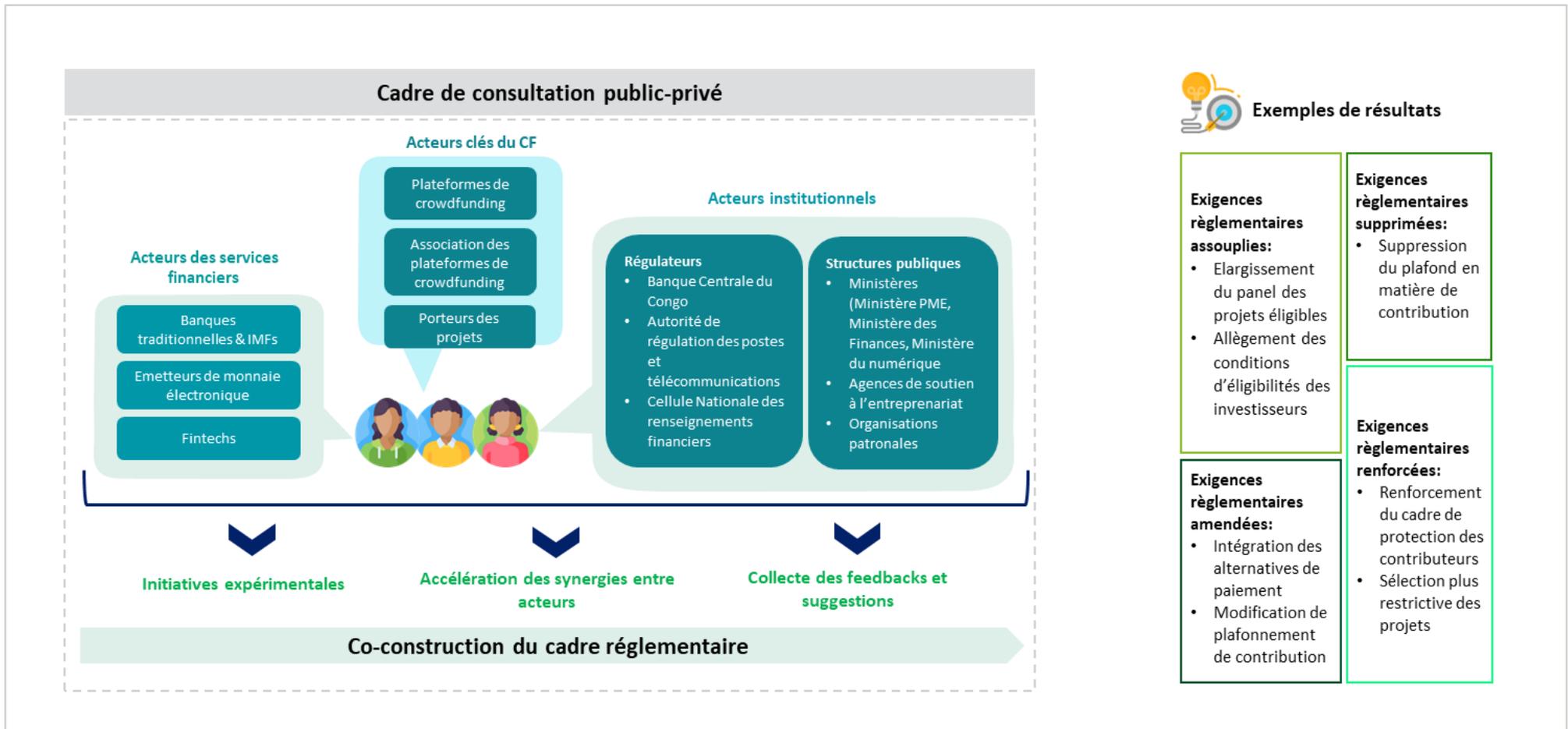
6.2. Approche partenariale

5. Opter pour une approche reposant sur le **dialogue public-privé** afin de définir un cadre réglementaire adapté aux modèles opérationnel et économique des plateformes locales.

