



Transformer le potentiel de la Guinée en prospérité pour le peuple guinéen

2016-2020

Synopsis

Pilier I - FORMALISATION

Accroître la contribution du secteur privé au PIB

Préparé par :



Avec la facilitation de:



&

YS Consulting

Mars 2016

Diagnostic – Le secteur privé guinéen est principalement informel

Le problème est difficilement quantifiable. En effet, il y a d'une part une sensibilité à communiquer sur ce point pour les entreprises et, d'autre part, un flou encadrant le statut même d'entreprise informelle. De plus, 62% des entreprises ont indiqué n'avoir ni registre de commerce, ni immatriculation fiscaleⁱ.

Entre 70% et 90% des entreprises guinéennes sont informelles. Tout d'abord, selon l'enquête, 70% des entreprises sont des micro-entreprises informelles. De plus, la proportion d'entreprises informelles et d'entreprises individuelles est, respectivement, de 57% et 29%. Ces derniers chiffres sont à revoir à la hausse, confirmant ceux de 79,9% et de 92% respectivement issus des enquêtes de l'AGUIPE et de la SFIⁱⁱ.

Ces difficultés justifient de parler de « semi-informalité ». Sur la base de l'étroite relation entre entreprises individuelles et informalité, on peut ainsi dire que près de 90% des entreprises (86% pour notre échantillon) sont totalement informelles ou dans une situation de semi-informalité, soulignant que la formalité n'est pas une notion binaire.

L'informalité est renforcée par un manque d'accès aux structures chargées de la formalisation plus prononcé en région. Les entreprises hors de Conakry disent avoir un accès moindre aux structures en charge de la formalisation (figure suivante).

Figure 1 - En région, l'accès aux structures de formalisation est un problème majeur

Si votre entreprise n'est pas totalement formelle, quelles solutions pourraient vous amener à vous formaliser ?					
	1 ^{ère} solution	2 ^{ème} solution	3 ^{ème} solution	3 ^{ème} solution	4 ^{ème} solution
Conakry	Des procédures moins longues	Des procédures moins coûteuses	Moins de pression fiscale	Meilleure compréhension des procédures	Meilleure compréhension des avantages liés à la formalisation
Autres villes	Des procédures moins coûteuses	Meilleur accès aux structures en charge de la formalisation	Des procédures moins longues	Meilleure compréhension des avantages liés à la formalisation	Meilleure compréhension des procédures

Source: Cartographie secteur privé ESPartners 2015, n= 853

© 2015 - ESPartners

Il existe une concurrence forte et déloyale de l'informel sur le formel. Si des mesures ont été mises en œuvre pour lutter contre l'informalitéⁱⁱⁱ, il y a une cohabitation/concurrence entre l'informel et le formel. Cette concurrence poussant même des entreprises formelles à devenir informelles (« informalisation » du formel), à cause d'incitatifs limités et d'un manque d'information.

L'informalité n'est pas l'apanage des petites entreprises. 73% des entreprises de moins de 65 millions de GNF déclarent n'avoir ni registre de commerce, ni numéro d'immatriculation fiscale contre aucune pour les entreprises de plus de 2 Mds. Or, les données issues de l'analyse de l'écosystème et de nos entretiens soulignent une forte présence des grandes entreprises dans l'informel. Elle s'explique par un manque d'incitatif et une inefficacité du recouvrement fiscal, favorisant une fuite de l'imposition.

Recommandations - Etablir un cadre simplifié et incitatif

L'ampleur du secteur informel doit être quantifiée de manière fiable et régulière car l'économie informelle se caractérise généralement par une absence d'identité juridique, de mauvaises conditions de travail et la non-adhésion aux systèmes de protection sociale^{iv}.

Un cadre révisé et intégrant une segmentation adaptée serait nécessaire et compléterait le travail entrepris par le Guichet Unique car le cadre actuel des PME est obsolète et trop large : il ne distingue pas les petites des moyennes entreprises et ne traite pas des micro entreprises.^v

Il est important de communiquer : le secteur informel est critique pour l'insertion des jeunes : il représente 92% des emplois de ce segment^{vi}. La formalisation doit s'accompagner d'un travail de pédagogie et d'un meilleur accès aux structures en charge de la formalisation.

La Guinée peut développer un réseau d'assistance technique à la formalisation et des mesures de renforcement des capacités pour réduire le risque élevé de défaillance, surtout auprès des IMF. Un effort particulier en renforcement des capacités est à fournir auprès des femmes^{vii}. Dans cette mesure, il s'agit d'aller au-delà du guichet unique avec une offre complète et simple.

Créer un statut fiscal simplifié des PME avec des incitatifs fiscaux adaptés (paliers d'imposition, périodes de grâce) favoriserait la formalisation d'entreprises qui hésitent à sauter le pas. Le coût des procédures est aussi à revoir à la baisse – c'est la première solution pour les entreprises^{viii}.

Programme - Sensibiliser, inciter et encadrer

1.1. La caravane de la formalisation permettra de résoudre la fracture géographique. Il s'agit de faire face à la fois au manque d'accès aux structures en charge de la formalisation plus accusé en région, aux difficultés de transmettre l'information et à la crainte de la formalisation. Un véhicule avec une équipe formée d'agents de l'APIP et de formateurs d'un partenaire technique (1.2.1) circulera selon un itinéraire défini en proposant des ateliers de sensibilisation (1.2.2). La caravane constituera un relais itinérant du guichet unique de l'APIP pour toucher les zones isolées. Ce programme capitalisera sur l'acquis de la Caravane de l'investissement de l'APIP. Cette activité ira de pair avec la consolidation de l'APIP comme guichet unique (1.2.3).

