



LA POLITIQUE DE FINANCEMENT DES START-UPS DU MALI : CAS DE BAMAKO

Dr Aliou Boubou SIDIBE

Enseignant chercheur à l'Institut Universitaire de Gestion. Spécialité : GRH – Stratégies & Management des Organisations. Centre Universitaire de Recherche en Économie et Science Sociale (CURES). Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako-Mali, Afrique de l'Ouest.

Lamine TRAORE

Doctorant à l'Université Cheikh Anta Diop de Dakar. Spécialité : Macro économie ouverte. Laboratoire de recherche sur les institutions et la croissance (LINC).

TRAORE Sékou

Doctorant en Sciences de Gestion, Institut de Pédagogie Universitaire de Bamako (IPU)
Centre Universitaire de Recherche en Économie et Science Sociale (CURES).
Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako-Mali, Afrique de l'Ouest

Résumé : Un projet de start-up se distingue par son caractère de fort potentiel de croissance. Sa création s'accompagne de véritables perspectives de développement rapide et à grande échelle. Créer une startup diffère alors des autres projets entrepreneuriaux par son fondement, ses objectifs, les outils de son développement et sa mise en œuvre. Il est d'une importance primordiale pour un porteur de projet de maîtriser les notions en relation avec le développement d'idées de start-up et le processus de création de cette dernière ainsi que les moyens de financement classiques mis en disposition et les nouvelles formes de financements modernes plus adaptées permises par le développement des nouvelles technologies dans les FinTech, dans ce contexte le présent travail de recherche se fixe trois objectifs spécifiques. Dans un premier, à travers la statistique descriptive, il Identifie les modes de financement des start-ups au Mali. Dans le deuxième, il identifie les modes de financement les plus utilisés à l'aide d'une régression de corrélation bilatérale. En troisième, à l'aide du questionnaire, il identifie les difficultés liées à l'acquisition des emprunts bancaires liées au financement des start-ups.

Il ressort dans le résultat que les modes de financement des start-ups au mali sont le financement participatif et l'emprunt bancaire. Parmi les modes de financement, les résultats indiquent que le mode financement participatif est le plus utilisés. Donc en dernier ressort, il est apparu que le mode de financement participatif est corrélé positivement aux sources de financement des start-ups et significatif au seuil de 5%. A cet effet, il convient de noter que les start-ups peuvent combiner plusieurs sources de financement pour répondre à leurs besoins en capitaux. Chaque source de financement a ses propres avantages et inconvénients, et le choix dépendra de la situation spécifique de la start-up et de ses objectifs à long terme.

Mots-clés: Start-up; Crowdfunding; PME; Financement participatif; Fonds propre.

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.10797528>



Introduction

De nos jours, le monde de l'entrepreneuriat et, en particulier, celui des « start-ups » est en pleine croissance. En effet, le lancement des jeunes entreprises « start-ups » au côté innovant connaît, depuis quelques décennies un franc succès. Bien que cet engouement pour le lancement des projets start-ups soit en plein essor, de nombreuses études ont tendance à indiquer qu'il existe un réel problème au niveau du financement de ces jeunes entreprises start-ups. Alors que les formes de financement classiques existent toujours, de nouvelles formes alternatives ont récemment vu le jour afin de tenter de répondre aux demandes récurrentes des entrepreneurs. Entreprendre son propre projet et lancer sa propre entreprise ne sont pas une mince affaire, car de nombreuses questions surgissent à la concrétisation de l'idée de départ. Ce document donnera un aperçu général du marché des financements pour les jeunes entreprises sur le marché tout en proposant un éclaircissement de ce que l'avenir du financement pourrait être. Puis, développera une application pratique basée et focalisée sur des jeunes « start-up » à la recherche de financement, en développant et en détaillant les modes de financement adaptés aux caractéristiques des « start-ups » ainsi que les solutions adéquates à sa recherche.

Aujourd'hui, le monde s'accorde sur le fait que l'entrepreneuriat et l'innovation constituent un levier du développement économique. Pourtant la recherche de financement apparait comme une épreuve particulièrement longue et compliquée pour les jeunes entreprises innovantes, telle que les start-ups. Par définition la start-up est une entreprise nouvelle innovante à forte potentialité de croissance et spéculative sur sa valeur future. Parmi les entreprises évoluant dans le secteur de la nouvelle technologie, surtout sur internet grâce au web, les startups ont aujourd'hui la possibilité de s'adapter très rapidement aux gros marchés.

De nos jours, le chômage est un véritable problème de la société que les autorités de bon nombre de pays ouest africains n'arrivent pas à maîtriser y compris le Mali.

Pour freiner ce fléau à l'échelon national, le ministère de l'emploi de la formation professionnelle, soucieux de l'encadrement des jeunes dans un secteur porteur à opter un projet intitulé appui technique et financier pour l'entrepreneuriat des jeunes. Ce projet vise à l'employabilité des jeunes diplômés, diminuer le risque de vulnérabilité et contributif au développement du pays.

De plus, Birch (1981) démontre que les grandes entreprises ne sont plus les fournisseurs principaux d'emploi des jeunes. Ce renversement de tendance affecte toutes les nations industrialisées libérales, quel que soit leur niveau de maturité industrielle. L'idée selon laquelle,

les petites et moyennes entreprises et industries (PME/PMI) ne constituent qu'une partie négligeable de l'économie, n'est plus admise.