Les régulateurs du secteur financier (bancaire et activités de marchés de capitaux) constitue la pierre angulaire dans la formalisation du cadre réglementaire relatif au crowdfunding. Le benchmark a mis en avant leur rôle critique. En effet, ils impulsent la dynamique et associent progressivement 4 typologies d'acteurs

- **Bailleurs de fonds :**
 - appui technique et financier
 - identification de synergies avec d'autres initiatives en adhésions fortes (programmes axés « investment readiness » ou « access to finance »)
- **Fintechs locales:**
 - collecte de leurs difficultés et attentes
 - mise en place d'approches « test and learn » permettant de réaliser des pilotes et de définir conjointement un cadre réglementaire adapté qui ne soit ni trop restrictif ni laxiste
 - renforcement des synergies entre les fintechs
- **Fintech panafricaines ou internationales :**
 - apport d'expertise technique et de bonnes pratiques
 - transfert de compétences
 - renforcement des synergies (réalisation de pilotes)
- **Autres acteurs institutionnels** dont le périmètre d'interventions recouvre une composante « entrepreneuriat et développement du secteur privé » :
 - vulgarisation de la notion de crowdfunding
 - identification de synergies avec les initiatives qu'ils mènent en faveur des MPME

Illustration de la dynamique « agilité et dialogue public-privé »



Exemples de résultats

Exigences réglementaires assouplies:

- Elargissement du panel des projets éligibles
- Allègement des conditions d'éligibilités des investisseurs

Exigences réglementaires supprimées:

- Suppression du plafond en matière de contribution

Exigences réglementaires amendées:

- Intégration des alternatives de paiement
- Modification de plafonnement de contribution

Exigences réglementaires renforcées:

- Renforcement du cadre de protection des contributeurs
- Sélection plus restrictive des projets

6. Capitaliser sur le soutien des partenaires techniques et financiers pour accompagner la définition et l'opérationnalisation du cadre réglementaire et commencer par un projet pilote ciblant une région ou un secteur d'activité spécifique.

Les partenaires techniques et financiers permettent au régulateur d'inscrire la formalisation du cadre réglementaire dans une perspective de long-terme.

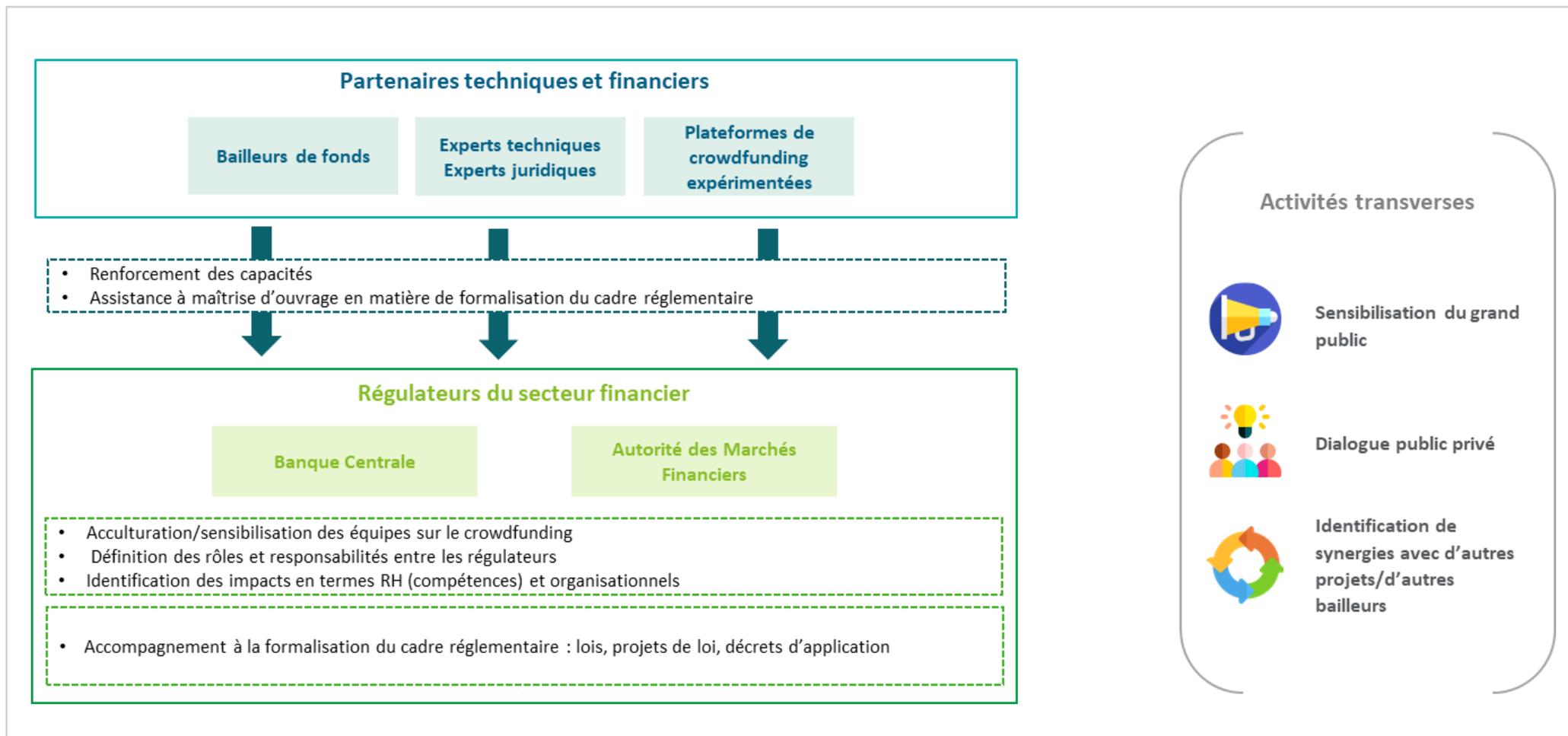
Ces derniers permettent d'adopter une **approche holistique allant au-delà de la simple formalisation du cadre réglementaire**. En effet, au travers de leurs mécanismes d'intervention et de leurs partenaires (autres bailleurs, partenaires technologiques, partenaires institutionnels) ils permettent de mener un ensemble d'activités complémentaires, notamment :