1.2 Une refonte du cadre fiscal clarifiera et donnera des incitatifs réglementaires aux PME. Pour résoudre les difficultés procédurales, clarifier le statut fiscal des entreprises et inciter à la formalisation^{ix} (tant des PME que des grandes entreprises informelles), une refonte complète du cadre fiscal est nécessaire. Une approche par paliers, avec un partenaire expérimenté en la matière est préférable : i) une clarification législative sur le statut fiscal des PME (1.1.1), ii) la création d'incitatifs (1.1.2), iii) un encadrement des inspections réglementaires (rédaction d'un manuel de procédures, diffusion et sensibilisation des entreprises) (1.1.3), iv) un renforcement des inspections, conjugué à un programme de renforcement des capacités et de lutte contre la corruption (1.1.4).

1.3 Une conférence présidentielle de l'investissement accélérera la formalisation des grandes entreprises. La Guinée possède un tissu de grandes entreprises informelles, disposées à bénéficier d'investissements. Il s'agit d'organiser une conférence à l'attention d'entreprises nationales et internationales. Cette conférence sera préparée au préalable par trois étapes : i) la mobilisation des parties prenantes publiques (1.3.1), ii) l'établissement d'un comité de pilotage présidentiel (1.3.2), et iii) l'organisation de l'événement (1.3.3). Des opportunités d'investissements seront proposées aux entreprises en échange de leur contribution fiscale sur le principe « investissement contre formalisation ». Un prix présidentiel sera remis aux meilleurs investisseurs assujettis à l'impôt (1.3.4). Le suivi post forum sera une étape cruciale afin de veiller à la bonne exécution des engagements par les entreprises.



Transformer le potentiel de la Guinée en prospérité pour le peuple guinéen

2016-2020

Synopsis

Pilier II – COMPETITIVITE

Construire des chaînes de valeurs compétitives

Préparé par :



Avec la facilitation de:



&

YS Consulting

Mars 2016



Diagnostic – Un environnement trop peu favorable à la compétitivité

Toutes les entreprises ont été affectées par Ebola mais selon des degrés divers selon leur taille. 75% d'entre elles ont eu leur activité affectée par le virus. L'impact du virus est pour toutes les entreprises l'un des trois premiers obstacles à la croissance de leur activité^x.

Figure 2 - Selon leur taille, les entreprises ont été affectées différemment par Ebola

		1 ^{er} obstacle	2 ^{ème} obstacle	3 ^{ème} obstacle	4 ^{ème} obstacle	5 ^{ème} obstacle
Chiffre d'affaires (GNF)	2Mds – 13Mds	Accès/coût de l'énergie	Impact d'Ebola	Procédures	Niveaux de taxes et d'impôt	Coût du financement
	400M – 2Mds	Impact d'Ebola	Coût du financement	Corruption	Fluctuation des prix	Accès au financement
	65M – 400M	Accès au financement	Impact d'Ebola	Coût du financement	Fluctuation des prix	Information sur les opportunités d'affaires
	< 65M	Accès au financement	Coût du financement	Impact d'Ebola	Fluctuation des prix	Information sur les opportunités d'affaires

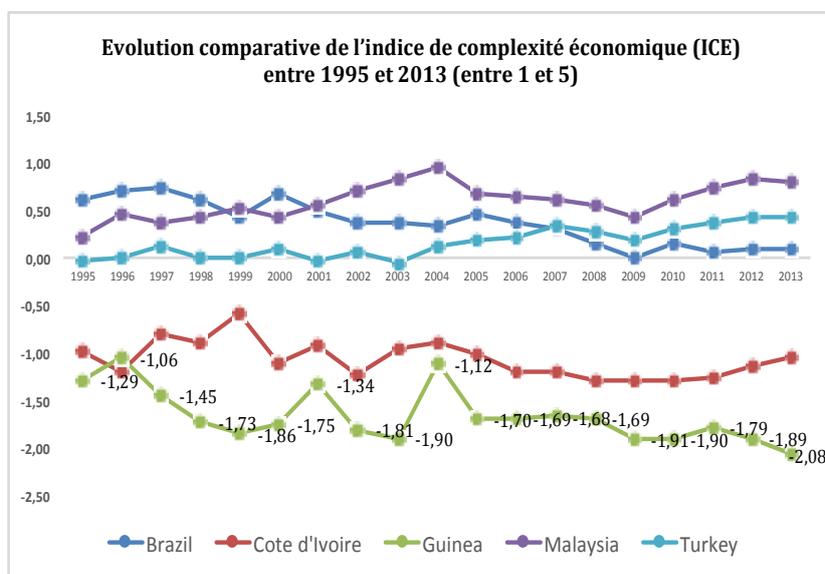
Source: Cartographie secteur privé ESPartners 2015, n= 853

© 2015 - ESPartners

Des problèmes spécifiques se posent selon la taille de l'entreprise : le coût de l'énergie est le 1^{er} obstacle à la croissance pour les grandes entreprises, problème nullement cité par les autres d'entreprises. La fluctuation des prix pose problème à toutes (3^{ème} obstacle) sauf aux grandes entreprises.

La Guinée a un panier d'exportations peu diversifié. Les ressources minérales occupent une place prédominante dans le panier d'exportations de la Guinée (77% contre 8% pour les exportations agricoles). Or, cette situation favorise une faible diversification et une valeur ajoutée locale limitée^{xi}.

Figure 3 - La Guinée a un panier d'exportations peu et de moins en moins diversifié et sophistiqué^{xii}



L'indice de complexité économique (ICE) mesure le degré de complexité des exportations et établit une corrélation positive selon le niveau de complexité des économies
 ⇒ **Complexité = Diversification et valeur ajoutée (sophistication) du panier d'exportations**

ICE Guinée 1995 – 2013 :
 -1,29 => -2,08 : Baisse

=> En comparaison de celui de pays émergents :

