

SELECTION DE CONSULTANT(S) POUR ACCOMPAGNER DES PME GUINEENNES DANS LA RECHERCHE DE FINANCEMENT DE LEUR PROJET D'INVESTISSEMENT

ACCOMPAGNEMENT ET LEVÉE DE FONDS POUR LES ENTREPRISES INNOVANTES”

Octobre 2022

En collaboration avec

Enabel 

Agence belge de développement
enabel.be

I. Contexte

Le Gret intervient depuis le milieu des années 90 en Guinée sur des problématiques de développement de l'entreprenariat, de sécurité alimentaire et nutritionnelle et d'appui au développement rural dans les différentes régions du pays. Le Gret collabore avec de nombreux acteurs locaux (ONG, organisations paysannes et professionnelles, services de l'Etat et autorités locales).

La République de Guinée s'est fixée pour ambition de faire du développement du secteur privé un vecteur clé de croissance. Le pays entend en effet miser sur le développement de secteurs porteurs et stimuler le développement d'un secteur privé plus inclusif. L'enjeu est notamment de permettre aux PME de jouer un rôle prépondérant dans la création d'emplois et la stimulation de l'économie nationale.

Pour accompagner cet objectif, Enabel met en œuvre un programme « Entreprena » destiné à accompagner l'accélération d'entreprises inclusives et le renforcement de l'écosystème entrepreneurial sur l'axe Conakry-Kindia-Mamou. Ce programme se divise en trois interventions :

- Entreprenariat agricole
- Entreprenariat féminin
- Entreprenariat urbain.

L'intervention « Entreprenariat urbain » vise à accompagner des incubateurs et entreprises sur une variété de sujets, dont la structuration de l'activité, l'accès au marché et la mobilisation de financements. Un pool d'entrepreneurs à fort potentiel a été sélectionné afin de les accompagner dans l'activation des leviers de croissance de leur entreprise. Cet accompagnement non financier est réalisé par des cabinets de consultants sous la coordination des équipes d'Enabel.

Le projet « **SubInnov – accompagnement et levée de fonds pour les entreprises innovantes** », mis en œuvre par le Gret pour une durée de 17 mois, vise à compléter cette intervention en y intégrant une dimension d'accompagnement financier des entrepreneurs grâce à :

- 1- **Un Programme d'accélération** qui vise à mettre en place une ligne de subvention destinée à accompagner financièrement 90 à 120 entreprises dans leur dynamique de croissance (structuration de leur stratégie, développement commercial, structuration opérationnelle et/ou comptable...)
- 2- **Un programme d'excellence opérationnelle** qui vise à accompagner 30 à 40 entreprises pour le financement d'investissements structurants sous forme d'une ligne de subvention ainsi que d'un accompagnement à la recherche de financement privé.

Dans le cadre de ces programmes d'accompagnement sur-mesure, le Gret souhaite faire appel au service d'un (ou plusieurs) consultant(s) afin de i/ finaliser avec l'entrepreneur la rédaction d'un business plan bancable et tout autre document pertinent pour la levée de fonds et ii/ accompagner cet entrepreneur dans la recherche de financement privé.

II. Missions du (des) consultant(s)

1. OBJECTIFS DE LA MISSION

Les objectifs de la mission sont les suivants :

- Etablir un business plan et tout autre document pertinent avec l'entrepreneur devant servir de base à la recherche de financement auprès du secteur financier guinéen.
- Accompagner l'entrepreneur dans sa recherche de financement (en fonds propres ou en prêts bancaires)

2. DESCRIPTIF DES TACHES

Etablir un business plan et autres documents pertinents avec l'entrepreneur devant servir de base à la recherche de financement auprès du secteur financier guinéen pourra inclure (selon les besoins spécifiques de chaque entreprise) les éléments suivants :

- Appui de l'entrepreneur pour finaliser le descriptif du business modèle de l'entreprise, de l'investissement envisagé et des impacts attendus de cet investissement sur l'entreprise
- Appui de l'entrepreneur pour finaliser des projections financières de l'entreprise ainsi que tout document pertinent pour réaliser une levée de fonds privés
- Définir avec l'entrepreneur le plan de financement de l'investissement (entre subvention de SubInnov, apport en fonds propres et emprunt bancaire). Le consultant devra s'assurer que le plan de financement est « bancable » et que l'entrepreneur pourra atteindre les conditions classiques demandées par les banques pour l'octroi de prêts (en termes de garantie notamment)
- Définir une stratégie de recherche de financement privé: fonds propres et/ou emprunt bancaire ? Quel établissement bancaire approcher ? ...

Accompagner l'entrepreneur dans sa recherche de financement :

- Appuyer l'entrepreneur pour le montage de la demande de subvention
- Sur la base de la stratégie de recherche de financement privé défini à l'étape précédente, accompagner l'entrepreneur jusqu'à l'obtention du crédit (aide à la prise de rendez-vous, accompagnement au rendez-vous, appui au suivi des dossiers de crédit...)
- Rédaction d'un rapport de fin d'intervention reprenant de façon succincte les étapes de l'accompagnement réalisé et les résultats obtenus.