- L'identification de bonnes pratiques;
- La mise en place de campagnes de communication et de sensibilisation visant à vulgariser la notion de crowdfunding tant auprès des investisseurs que des bénéficiaires potentiels;
- Le renforcement des capacités du régulateur: montée en compétences des équipes en matière de compréhension des différents instruments de crowdfunding, identification des impacts que ce soit en termes de gouvernance ou de modèle opérationnels;
- La mobilisation de partenaire technologiques matures;
- Et Le financement de pilotes.

L'adoption d'une approche « test and learn » au travers de la réalisation de pilotes permet d'expérimenter la pratique du crowdfunding à petite échelle : sur une durée limitée, auprès d'un nombre restreint d'acteurs sélectionnés pour les expertises ou leur approche innovante et au bénéfice d'une cible bien définie (typologie de porteur de projet spécifique, les femmes ou les jeunes par exemple et/ou secteur d'activité précis).

Cette approche permet de capitaliser sur les résultats atteints et les leçons apprises en vue du déploiement généralisé du cadre réglementaire. Elle permet également d'éprouver la pertinence des partenariats mis en place ou à mettre en place.

Illustration des bénéfices associés à la mobilisation de partenaires techniques et financiers



7. Mettre en place des **partenariats stratégiques** permettant de mobiliser l'épargne de la diaspora.

D'après le ministère des affaires étrangères, les ressortissants congolais vivant à l'étranger seraient plus de 16 millions, dont près de 12 millions auraient acquis une nationalité étrangère*.

Le crowdfunding représente un autre moyen de captation de la manne économique que représente cette diaspora dont les transferts de fonds représentent 4% du PIB du pays et sont chiffrés à près de 1,4 milliards de dollars par an.

Une telle approche permettrait de capitaliser sur 4 grands bénéficiaires :

- Diversifier les sources de financement des MPME, en mobilisant et valorisant l'épargne de la classe moyenne et de la diaspora congolaise;
- Accélérer le développement de MPME et maximiser leur impact sur le développement local ;
- Eduquer financièrement la classe moyenne et la diaspora congolaise à l'épargne et à l'investissement ;
- Structurer et rendre lisible le cadre de l'investissement de la diaspora dans le développement local, pour mobiliser davantage de fonds privés et investir dans un nombre croissant de projets

La formalisation de ces partenariats avec les réseaux de la diaspora congolaise peut cibler différentes typologies d'acteurs :