- Panier peu diversifié
- Panier peu sophistiqué

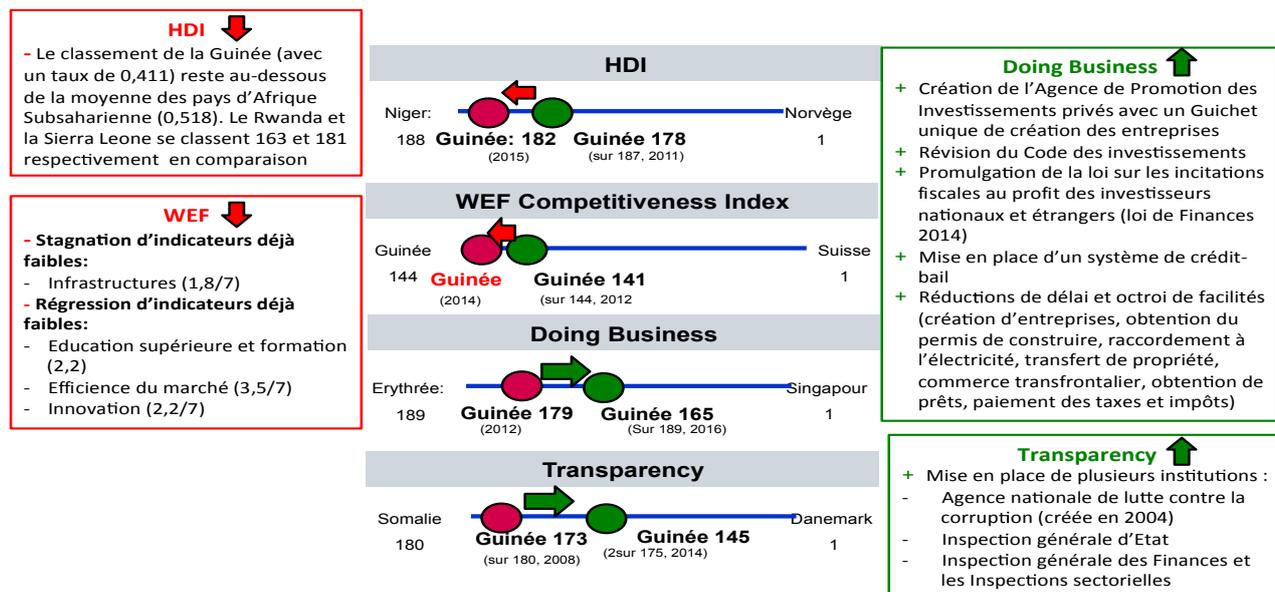
© 2015 - ESPartners

Son réseau d'infrastructures reste trop peu développé, comme le soulignent ces 5 éléments^{xiii} :

- Son classement (122^{ème} sur 160 pays en 2014) selon l'indice de performance logistique^{xiv} ;
- Son réseau routier est l'un des moins développés de la sous-région ;
- Le port autonome de Conakry a une capacité limitée et connaît des problèmes d'exploitation ;
- Son taux d'électrification est de 17% et de 3% en zone rurale, avec des coupures fréquentes ;
- La société Electricité de Guinée (EDG) connaît de nombreuses difficultés de collecte.

Les contraintes du climat des affaires handicapent le développement. La Guinée reste dans le bas des classements internationaux^{xv} (figure ci-dessous). La corruption est ainsi le 3^{ème} obstacle à la croissance des entreprises au chiffre d'affaires de plus de 400 M de GNF.

Figure 4 – Des progrès mais encore de grands défis à relever



Source: World Bank Data ; AfDB Statistics 2015 ; WEF 20215 ; Transparency.org; weforum.org.hdr.undp.org

© 2015 - ESPartners

Recommandations – Adopter une approche ciblée par secteur et investisseur

La Guinée peut s'approprier le concept de valeur partagée en développant une stratégie de pôles de compétitivité mobilisant des acteurs clés et des ressources adéquates. Au sein d'un tissu économique local, des entreprises – locales et internationales et de différentes tailles – peuvent travailler ensemble et sous des formes variées (alliance, sous-traitance, relation client-fournisseur)^{xvi}.

De pair avec la stratégie de valeur partagée, il s'agit de faire des choix stratégiques en identifiant des secteurs prioritaires auxquels sont assignés des objectifs clairs et mesurables. Cette stratégie permet de capitaliser sur des complémentarités fructueuses entre diverses parties.

Il importe de fonder l'approche sur le cadre existant de contenu local^{xvii} et d'aller plus loin grâce à une législation ambitieuse et compétitive. A l'instar du Nigeria, la Guinée peut mettre en place un cadre législatif intégrant des normes favorisant la sous-traitance locale et le renforcement des capacités.

Il s'agit i) de porter un effort de plaidoyer concernant le climat des investissements dans des secteurs prioritaires, ii) d'identifier et développer des opportunités d'investissements favorables au secteur privé local, et iii) de développer une stratégie à l'attention d'investisseurs ciblés et selon une perspective dite « after care », où les investissements sont conduits avec des acteurs ayant déjà investi.

Programme – Cibler, investir, intégrer

2.1 Constituer des chaînes de valeur autour de secteurs prioritaires pour favoriser la compétitivité.

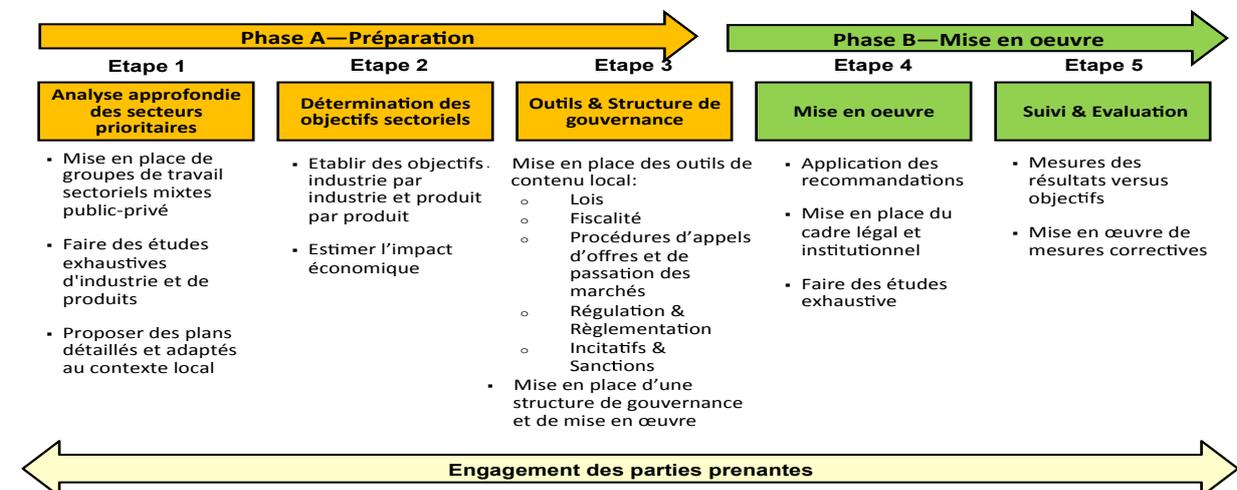
Dans les pas du programme Guinea Linkages de la SFI, il s'agit d'étendre cette stratégie. Ces secteurs doivent être identifiés sur la base de leur contribution à l'emploi et au PIB. Ce constat souligne l'importance de réorienter les investissements publics dans des secteurs créateurs d'emplois : or, jusqu'à présent, la croissance de la Guinée a été largement tributaire des investissements publics pour la réalisation des infrastructures de base d'une part et, d'autre part, des investissements privés (mines).