Compte tenu de leur efficacité en matière de croissance économique, notamment dans la création d'emploi et la production, la promotion des PME/PMI prend désormais une place importante dans les politiques tant des pays développés que des pays en développement.

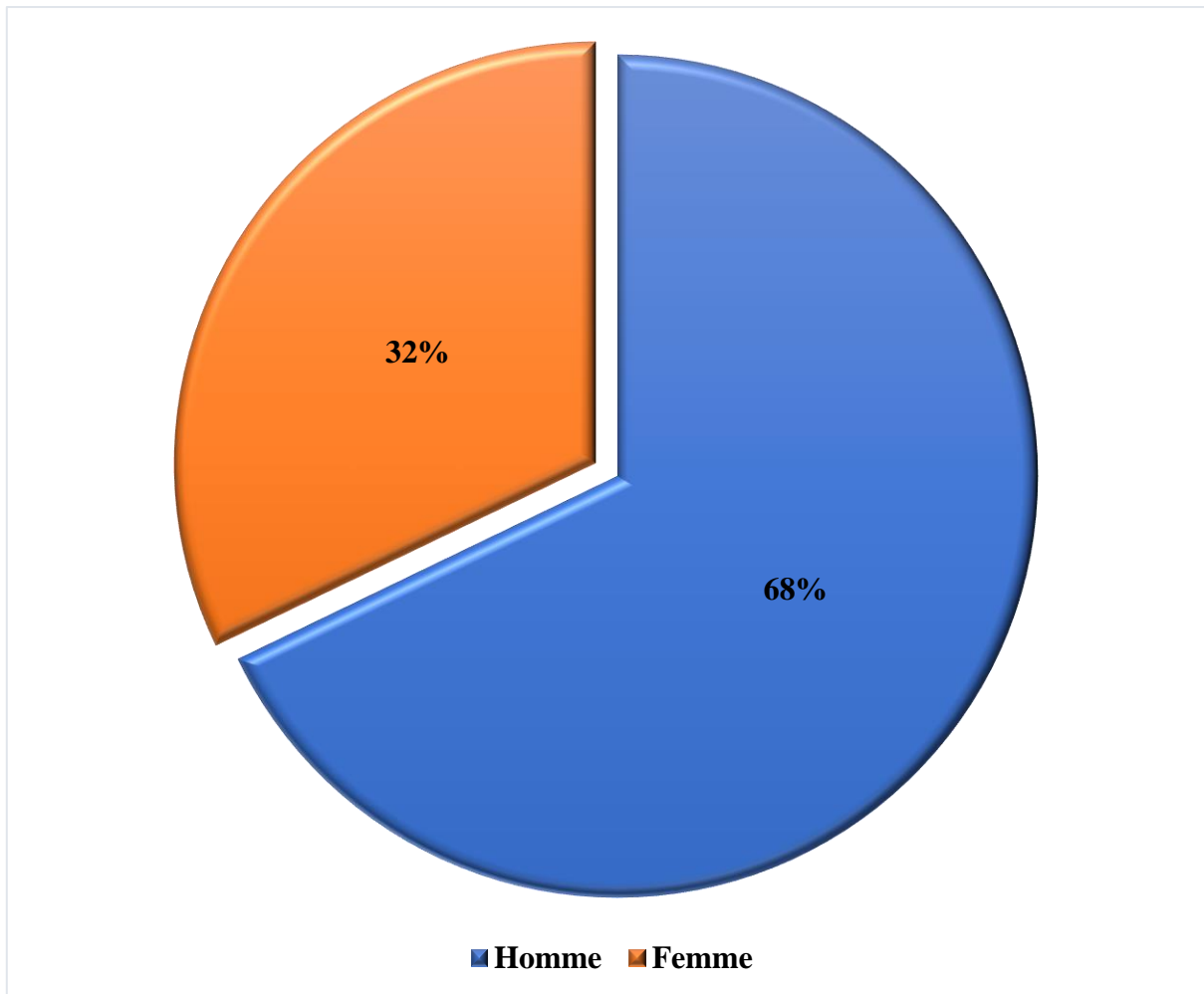
En revanche, la plupart des pays en développement (PED) ne sont pas restés à la marge de cette évolution. C'est ainsi qu'on remarque en ces dernières années, la mise en place de cellules de promotion des PME/PMI dans certains pays en développement. Par contre, c'est tout un ministère qui est consacré d'autre pays, comme le cas d'Algérie.

Au Mali un intérêt particulier est porté par le gouvernement à l'initiative des PME/PMI. De ce fait, il oriente de plus en plus sa politique de développement vers la promotion de la PME/PMI. Comparativement à ses voisins d'Algérie, de Côte d'Ivoire et du Sénégal, le Mali tire ses revenus essentiellement de l'exportation des matières premières. Par ailleurs, l'influence des grandes puissances sur les prix de ces matières (détérioration des termes de l'échange) et l'instabilité sous régionale font que les exportations deviennent de moins en moins rentables. Ainsi, pour une bonne rentabilité, la possibilité de transformer celles-ci en produits finis ou semi finis dans un contexte de valorisation de la ressource locale se montre plus que nécessaire. De cette orientation, le Mali envisage alors de construire un tissu économique dense qui sera focalisé sur un noyau dur, à savoir le secteur primaire notamment l'agriculture, l'élevage et la pêche. A cet effet, l'accent est ainsi mis sur les PME/PMI.