Club d'affaires

Réseau de business
angels

Associations
communautaires

**Source : Jeune Afrique*

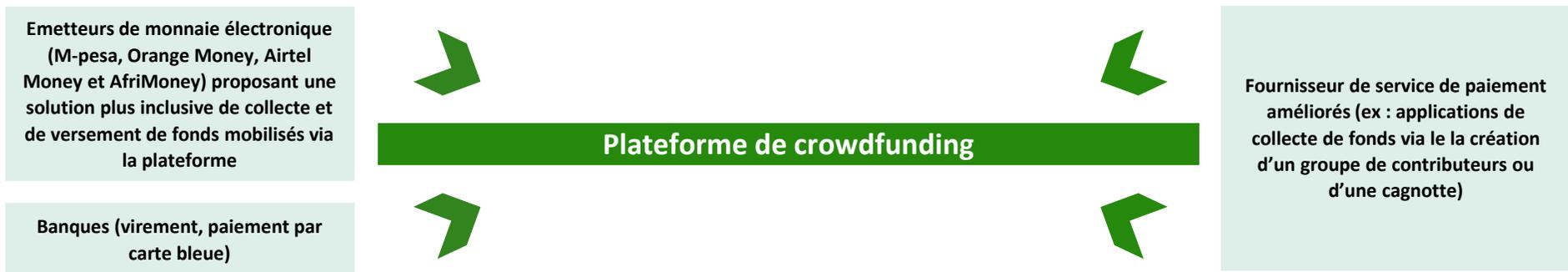
***Source : Banque Mondiale*

6.3. Prérequis de mise en œuvre clés

8. Pallier le faible niveau d'inclusion financière en adoptant une réglementation qui permet l'utilisation des différentes solutions pour la collecte/le versement de fonds dans le cadre d'une campagne de crowdfunding

La RDC affiche un taux de bancarisation estimé à 6%*, ce qui témoigne de l'accès encore très limité des populations aux moyens de paiement bancaires classiques. Cependant, comme dans la plupart des pays africains, le mobile money représente une alternative de plus en plus utilisée. D'après les statistiques de l'Autorité de régulation de la poste et des télécommunications du Congo (ARPTC), le nombre d'abonnements aux services financiers mobiles en RDC est passé de 6,59 millions en 2020 à 21,67 millions en 2023, soit une augmentation de 228,8% en trois ans. Le taux de pénétration de l'argent mobile est également passé de 7,5% à 22,8%. De ce fait, l'adoption de mécanismes de collecte ou de versement qui, bien que reposant sur une interface digitale, s'avèrent compatibles avec différentes solutions de paiement, contribuerait à accélérer l'adoption du crowdfunding.

Cette approche serait également un vecteur de collaboration et de partenariats entre différentes typologies d'acteurs : émetteurs de monnaie électronique, acteurs bancaires classiques et les fintechs (fintechs proposant des services financiers numériques, fintechs dédiées au financement participatif, fintechs spécialisées dans la conception de plateformes digitales dédiées aux services financiers).



*Source : Banque Mondiale

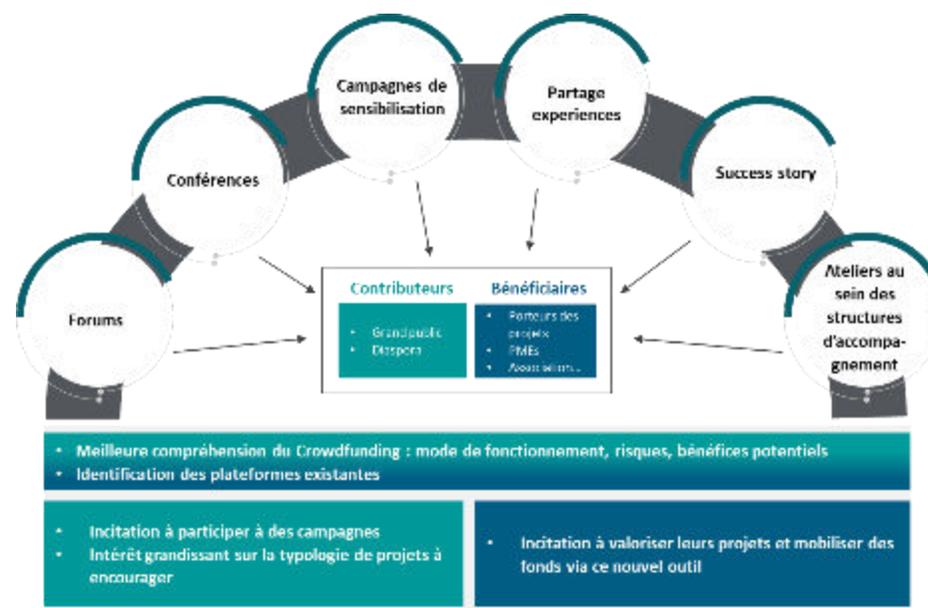
9. Réaliser des actions de vulgarisation du crowdfunding tant auprès des contributeurs potentiels (grand public, diaspora congolaise) que des bénéficiaires cibles (entrepreneurs, ONG, associations, etc.). Développer des formations à l'éducation financière pour les promoteurs de projets mais également auprès d'investisseurs potentiels.