Il s'agit alors d'identifier des chaînes de valeur capables de créer un impact environnemental, social et économique sur leur écosystème (2.1.1). La stratégie visera à développer des chaînes de valeur en sécurisant une collaboration stratégique avec des partenaires techniques et financiers (2.1.2). Ce développement s'appuiera sur des investissements ciblés (garantie, prêts, capital) à de grandes entreprises du secteur en échange de leur participation à des programmes renforçant la chaîne de valeur d'un ou plusieurs de leurs produits (2.1.3). A terme, le but est de moderniser une industrie et d'accroître sa compétitivité, en augmentant les exportations et diminuant la dépendance aux importations. C'est un programme ambitieux, requérant un fort volet de communication et une solide vision à long terme.

2.2. Etablir un programme « d'entreprises piliers » dans le secteur agricole : une fois établis l'équipe et le partenariat pour mettre en œuvre le projet (2.2.1), il s'agit d'identifier des entreprises piliers - c'est-à-dire des entreprises structurantes et liées à un tissu de PME – pour établir des opportunités de sous-traitance (2.1.2). Ce programme doit s'échelonner sur le long terme, en commençant par un programme pilote. L'appui de partenaires de développement et la coordination avec le programme de chaînes de valeur sont cruciaux.

2.3 Une structure dédiée au ciblage d'investisseurs et de plaidoyer favorisant la compétitivité. Pour rétablir l'image du pays auprès des investisseurs, une politique proactive est nécessaire. Cette stratégie, relevant d'un organe dédié au sein de l'APIP (2.3.1), doit concevoir une politique d'investissement ciblée avec un marketing adapté et des incitatifs fiscaux (2.3.2). Ces opportunités d'investissement doivent se baser sur un cadre de contenu local renforcé, en lien avec une action de plaidoyer. Cette cellule devra recenser et contacter des investisseurs identifiés par opportunité stratégique. En parallèle, des efforts soutenus de communication (avec une participation accrue de la Guinée dans les forums d'investissement et de commerce mondial, Cf. rôle de l'APIP) et de suivi des projets (2.3.3) sont à fournir.

Figure 5 – Mécanismes de promotion du contenu local



Source : Analyse ESPartners

© 2015 - ESPartners

Transformer le potentiel de la Guinée en prospérité pour le peuple guinéen

2016-2020

Synopsis

Pilier III – ACCES AU FINANCEMENT

Densifier et diversifier l'offre de capital

Préparé par :



Avec la facilitation de:



&

YS Consulting

Mars 2016

Diagnostic – L'accès au financement est un problème central

L'accès et le coût au financement sont les premiers obstacles à la croissance des entreprises pour respectivement 77,9% et 66,6% des entreprises (c.à.d. de celles de moins de 65 M à celles de plus de 2 Mds de GNF), sur un choix de 17 options. Si le coût et l'accès au financement sont problématiques pour toutes, l'accès est le premier problème pour les micro, petites et moyennes entreprises^{xviii}.

Selon la taille de l'entreprise, l'évaluation du problème varie. Ardu pour toutes, le financement est devenu plus compliqué à accéder suite à Ebola qui a accru la perception du risque. Avec un profil de risque supérieur, les TPME en ont plus souffert (figure suivante).

Figure 6 – Ebola a accru le profil de risque des TPME et ainsi amoindri leur accès au financement

		1 ^{er} obstacle	2 ^{ème} obstacle	3 ^{ème} obstacle	4 ^{ème} obstacle	5 ^{ème} obstacle
Chiffre d'affaires (GNF)	2Mds – 13Mds	Accès/coût de l'énergie	Impact d'Ebola	Procédures	Niveaux de taxes et d'impôt	Coût du financement
	400M – 2Mds	Impact d'Ebola	Coût du financement	Corruption	Fluctuation des prix	Accès au financement
	65M – 400M	Accès au financement	Impact d'Ebola	Coût du financement	Fluctuation des prix	Information sur les opportunités d'affaires
	< 65M	Accès au financement	Coût du financement	Impact d'Ebola	Fluctuation des prix	Information sur les opportunités d'affaires