Le Mali conscient de ce rôle accorde une grande importance à la promotion de la PME/PMI. Après plusieurs années de mise en place de politiques de promotion de celle-ci, notamment avec la création d'un ministère dédié à la PME/PMI et à un centre national de promotion des investissements.

En effet, nous avons remarqué que le monde actuel tend vers la technologie alors que, rare des entreprises qui se lancent dans ce domaine. C'est pour cela nous avons jugé nécessaire d'apporter plus d'explication aux problèmes auxquels les start-ups font face et d'apporter des solutions efficaces pour mettre fin aux difficultés de financement dont elles font face.

Figure 1: Le genre du dirigeant

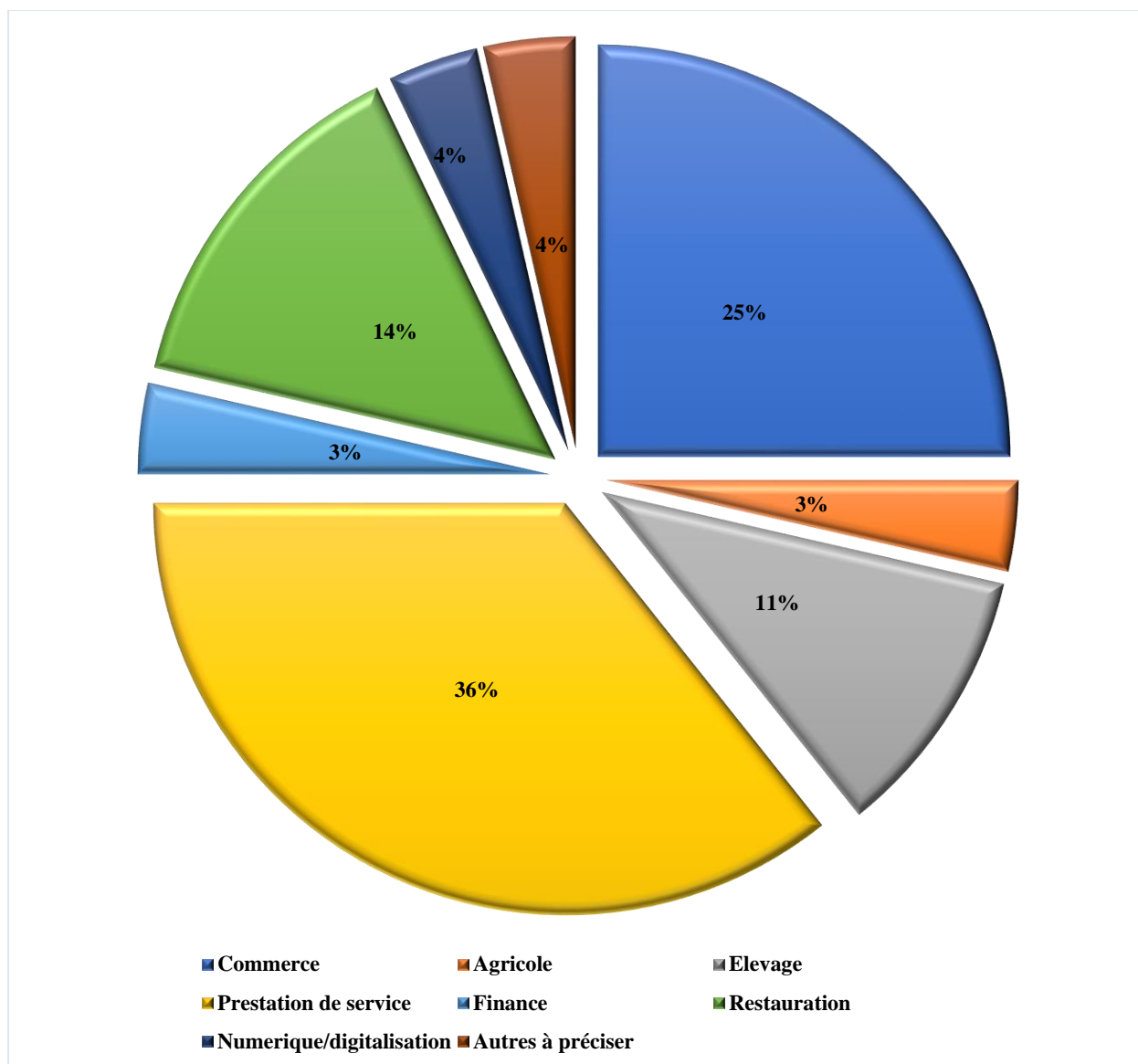


Source : auteur à partir des données

Sur 100 des questionnaires répondus, 68 des startups sont créées et dirigées par les hommes et 32 par les femmes. Alors on constate qu'à Bamako ce sont les hommes qui évoluent beaucoup plus dans le secteur des startups que les femmes. Ils sont créateurs et dirigeants de ces startups.