Ce volet de sensibilisation et de communication constitue un préalable à l'adoption du crowdfunding en RDC.

Il s'agit notamment de :

- présenter le crowdfunding et les caractéristiques des différents instruments qu'il recouvre;
- valoriser les bénéfices associés au recours au crowdfunding;
- mettre en avant des « success stories » d'entrepreneurs ayant eu recours au crowdfunding comme moyen de financement.

Une fois de plus, le régulateur joue un rôle critique dans cette dynamique de promotion du crowdfunding. Il doit bien évidemment s'associer aux acteurs pertinents de l'écosystème notamment les fintechs mais aussi les relais lui permettant d'atteindre les bénéficiaires ciblés (notamment en collaborant avec des organisations patronales ou encore des incubateurs.



Typologie d'actions pertinentes à mettre en œuvre

10. Favoriser un environnement fiscal favorable et simplifier les procédures.

La fiscalité peut constituer un **levier d'attractivité du crowdfunding**, tant auprès des **contributeurs** que des **bénéficiaires**. Les pouvoirs publics congolais peuvent par exemple décider de mettre place des incitations fiscales spécifiques ou capitaliser sur les incitations existantes en définissant des durées d'application plus favorables aux acteurs mobilisant du financement via le crowdfunding.

En ce qui concerne les contributeurs, afin d'accélérer la mobilisation de l'épargne publique locale, la RDC pourrait par exemple alléger la fiscalité de l'épargne spécifiquement pour les outils de crowdfunding.

Code des Investissements (Loi n°004/2002 du 21/2/2002) - Exemples d'avantages spécifiques dont les PME et PMI bénéficient et dont la durée d'application pourrait être revue dans les cas précis de recours au crowdfunding :



- Exonération des droits d'entrée des équipements et autres matériels de seconde main ;
- Autorisation d'une part, à déduire de leur bénéfice imposable, les sommes dépensées au titre de formation, de perfectionnement du chef d'entreprise ou de son personnel, de protection et conservation de la nature ; et d'autre part, à calculer leurs amortissements selon un mode dégressif.

11. Mettre en place des actions de sensibilisation ciblant spécifiquement les femmes entrepreneures.

Les conditions des prêts sont plus favorables aux hommes qu'aux femmes. En effet, les femmes se voient plus souvent refuser un prêt bancaire que les hommes. Cette discrimination constitue un réel handicap économique pour l'entrepreneuriat féminin. Or, l'accès au financement représente le principal frein dans la mise en place des projets portés par les femmes. Elles présentent des plans de financement plus modestes et les montants qui leur sont prêtés restent inférieurs à ceux accordés aux hommes. En RDC, du fait de la petitesse ou du niveau limité de rentabilité de leur activité, les femmes pâtissent également du manque de garanties mobilisables comme collatéral pour l'obtention de financement.

Il s'agit ici de promouvoir spécifiquement le crowdfunding auprès des entrepreneures. Le succès d'une telle démarche repose sur :

- l'identification de relais efficaces permettant d'atteindre la cible
- la mise en place d'actions spécifiques, que se soit en termes de communication, de mise en avant d'entrepreneures ayant mobilisé du financement via la crowdfunding ou encore de valorisation de plateformes de crowdfunding dédiées aux femmes.