III. Modalités d'intervention

1. MOBILISATION

Le (la) consultant(e) sera mobilisé (e) par bon de commande suivant le nombre de jours de prestations définis de commun accord, sur la base de son offre et sur la base de l'ampleur des services à fournir.

2. ESTIMATION

Les prestations sont estimées à 3 à 10 jours d'appui du consultant par entrepreneur suivant les besoins spécifiques de chacun. Le consultant pourra être amené à appuyer entre 10 et 20 entrepreneurs sur les 15 prochains mois.

3. REMUNERATION DU CONSULTANT

Le consultant sera rémunéré sur la base du temps passé et d'une success fee.

Temps passé : nombre de jours d'accompagnement * un coût journalier qui sera proposé par le consultant dans son offre financière et qui sera systématiquement reprise dans le bon de commande

Success fee : un montant sera versé au moment du versement du financement obtenu (subvention + financement privé) permettant la réalisation de l'investissement par l'entreprise

Il est suggéré un partage selon les modalités suivantes :

- Temps passé : 80%
- Success fee : 20%

Toutefois, le consultant pourra proposer une autre répartition dans son offre financière s'il l'estime plus pertinente.

La facturation du temps passé sera payée par le projet SubInnov à la fin de l'accompagnement et à la remise du rapport final pour chaque bon de commande.

La facturation de la success fee sera réglée au débloqué des fonds par Subinnov (pour la subvention) **et** par l'établissement financier.

4. LIVRABLES ATTENDUS

Pour chaque bon de commande, il est attendu du consultant la remise d'un rapport final devant inclure :

- Le détail des activités réalisées par le consultant
- Le résultat obtenu
- Tous les documents établis avec l'entrepreneur lors de sa mission d'accompagnement (description du modèle économique, description de l'investissement, plan de financement envisagé, stratégie de recherche de financement, projections financières...)

A la demande de SubInnov, il pourra être organisé une ou plusieurs réunions de débriefing pour permettre une analyse de cet accompagnement pour chaque entreprise.

IV. Profil recherché

Le (la) consultant(e) peut être une personne indépendante ou un bureau d'étude. Il (elle) devra être résident(e) ou établi(e) en Guinée.

Les compétences recherchées sont les suivantes :

- Une expérience significative de montage de dossiers de financements en banque ou fonds d'investissement.
- Une expérience en mobilisation de fonds en faveur d'entrepreneurs auprès d'institutions financières (montage de projets, connaissance des procédures bancaires ou de fonds d'investissement...)
- Compétences éprouvées en élaboration de business plans et montage de projets en vue de mobilisations de financements
- Une expérience en accompagnement et coaching d'entrepreneurs et chefs d'entreprises est souhaitée

V. Contenu des offres

Le consultant devra transmettre au Gret – projet SubInnov une offre technique et financière avant la date 16/10/2022 aux adresses mails suivantes :

- Jean 14 KOIVOGUI, Représentant pays du Gret Guinée : koivogui.guinee.gf@gret.org
- Guillaume le LEPOUTRE Program Manager – Microfinance siège Gret : lepoutre@gret.org

L'offre technique comprendra les éléments suivants :

- Une note méthodologique (6 pages maximum) reprenant i/ votre compréhension de la mission, ii/ votre expérience en termes d'accompagnement d'entrepreneur pour la mobilisation de financement avec les résultats atteints et iii/ tout élément permettant de mieux apprécier votre connaissance du secteur financier guinéen et des éventuels réseaux que vous avez pu créer. (NB : Dans le cas d'une offre soumise par un cabinet, il est attendu que ce soient les expériences du consultant proposé et dont le CV sera attaché qui soient décrites ici, et non les expériences du cabinet)
- Un CV (6 pages maximum) mettant en avant les expériences directement liées à la mission (avec références)

1. OFFRE FINANCIERE

Rappelons que le consultant sera contractualisé à travers des bons de commande pour chaque entreprise appuyée (estimation de 3 à 10 jours de travail par entreprise selon les besoins spécifiques de chacune).

L'offre financière devra inclure deux informations :

- Le coût journalier (toutes taxes incluses)
- Le pourcentage de success fee proposé (cf point 3 ci-dessus) avec une explication/justification du taux proposé.

L'offre financière devra être valable pour une durée de 15 mois, c'est-à-dire le temps de mise en œuvre du projet SubInnov.

Le prix unitaire devra inclure les frais de déplacement locaux (dans la ville du consultant) ainsi que tous les autres frais nécessaires à la bonne réalisation de la mission (communication, impression...) mais le projet SubInnov ou l'entrepreneur prendra à sa charge les frais de transport et per diem en dehors de la ville du consultant.