1.1.1- Domaines d'activité des start-ups

Figure 2: Domaine d'activité



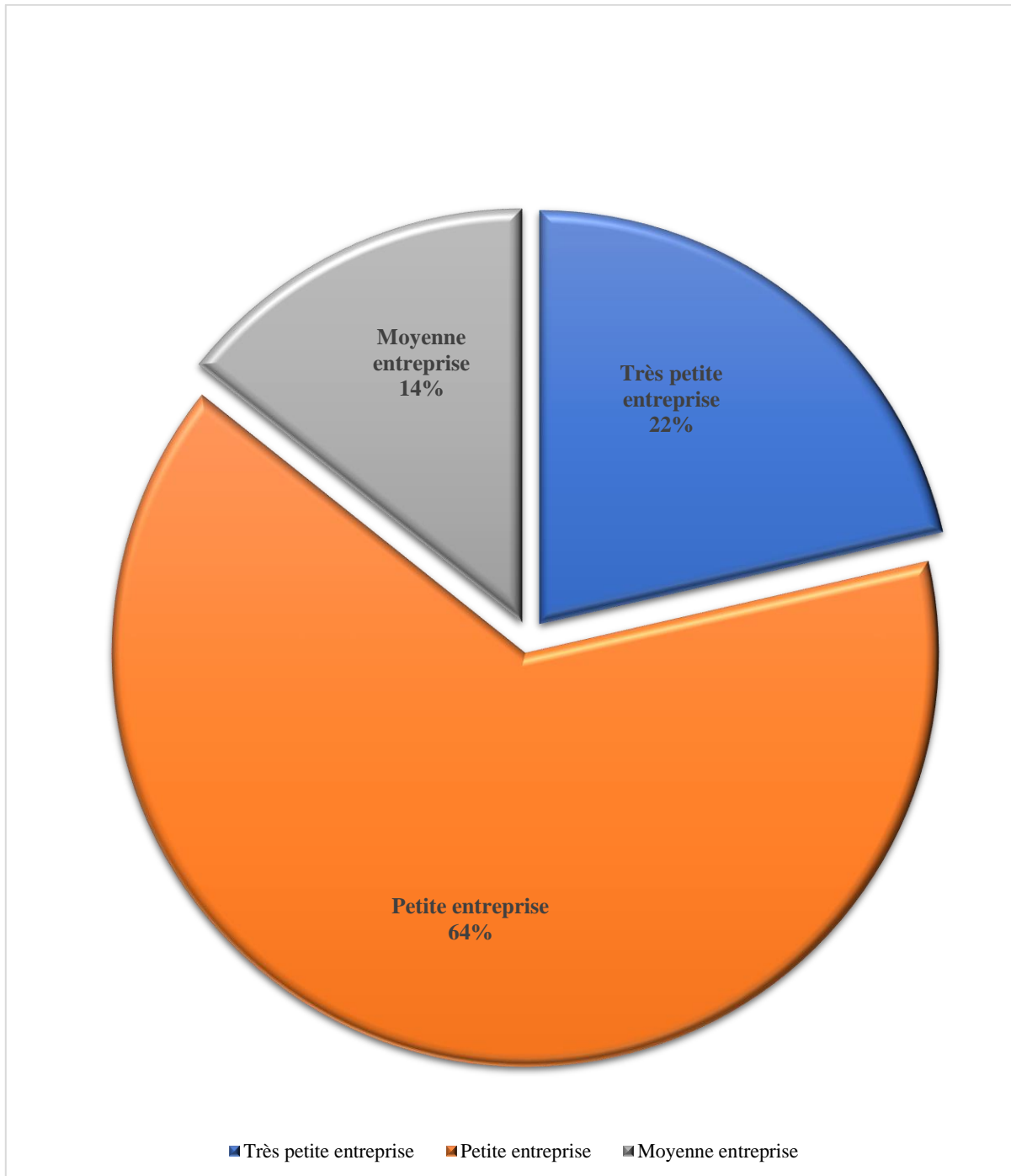
Source : auteurs à partir des données

L'analyse de nos données nous montre à suffisance la dominance de la prestation de services sur les autres activités. La prestation de service à lui seul occupe 36% contre 64% pour le reste des autres activités réparties comme suit : 25% pour le commerce, la restauration 14%, l'élevage 11%, la numérique et digitalisation 4%, l'agriculture et la finance 3%.

Par cette analyse on constate aisément la forte pratique de la prestation de service par les dirigeants des startups de Bamako, d'où la dominance de celle-ci sur les autres domaines d'activité cités dans notre questionnaire.