Typologie de relais pertinents :

Fédérations patronales :
commissions dédiées aux
femmes

Associations/coopérati-
ves de femmes
(commerçantes par
exemple)

Associations
communautaires de
femmes

Réseaux
d'investissements dédiés
aux femmes

Médias ciblant le public
féminin

Activistes; leaders
d'opinion et autorités
militant en faveur de la
cause féminine

6.4. Plan d'actions à court terme pour la FEC

12. Organiser des sessions de sensibilisation auprès du grand public (1/2)

Ces sessions peuvent s'inscrire dans une stratégie globale de valorisation du crowdfunding. Elles visent à vulgariser la notion de crowdfunding auprès du plus grand nombre : contributeurs et bénéficiaires potentiels.

1) Objectifs des Sessions

- Compréhension générale: Faire découvrir au public ce qu'est le crowdfunding.
- Éducation: expliquer le fonctionnement des différents instruments de crowdfunding et présenter des exemples concrets de campagnes réussies (success stories et partage d'expérience d'entrepreneurs)
- Présentation des principes de fonctionnement d'une campagne de crowdfunding

2) Public Cible

- Entrepreneurs (startups, MPME, PME) cherchant à mobiliser du financement pour démarrer ou développer leur entreprise.
- Investisseurs potentiels : individus disposés à mobiliser leur épargne au profit de l'entrepreneur à la recherche de capital ou de dette
- Grand Public: toute personne sensible à la dynamique entrepreneuriale et/ou à la recherche de véhicules de placement de son épargne

3) Mode opératoire

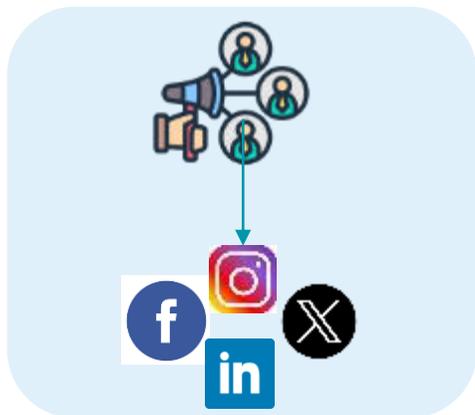
- Ciblage des centres urbains particulièrement dynamiques en termes d'entrepreneuriat : Kinshasa, Lubumbashi et Goma par exemple
- Choix d'un format de session court, interactif et dynamique
- Développement d'une approche partenariale grâce à l'organisation des sessions avec des acteurs de l'écosystème :
 - Intervenants : fintechs, PME, plateforme de crowdfunding (plateformes kényanes par exemple)
 - Localisation au sein de structures d'accompagnement (Silikin Village par exemple, Itot Africa, Ingenious City, Accelerator Lab du PNUD)

12. Organiser des sessions de sensibilisation auprès du grand public (2/2)

4) Modalités de promotion des sessions : campagnes via les réseaux sociaux, partenariats à valeur ajoutée (incubateurs, espaces de coworking, chambres de commerce pour attirer plus de participants)

5) Suivi et Évaluation

- Feedback: recueillir les retours des participants via des questionnaires post-événements.
- Amélioration continue: utiliser les feedbacks et les leçons apprises pour améliorer les sessions (contenu, durée, modalités d'animation...)
- Constitution d'une base de données de bénéficiaires/contributeurs potentiels



Promouvoir les campagnes de sensibilisation auprès du grand public via les réseaux sociaux



Mobiliser un public diversifié pour les sessions (entrepreneurs, femmes, jeunes, grand public potentiels investisseurs)



Présenter de façon pédagogique et accessible les principes du crowdfunding et mettre en avant les bénéfices associés

13. Discuter des Mécanismes de Crowdfunding pour les MPME et Start-ups en RDC avec la Direction Générale des Impôts

Le financement participatif (crowdfunding) pourrait être un outil stratégique pour soutenir les MPME et les start-ups en République Démocratique du Congo (RDC). Cependant, pour que ces mécanismes soient pleinement efficaces, il est essentiel d'engager un dialogue constructif avec la Direction Générale des Impôts (DGI) afin d'aborder les questions fiscales qui en découlent.