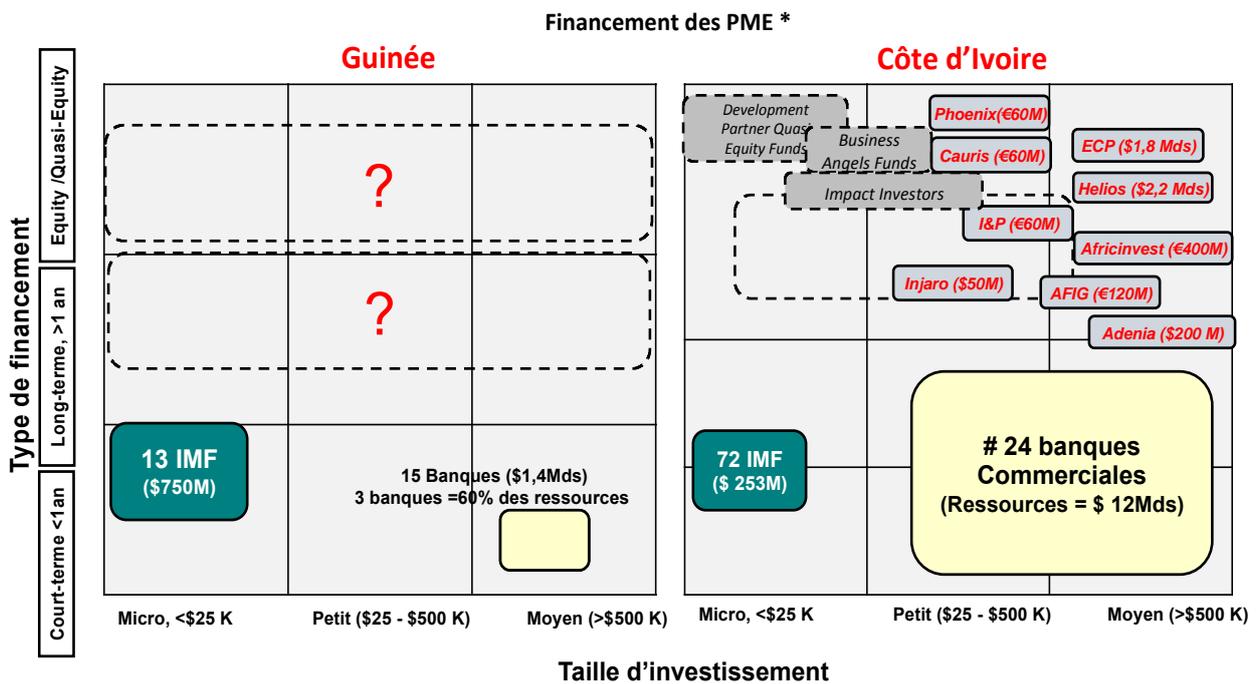
Source: Cartographie secteur privé ESPartners 2015, n= 853

© 2015 - ESPartners

Les besoins en financement – relativement faibles par entreprise - sont connus mais l'écosystème financier est limité. En effet, 56% des entreprises estiment leur besoin en financement à moins de 75 millions de GNF. Or, le ratio du crédit au secteur privé/PIB est faible en Guinée avec 9,75% contre 17,2% dans l'UEMOA^{xix}, en raison notamment des facteurs suivants :

- L'absence de banques spécialisées, d'un fonds de garantie pleinement opérationnel et d'une bourse des valeurs mobilières ;
- Un faible investissement, avec environ 86% du financement des entreprises alloué à court-terme;
- Un secteur de la micro-finance marginal en Guinée, comparativement à la zone UEMOA^{xx} ;
- Une forte concentration des banques avec 3 banques équivalant à 70,1% du total des dépôts et 75,5% du total des crédits octroyés ;
- Une loi bancaire stricte avec 47,2% du bilan des banques étant indirectement ou directement alloué au Gouvernement^{xxi}.

Figure 7 - L'écosystème financier guinéen met en avant l'absence d'offres alternatives



SOURCE: Etude d'évaluation du secteur financier de la République de Guinée, 2013, BCRG ; Tableau emplois – ressources BCRG 2015 ; : entretiens ESPartners août 2015 ; AFAB December 2012, Interviews and Analysis ; APFSD

© 2015 - ESPartners

Le financement est limité au plus bas niveau car même des moyens de financement simples ne sont pas accessibles. La Guinée est très peu bancarisée : 7% de la population guinéenne a un compte bancaire, (contre 34,2% en Afrique Subsaharienne)^{xxii}. Si les entreprises sondées sont plus bancarisées que la moyenne nationale (54% possèdent un compte), très peu ont des outils de paiement en ligne.

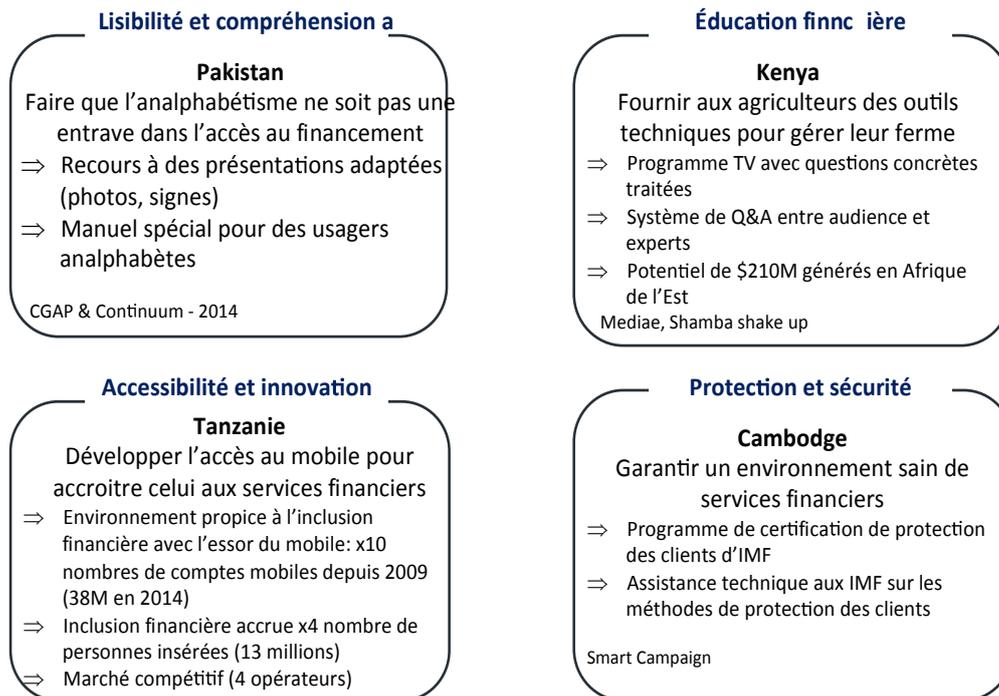
Le renforcement des capacités est la 1^{ère} solution au problème de financement pour 75,9% des entreprises. Le manque de culture financière renforce le besoin d'une formation adaptée. Or, une absence de dialogue existe non seulement entre les entreprises/la population et les institutions financières mais aussi entre les institutions financières et les formateurs. Une fois financée, une entreprise ne bénéficie pas d'un suivi pour gérer son financement.