1.1.2- La taille des start-ups

Figure 3: La taille



Source : auteurs à partir des données

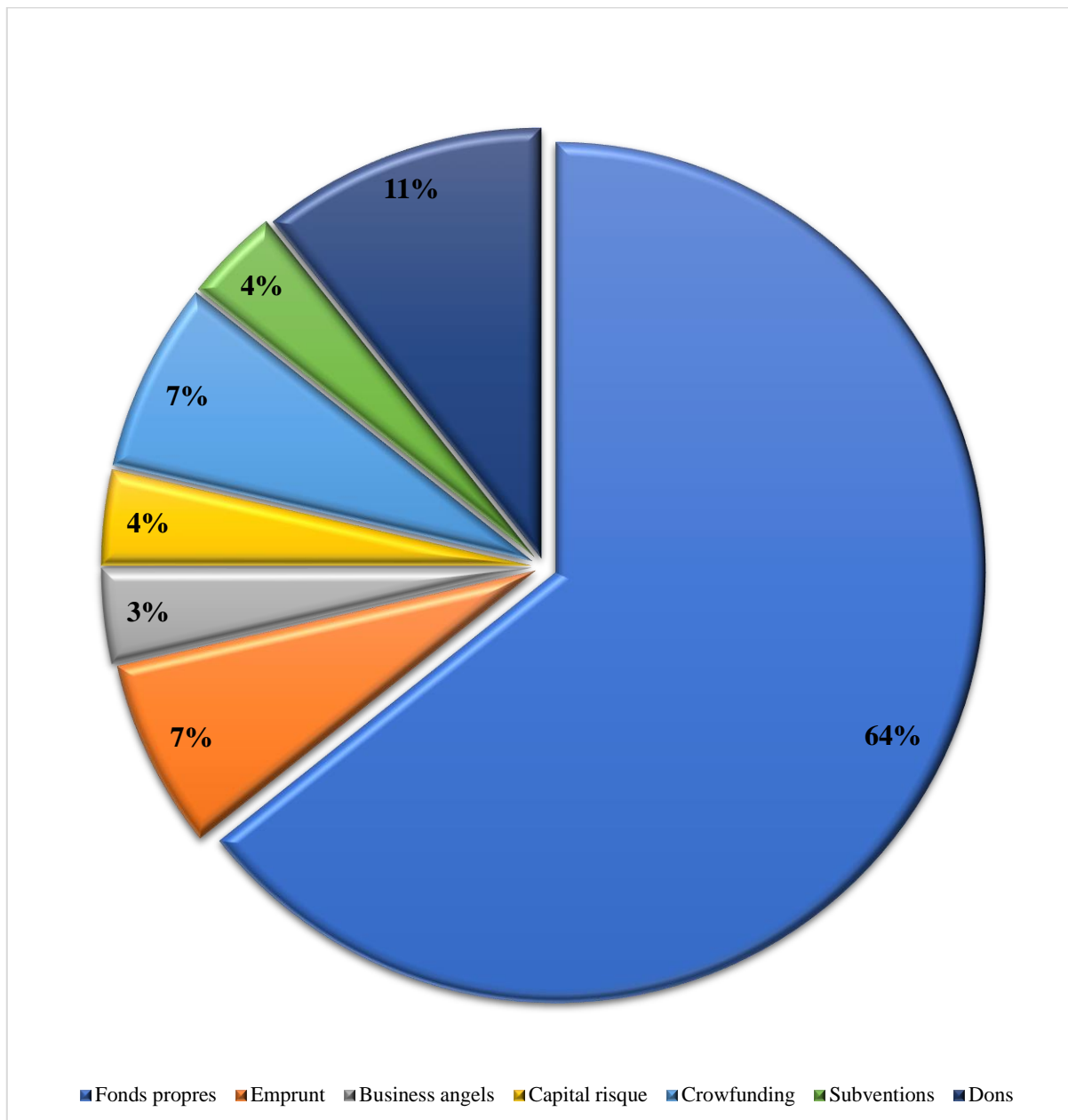
Suite aux questionnaires répondus la plupart des startups répondants 64% sont des petites entreprises, 22% sont des très petites entreprises, les moyennes entreprises ne sont que de 14%.

Ceci explique que les startups de Bamako ont du mal à s'agrandir, ce qui nous attire la question de financement.