- **Clarification des Règles Fiscales** : Établir des lignes directrices claires pour le traitement fiscal des différents types de crowdfunding afin d'éviter la confusion pour les entrepreneurs et les investisseurs.
- **Système de Déclaration** : Développer un système de déclaration simple et accessible pour les entreprises et les plateformes de crowdfunding, facilitant la conformité fiscale.
- **Incitations Fiscales** : Discuter de la possibilité d'introduire des incitations fiscales pour les investisseurs, telles que des réductions d'impôt, afin de stimuler l'engagement dans les start-ups et MPME.
- **Mesures de Soutien** : Envisager des exonérations fiscales temporaires ou des subventions pour les projets de crowdfunding qui répondent à des objectifs économiques ou sociaux spécifiques.
- **Formation et Sensibilisation** : Collaborer avec la DGI pour organiser des sessions de formation à destination des entrepreneurs sur les obligations fiscales liées au crowdfunding.
- **Réglementation et Conformité** : Discuter de la nécessité d'une réglementation spécifique pour les plateformes de crowdfunding afin d'assurer leur fonctionnement dans un cadre légal transparent et responsable.

Pour maximiser l'impact du crowdfunding sur le développement des MPME et des start-ups en RDC, il est crucial d'engager la Direction Générale des Impôts dans une discussion proactive sur les questions fiscales. Cela permettra non seulement d'établir un cadre fiscal clair et équitable, mais également d'encourager une culture entrepreneuriale dynamique qui pourra bénéficier à l'économie du pays. Un partenariat entre la DGI, les plateformes de crowdfunding et les entrepreneurs sera essentiel pour créer un environnement propice à l'innovation et à la croissance.

14. Adopter une démarche proactive vis-à-vis du régulateur en l'assistant dans la structuration des mécanismes de supervision du crowdfunding en RDC

La Banque Centrale du Congo (BCC) a inscrit la réflexion sur les mécanismes de supervision du crowdfunding sur sa feuille de route stratégique.

Dans ce contexte, la FEC pourrait **se positionner en support du régulateur** en mettant notamment en avant : (i) sa **capacité à fédérer les acteurs de l'écosystème** (entrepreneurs, fintech) et (ii) sa **capacité à mobiliser des partenaires techniques et financiers** (à l'instar de la Facilité ICR) qui pourraient proposer une assistance technique et accélérer la formalisation du cadre juridique relatif au crowdfunding.

Différentes actions envisageables :

1. Au niveau du régulateur :

- Synthétiser l'étude et en partager les principales conclusions à la BCC
- Proposer à la BCC un « plan d'action crowdfunding détaillé » présentant les principaux chantiers à instruire : sensibilisation et communication (au sein de la BBC et du grand public), renforcement des capacités des équipes de la BCC, consultation des parties prenantes pertinentes, mobilisation de partenaires techniques et financiers pour accompagner la démarche (mobilisation d'expertise, organisation de learning expéditions...), rédaction conjointe d'un projet de décret d'application pour un instrument (le don par exemple)
- Proposer à la BCC de l'aider dans la mise en place et la gestion d'un groupe de travail pour accompagner ses équipes dans la formalisation du cadre réglementaire du crowdfunding .

2. Au niveau des acteurs de l'écosystème « tech » et financier de la RDC :

- Identifier et approcher les partenaires pertinents à associer à la démarche de formalisation du cadre réglementaire relatif au crowdfunding
- Définir le mode de collaboration l'écosystème, en cohérence avec les actions menées auprès de la BCC



7. Conclusion générale

La formalisation du cadre réglementaire relatif au crowdfunding en RDC nécessite de tester l'appétence du marché pour ces instrument mais aussi que le régulateur se saisisse du sujet (1/3)

La formalisation du cadre réglementaire relatif au crowdfunding est un processus progressif qui doit reposer sur la collaboration entre le régulateur et les acteurs de l'écosystème du financement et de l'entrepreneuriat en RDC.

Les instruments de financement participatif , comme le crowdfunding peuvent constituer une alternative pertinente aux outils de financements traditionnels, que ce soit en termes de facilité de mobilisation ou d'accessibilité via les canaux digitaux.