Recommandations – Diversifier et assouplir l'offre

L'inclusion financière passe par 3 axes : la protection des usagers de services financiers, l'éducation financière et l'accès aux produits et services financiers. A l'instar de la Turquie^{xxiii}, la Guinée est encouragée à mettre en œuvre des actions de renforcement des capacités financières auprès de sa population mais aussi auprès de cibles spécifiques, les entrepreneurs.

L'importance des banques dans le paysage financier guinéen justifie à double titre qu'elles soient outillées pour répondre aux besoins des PME. La sensibilisation, des formations auprès des banquiers sur le financement des PME et des offres adaptées sont de bonnes pratiques à adopter & adapter aux besoins locaux.

Figure 8 - Meilleures pratiques internationales d'inclusion financière



Sources <http://www.cgap.org/blog/literacy-hidden-hurdle-financial-inclusion>; <http://www.shambashakeup.com>; <http://www.cgap.org/data/infographic-tanzania-mobile-money-revolution>; <http://smartcampaign.org/certification>

© 2015 - ESPartners

Face au coût élevé du capital, il s'agit d'une part d'augmenter le nombre et l'utilisation de fonds de garantie et, d'autre part, de mettre en place des lignes de crédits PME. En Inde, le Gouvernement a instauré à la fois une législation obligeant les banques à prêter aux PME et un fonds de garantie (à 80% financé par l'Etat) encourageant les banques à financer les entreprises en sécurisant leurs prêts^{xxiv}.

Il serait opportun d'assouplir la Loi Bancaire afin que les banques soient davantage incitées à injecter des fonds dans le secteur privé ; assouplir l'article 54 de cette Loi favoriserait l'éclosion de banques locales et faciliterait un marché de crédit interbancaire en monnaie locale. Pour la micro-finance, il s'agit d'appuyer ce secteur avec un cadre réglementaire renforçant la coordination des acteurs^{xxv}.

Le financement du secteur privé doit être promu par des voies complémentaires. D'une part, le bilan des banques doit être recapitalisé pour faciliter la réduction du coût du financement. En outre, il s'agit de favoriser des offres alternatives tels que des fonds d'investissement, des business Angels, des prêteurs de marché/paiement en ligne, du financement participatif, etc.

Programme – Inclure, diversifier et informer

3.1 Une campagne d'inclusion financière basée sur le téléphone portable pour atteindre les zones rurales. La marginalisation financière de la Guinée (voir III. B) doit être vue comme une opportunité pour promouvoir l'innovation au service du développement. L'omniprésence du téléphone mobile (100% de l'échantillon) justifie de mettre cet outil au service d'une campagne d'inclusion financière, avec une sensibilisation à la formalisation. Avec une stratégie à moyen terme d'inclusion financière préalablement conçue (3.1.1), il s'agit - sur le modèle des utilisations alternatives du mobile banking (M'Pesa au Kenya) – de sécuriser un partenariat avec des/un opérateur(s) téléphonique(s) pour promouvoir le mobile money (3.1.2). Ensuite, une campagne de communication pédagogique est à conduire sur 6 mois, ciblant les zones rurales (3.1.3). Lancé en 2016, le programme de la campagne est à enrichir annuellement avec des



animations en éducation financière, une sensibilisation sur l'épargne et l'investissement, des projections de films éducatifs sur la finance personnelle, des jeux-concours sur la finance de base, etc. De plus, la mesure régulière du taux de bancarisation permettra d'amender le programme le cas échéant.

3.2 Diversifier les sources de financement avec un fonds de garantie ciblant les femmes en priorité.

En continuation des projets du PNUD et du Gouvernement en matière d'autonomisation des femmes^{xxvi}, et des offres élaborées par la BICIGUI avec la SFI, il s'agit de garantir des prêts à des jeunes et des femmes entrepreneurs en priorité. L'offre disponible en financement alternatif sera d'abord cartographiée (3.2.1), afin d'établir l'opérationnalisation d'un fonds de garantie s'adressant à des segments prioritaires (3.2.2) et sa mise en œuvre (3.2.3). La bonne marche de cet outil permettra alors d'élargir l'accès à d'autres segments tout en opérationnalisant l'offre de crédit-bail. Ce financement s'articulera avec le programme des « grappes/secteurs prioritaires » : il s'agira *in fine* de financer les PME intégrées au sein des chaînes de valeur prioritaires.

3.3 Un recensement de l'offre en capital pour favoriser la relation entre entrepreneurs et financiers.

Face au manque d'information constaté par les entreprises, à Conakry et en région, un effort sera fourni afin de i) recenser les offres de financement existantes (3.3.1), ii) les faire connaître auprès des entreprises (3.3.2) iii) et faciliter le financement des entreprises par une offre dédiée (3.3.3). En outre, le cadre réglementaire du système financier en vigueur sera revu dans l'optique d'une stratégie de développement du secteur (3.3.4). Ce programme appelé « Where is the money » vise à élargir le cercle restreint des financiers d'une entreprise^{xxvii}. Lancé en 2016, il est à établir en coordination avec le programme de ciblage des investisseurs.