1.2 Les faits stylisés sur les indicateurs explicatifs

.1.2.1 - Les sources de financement

Figure 4: Source de Financement



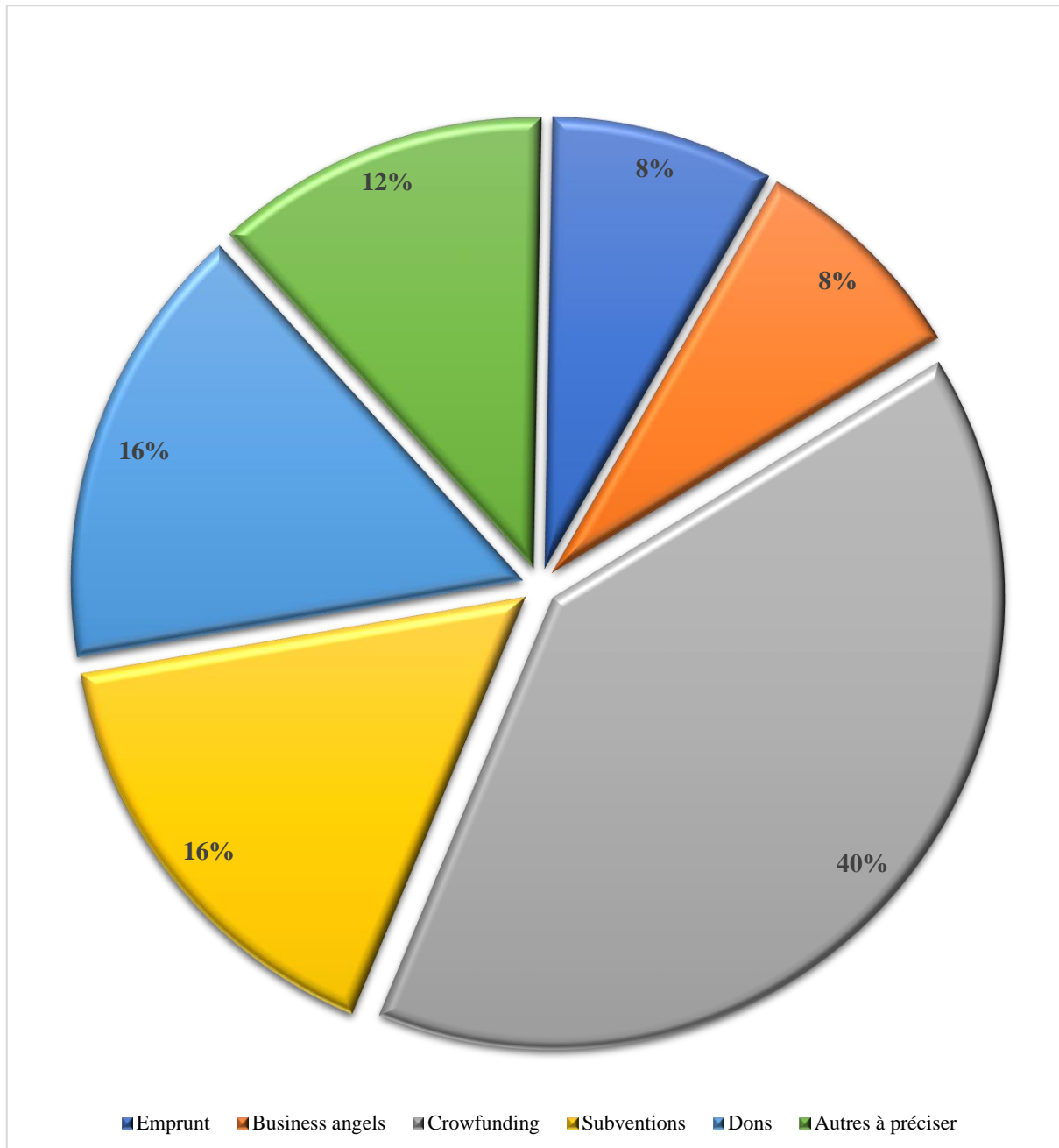
Source : auteurs à partir des données

A ce stade, il semble judicieux de comparer les différentes sources de financement utilisées par nos échantillons de start-ups. Sur le graphique ci-dessus, nous pouvons remarquer que, lors de la création, l'entrepreneur n'a accès qu'à ses fonds personnel, l'entrepreneur ne peut pas

directement avoir accès au prêt bancaire et à des investisseurs étant donné que celui-ci n'offre encore aucune garantie de succès.

1.2.2 - Les modes de financement des start-ups

Figure 5: Les modes de financement des start-ups



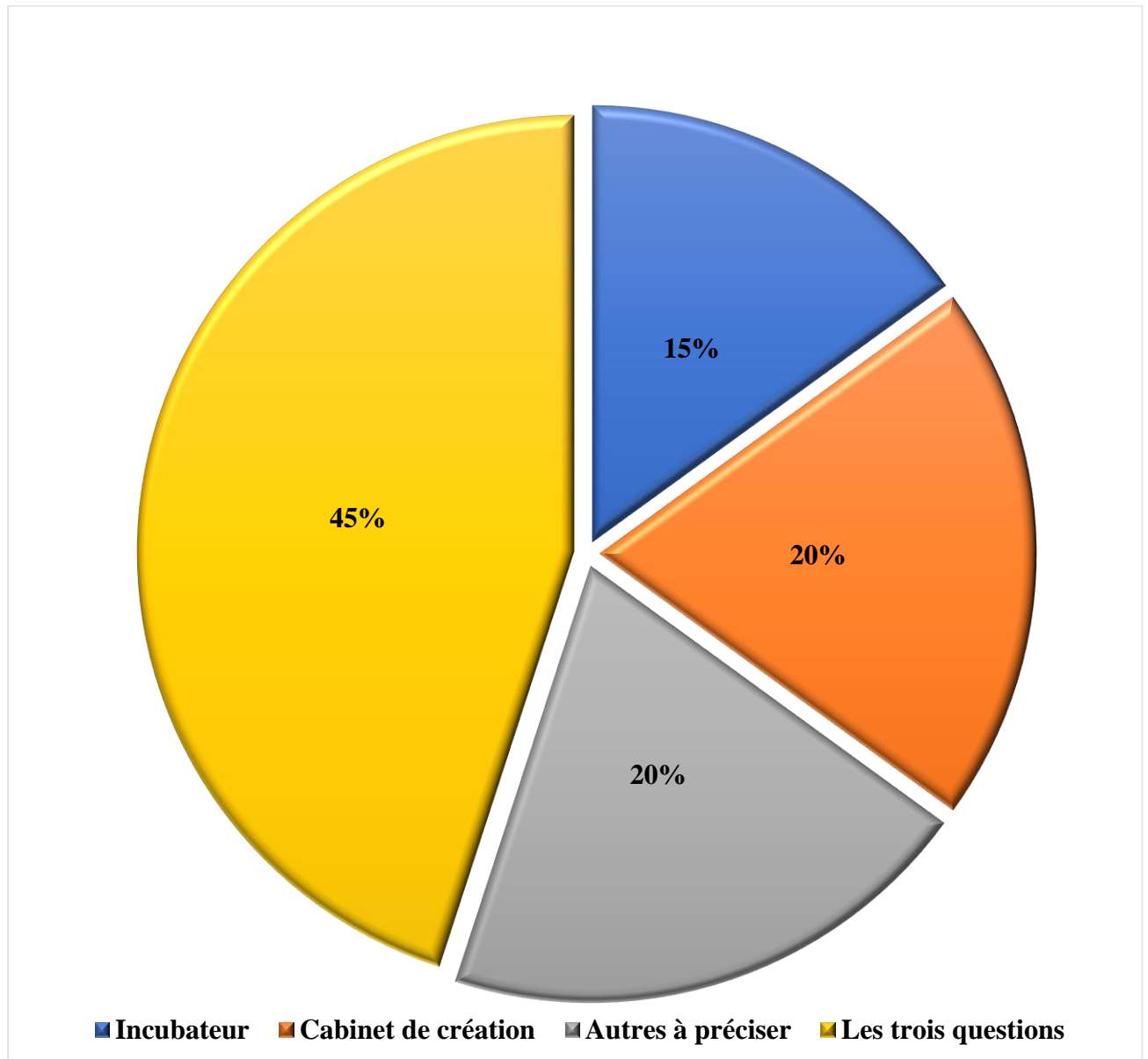
Source : auteurs à partir des données collectées