Néanmoins, au-delà de l'absence d'un cadre réglementaire formalisé, **il convient de considérer trois prérequis indispensables :**

- (i) accompagner l'émergence de plateformes locales;
- (ii) réduire les fortes disparités en termes d'accès au numérique, accélérer l'inclusion financière;
- (iii) et enfin restaurer le capital confiance du grand public vis-à-vis des initiatives d'appel à mobilisation de l'épargne publique du fait de nombreuses expériences s'étant avérées frauduleuses.

Les bailleurs de fonds s'illustrent comme des partenaires indispensables des régulateurs. Ils jouent un rôle d'accélérateur clés de la formalisation du cadre réglementaire au travers de différents mécanismes :

- Financement des travaux de rédaction des lois ou décrets d'application
- Mobilisation d'expertises, qu'il s'agisse de compétences sur le plan réglementaire (rédaction des textes), technologique ou à des fins de renforcement des capacités du régulateur
- Contribution à la mobilisation des parties prenantes de l'écosystème

La formalisation du cadre réglementaire relatif au crowdfunding en RDC nécessite de tester l'appétence du marché pour ces instrument mais aussi que le régulateur se saisisse du sujet (2/3)

L'approche doit traduire la volonté des pouvoirs publics d'accélérer la vulgarisation des instruments de **financement participatif** et de les valoriser comme alternatives aux outils de financements classiques.

Cette démarche est généralement impulsée par les acteurs en charge de la régulation des activités bancaires.

Dans les environnements les plus matures, la supervision des activités de crowdfunding est assurée conjointement par le régulateur du secteur bancaire et le régulateur des marchés de capitaux.

De même, le dynamisme de l'écosystème tech permet d'accélérer la formalisation du cadre réglementaire, que ce soit par la consultation des fintechs et autres acteurs de l'innovation financière (consultations, ateliers) ou leur mobilisation dans la réalisation d'expériences pilotes.

Aujourd'hui, la Banque Centrale du Congo se consacre aujourd'hui à ses missions historiques :

- définition et de pilotage de la politique monétaire;
- définition de la réglementation et du contrôle des Établissements de Crédit et des institutions de Microfinance;
- et gestion des réserves de change.

En cohérence avec sa feuille de route stratégique, le régulateur a cependant inscrit la réflexion sur les instruments de financement participatifs dans ses priorités à horizon mi-2025.

La formalisation du cadre réglementaire relatif au crowdfunding en RDC nécessite de tester l'appétence du marché pour ces instrument mais aussi que le régulateur se saisisse du sujet (3/3)

D'ici là, les acteurs de l'écosystème entrepreneurial se doivent d'être force de proposition, à l'instar des actions déjà menées en faveur de la mise en application du start-up Act. Leurs actions peuvent s'articuler autour de trois piliers clés :

- déployer une campagne d'information grand public sur le crowdfunding;
- élaborer un « plan d'action crowdfunding détaillé » présentant les principaux chantiers à instruire en vue de formaliser le cadre réglementaire relatifs à ces instruments
- définir le mode opératoire de cette approche de dialogue public-privé (quels acteurs du privé mobiliser ? Pour quelle valeur ajoutée ? Quelle gouvernance et interactions avec le régulateur ?).

Dans le contexte de la RDC, qui se caractérise par son faible niveau de maturité tant en matière de digital que d'inclusion financière, le succès du crowdfunding fait face à de nombreux défis.

En effet, avant même de formaliser le cadre réglementaire relatif à l'activité, **il convient de travailler en amont sur : l'évaluation des capacités du marché** (quantité et qualité des acteurs tech locaux), **les facteurs clés de mobilisation et d'accompagnement des potentiels contributeurs et bénéficiaires**, **le faible taux de pénétration du numérique** (22%), **le faible taux de bancarisation** (~8%), **la prééminence des entrepreneurs informels** ainsi que **le niveau élevé de méfiance potentielle du marché** quant à la crédibilité des entrepreneurs et de leurs projets.

D'autres instruments tels que le capital patient (encore appelé capital catalytique) ou les fonds d'accélération apparaissent comme des alternatives intéressantes pour débloquer des financements supplémentaires visant soutenir les initiatives d'investissement d'impact en RDC.