Transformer le potentiel de la Guinée en prospérité pour le peuple guinéen

2016-2020

Synopsis

Pilier IV – RENFORCEMENT DES CAPACITES
Construire un tissu solide d'entrepreneurs nationaux

Préparé par :



Avec la facilitation de:



&



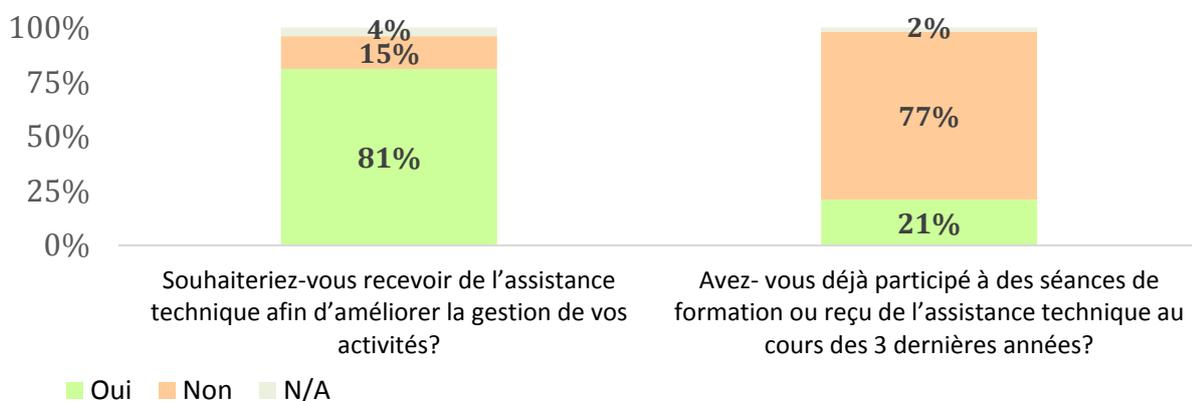
Mars 2016

Diagnostic – Un fort écart existe entre l’offre et la demande en renforcement des capacités

Les besoins sont criants pour toutes les entreprises : 81% des entreprises sondées souhaiteraient recevoir une assistance technique (AT) pour améliorer la gestion de leur activité. Ce besoin majeur est partagé quelles que soient la taille ou la situation géographique des entreprises : 82% des micro entreprises le souhaiteraient, tout comme celles de plus de 13 Mds de GNF à 67%. De même, l’écart entre Conakry et les autres villes, n’est que de 7 points^{xxviii}.

Mais l’accès est restreint pour les entreprises : avec 77% des entreprises n’ayant jamais participé à une formation et 75% ne connaissant pas de structure offrant ces services, le manque d’offre et d’accès est criant. Il s’explique en partie par des faiblesses telles qu’un faible ancrage régional des centres de formation, un écosystème entrepreneurial encore trop peu développé et une rareté de l’information. Ainsi, 42% des entreprises se tournent d’abord vers leurs proches pour des conseils techniques.

Figure 9 - Le fort déséquilibre entre les besoins et la réalité sur l’assistance technique^{xxix}



Conjuguées, ces problématiques justifient que le troisième besoin en renforcement des capacités concerne l’accès au marché pour toutes les entreprises (figure ci-dessous). Ces difficultés pénalisent l’accès des entrepreneurs à une formation adaptée ainsi qu’aux informations pertinentes.

Figure 10 - L’accès au marché est un besoin transversal pour toutes les entreprises



Source: Enquête ESPartners 2015, n=853 ; les N/A ne sont pas représentés ici, expliquant que la somme ne fasse pas 100%

© 2015 - ESPartners

L'écart entre l'offre et la demande en formation grève le développement du secteur privé. **1/** Un écart existe entre l'offre en formation et les besoins du marché du travail : peu/pas de stage en entreprise durant la formation, 70-80% du contenu étant théorique^{xxx}. **2/** Sur une cinquantaine d'institutions de formation, moins de 10% ont noué des partenariats formalisés avec le monde socioprofessionnel^{xxxii}. **3/** Les entretiens avec des spécialistes de la formation en Guinée ont souligné le déséquilibre entre les normes d'entreprises internationales établies en Guinée et les qualifications locales.

Le manque de ressources des entreprises nationales et des formateurs eux-mêmes fragilise l'écosystème. 84% des infrastructures de formation sont jugées hors normes et il existe également des institutions de renforcement des capacités dépourvues d'infrastructure. De plus, il n'existe pas de certification, ni d'annuaire recensant les acteurs privés de l'assistance technique^{xxxiii}.

La pénurie de talents crée des tensions sur un marché de l'emploi limité. Comme exprimé lors des entretiens, le manque de compétences locales sur le marché du travail cristallise une surenchère. En outre, la culture de la formation est peu développée, comme le confirme la faible contribution des entreprises – seules 13% paient effectivement - à la taxe dévolue au financement de la formation professionnelle (taxe établie à 1,5%)^{xxxiii}.

Renforcement des capacités – Promouvoir excellence et accès élargi à la formation

Sur le modèle singapourien, la Guinée peut développer une formation technique de haut niveau. En outre, la formation doit s'adapter aux besoins du marché du travail, contrairement à ce qui est observé aujourd'hui. En effet, on forme plus pour le secteur tertiaire que celui du primaire et du secondaire qui sont pourtant les véritables viviers d'emplois avec plus de 95% des institutions privées de formation orientées vers le secteur tertiaire^{xxxiv}.

Il est impératif de multiplier les sources pour une meilleure connaissance des opportunités avec la mise en place de bulletins d'information à destination des entreprises par taille et secteur et d'annuaires répertoriant les partenaires techniques et financiers avec qui les entreprises peuvent interagir.

Pour favoriser l'accès et sensibiliser les entreprises à la formation, des moyens tels que des bons d'accès à des offres de formation et des incitatifs fiscaux sont judicieux. Si la méconnaissance des acteurs de l'assistance technique explique le faible taux de participation des entreprises interrogées à des formations, la question du coût n'est pas négligeable.