Après le stade de démarrage, l'accès aux autres modes de financement devient plus facile aux entrepreneurs mais plus précisément le crowdfunding. Dans le cas de nos études le

crowdfunding représente 40%, les subventions et les dons 16%, les emprunts bancaires et les business angels 8%.

1.2.3 - Diverses prestations des start-ups

Figure 6: Service



Source : auteurs à partir des données

Suite aux résultats obtenus la plupart de nos répondants ont recours aux incubateurs ainsi qu'à des cabinets de création et autres (45%), 15% ont recours aux incubateurs et 20% aux cabinets de création.

2.2- Discussions

L'analyse des données nous a permis de tester chacune des hypothèses, il ressort dans les résultats que les emprunts bancaires et le financement participatif (crowdfunding) sont les principaux modes de financements des start-ups.

En outre peu des start-ups sont financées par les emprunts bancaires (7%). Par conséquent, les résultats confirment la première hypothèse. Cette situation se justifie par les résultats obtenus par (AYOUB GUESSOUS. 2019) qui privilégie au niveau des investisseurs les business Angels, le crowdfunding et au niveau de l'incubateur capital-risque.

De surcroît, les Crowdfunding (les financements participatifs) ont une corrélation positive aux sources de financement des start-ups au Mali. Ce résultat justifie les résultats obtenus par (Onnée et al .2013), qui trouve que le mode de financement participatif permet aux porteurs de projets de s'en remettre directement à la foule afin d'évaluer la pertinence de leurs projets.

Outre, les résultats de la présente recherche révèlent que ce mode de financement est également nécessaire aux sens qu'il permette aux entreprises de se faire reconnaître aux publics et de renforcer son capital social afin d'accroître leurs notoriétés. Ces résultats se rapprochent de celui de (Kuti et al. 2014). Pour ces auteurs, le financement participatif permet d'établir un lien direct entre le porteur de projet et les personnes intéressées ce qui peut donner une plus grande visibilité.

En guise de la troisième hypothèse, la taille et les garanties impliquent les difficultés liées aux financements des start-ups au Mali. En effet, cette situation est vérifiée par les réponses venant des répondants qui confirment que la taille et les garanties sont les difficultés qui s'exposent aux entrepreneurs des start-ups.

Mais des études plus approfondies peuvent être amenées dans le futur afin de voir les réalités sur le financement des start-ups partout au Mali vu que les conditions ne sont pas identiques à tous les niveaux.

Au regard des résultats, ils impliquent des suggestions importantes pour servir les politiques de financement des start-ups au Mali, telles que :

- Fondée d'une politique de financement basée sur la garantie des start-ups afin que les start-ups d'accèdent facilement aux financements auprès des banques et autres partenaires en besoin ;
- La mise en place d'un programme de protection universelle au Mali pour toutes les jeunes entreprises porteuses des projets innovants ;
- L'adoption d'une politique de financement participatif axée sur l'adéquation entre les start-ups et le besoin des financements.

CONCLUSION

Le financement est vital pour le développement et l'émergence de tous les projets particulièrement les start-ups. Les start-ups passent par plusieurs étapes de financement pour connaître l'expansion et la croissance exponentielle. Ces étapes sont engendrées par le service ou produit innovant proposé. Les moyens de financement diffèrent selon les étapes du développement du projet. Ils diffèrent selon la commercialisation d'un produit ou d'un service. Ils sont aussi influencés par le modèle des business entrepris par la start-up et son degré d'innovation. Il est toujours possible de se financer via les dispositifs de financement étatiques en passant par les banques ou de choisir des business angels et/ou des capitaux risques en fonction de leurs expériences en la matière, ou même par les biais de fond d'investissements, mais aujourd'hui l'internet a rendu possible des financements planétaires par la FinTech. Il s'avère qu'il est de plus en plus facile pour une start-up de se financer grâce à l'investissement des passionnés du projet éparpillés par tous dans le monde via les plateformes de crowdfunding. En définitive, dans cet article, à l'aide d'un questionnaire d'une taille d'échantillon restreinte, nous avons identifié les modes de financement les plus utilisés par des start-ups à Bamako et les difficultés liées aux financements des start-ups. En dernier ressort, nous avons analysé à l'aide d'un test de corrélation, la relation entre les modes de financement, les sources de financement et les difficultés qu'elles impliquent.

REFERENCES

- Astrid Cornelis, « Analyse des différentes méthodes de financement des startups et de la relation entre investisseurs et entrepreneurs », Digital Access To Libraries, Louvain, 2018.
- Banque Dictionnaire Le petit Larousse. Edition Larousse. Paris, France. Larousse.fr.
- Begard A. (2013), « Le financement de PME innovantes dans une économie mondialisée ou Comment financer notre avenir »
- Beztouh Djaber « Le capital investissement moyen alternatif de financement pour les PME et les startups » Revue recherche économique contemporaine, Vol 40, N° : 1 (2021).
- Boulahouat Mahdia et Beztouh Djaber (2022) Les start-up : quels financements pour quels besoins Centre Université d'Aflou Algeria, P-ISSN : 2710-8848
- Finance & Stratégie (2015). L'apport des Business Angels aux entrepreneurs.

- Cherif M. (1999), « Asymétrie d'information et financement des PME par le capital-risque »
- Georges Kalaous Catherine Leger, « La Boite à Outils de la création d'entreprises », Edition Dunod, 2021.
- Hafsa Drouiche et Lamia Menai (2022). Le financement des startups algériennes entre la réalité et les attentes. Revue Algérienne du Droit des Affaires, Volume : 03 / N° : 01 / Juillet 2022.
- Idriss Rifai & Rkia El Idrissi. Capital investissement et financement de L'entrepreneuriat innovant Volume 4, Issue 1-1 (2023)
- Lonez Mathilde, Comment déterminer le mode de financement le plus adapté pour les start-ups en Belgique lors de la phase de lancement ? Année académique 2017-2018
- Savignac F. (2006), « Le financement des entreprises innovantes », Thèse pour le doctorat en sciences économiques, Université Paris I – Panthéon – Sorbonne
- Le choix d'investissement et modes de financement des entreprises Cas de l'anade De Tizi Ouzou présenté par Musimhi Kaylee et Jekwa Promise 2021-2022.
- L'université du Québec à Trois-Rivières, l'impact du crowdfunding sur le financement des startups, présenté par Ayoub Guéssous, mars 2019.
- Mr. Sadek Toufik El Mahfoud (2021). Le marché de l'assurance, une alternative de financement des Startups et des PME en Algérie. Journal d'études en économie et Management, Volume 04 Numéro 01 – Juin 2021.
- Onnée, S. & Renault, S. (2014). Crowdfunding : vers une compréhension du rôle joué par la foule. Management & Avenir, 74, (8), 117-133. doi :10.3917/mav.074.0117.
- Riadh Beladjine et Pr. Khalida Mohammed Belkebir (2023). Mécanismes de soutien et de financement des startups en Algérie. Journal of Economic Integration, Volume: 11- Issue: 20 / Special Issue - Part 20 (March 2023).
- Sohaib Zaitouni et Pr. Said Tritah (2021) Startup et problématique de survit Vol 6 Numéro 1 (2021)
- Aktouf, Omar (1987). Méthodologie des sciences sociales et approche qualitative des organisations. Québec : Presses de l'université du Québec. 190 pp.
- Becolo C. et Beyina E., 2009, " Le financement par capital risque dans les PME innovantes : le cas spécifique des PME innovantes camerounaises ", In Innovations, 2009/1 n° 29, pp. 169-195.

- Charles A & Redore É : « Le financement des Entreprises », (1re éd.) ECONOMICA, 2009, P157.
- Damien Rean Comprendre les comptes annuels et améliorer la situation financière de l'entreprise, France, GERESO Edition, 2012, p 258.
- Damien Rean, OP-CITE, 2012, p 263
- Dayan A. et Ali : « Manuel de gestion », Volume 2, Ellipse, Paris, 1999, p.220.
- Dr. Djaber Beztouh (2021). Le capital investissement moyen alternatif de financement pour les PME et les startups. Revue recherche économique contemporaine, Vol 40, N° : 1 (2021), p 135-149.
- Gérard Charreaux, « Finance d'entreprise », EMS Editions, 2014, p.232
- Lazary : « Évaluation et financement d'entreprise, ED dar El Othmania », ALGER, 2007, P2.
- Manou L. et al. (2023) « Nécessité et risque du financement participatif en Côte d'Ivoire : une analyse de la perception des dirigeants des startups », Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 6 : Numéro 3 » pp : 156 – 174
- Nathalie Taverdet-Popiolek, OP-CITE, 2006, p 355.
- Onnes S. et Renault S. (2013), « Le financement participatif : atouts, risques et conditions de succès », Gestion : Gestion de la créativité, 38(3), pp.54-65.
- <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/différenciation/25438>
- http://classiques.uqac.ca/contemporains/Aktouf_omar/metho_sc_soc_organisations/metho_sc_soc_organisations.pdf
- <http://www.financestrategie.com/apport-business-angels-entrepreneurs>
- Ooreka (2017). Love money. <https://levee-de-fonds.ooreka.fr/comprendre/levee-de-fonds-love-money>