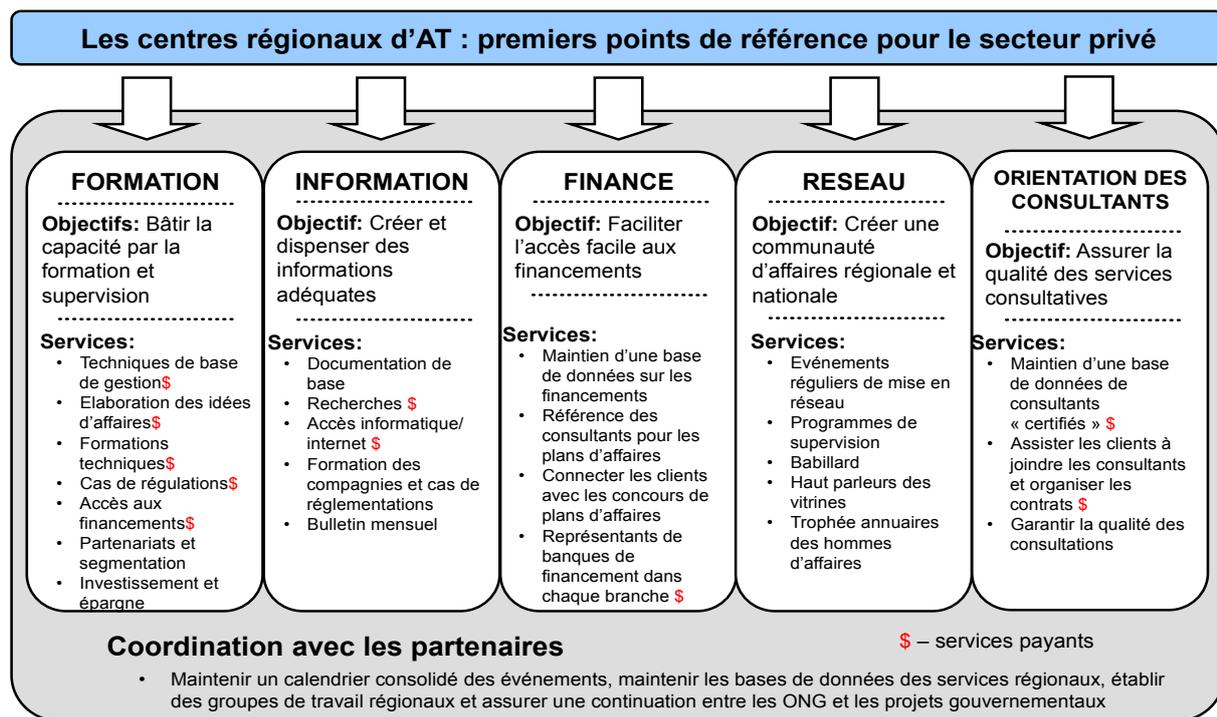
Face à un écosystème entrepreneurial peu développé, il s'agit de densifier l'offre en structures telles que des accélérateurs et/ou incubateurs d'entreprises^{xxxv}. Ce chantier doit s'inscrire dans une stratégie nationale, privilégiant des secteurs prioritaires et à fort potentiel de croissance, et en nouant des partenariats avec des institutions publiques et privées disposant d'une expérience reconnue.

Il s'agit de cartographier la demande pour remédier au faible accès aux offres existantes de renforcement des capacités^{xxxvi}, avant de recenser et certifier l'offre en assistance technique, sur le modèle de Business Edge de la SFI, avec l'annuaire en ligne de son réseau de bureaux d'études.

Renforcement des capacités : former, incuber, stimuler

4.1 Mailler le territoire national par un réseau d'assistance technique. Face au déficit en capacités et en ressources des organismes de formation, les efforts engagés auprès des fournisseurs de services aux entreprises (Cf. Business Edge de la SFI et actions de l'ONFPP) sont à poursuivre. Cela implique un recensement de l'offre en AT avec une formation des formateurs (4.1.1), l'établissement de centres régionaux d'AT (4.1.2), et une certification pour renforcer la crédibilité de ces structures (4.1.3) (figure suivante). Trois pilotes en région seront lancés avec offre pédagogique enrichie annuellement. L'initiative sera coordonnée à la caravane de formalisation et à la campagne d'inclusion financière, et viendra en appui au projet de centre de croissance du ministère de l'Industrie.

Figure 11 - Structure réticulaire de l'assistance technique



4.2 Susciter la vocation entrepreneuriale par l'organisation de concours entrepreneuriaux annuels. En lien avec le programme 4.3, il s'agit d'identifier et de primer des startups guinéennes. Un partenariat sera établi avec des centres de formation et universitaires (4.2.1). Un premier événement serait organisé avec un appel à candidatures à l'échelle régionale (4.2.2), avant d'être dupliqué à l'échelle nationale. L'organisation du concours sera d'ordre logistique, pédagogique et institutionnel. Des messages forts sur la compétitivité et le leadership entrepreneurial seront donnés auprès de la population afin de dynamiser et renforcer la confiance nationale autour d'une telle initiative.

4.3 Incuber les startups guinéennes à fort potentiel dans 7 villes du pays. Ce projet vise à densifier le marché de l'emploi, accroître la confiance de la population auprès des institutions et lutter contre le chômage des jeunes. Tout d'abord, un programme spécifique à la Guinée sera conçu, sur la base des meilleures pratiques internationales, et d'un partenariat (4.3.1). Collaborer avec des structures dédiées aux entrepreneurs - pour les infrastructures - et des incubateurs internationaux - pour le curriculum - est à prévoir. Ensuite, il convient de concevoir un curriculum (4.3.2) avant de recruter et former une cohorte (4.3.3). Trois pilotes sont à lancer dans trois villes dont Conakry. Cet axe en faveur de la création d'emplois pour les jeunes est à établir en priorité à Conakry car c'est à la fois la ville la plus touchée par le chômage des jeunes^{xxxvii} et où 2 /3 des créations d'emplois pour cette cible s'opèrent^{xxxviii}.

Transformer le potentiel de la Guinée en prospérité pour le peuple guinéen

2016-2020

Synopsis

Pilier V – CADRE D'EXECUTION

Disposer d'institutions privées renforcées

Préparé par :



Avec la facilitation de:



&

YS Consulting

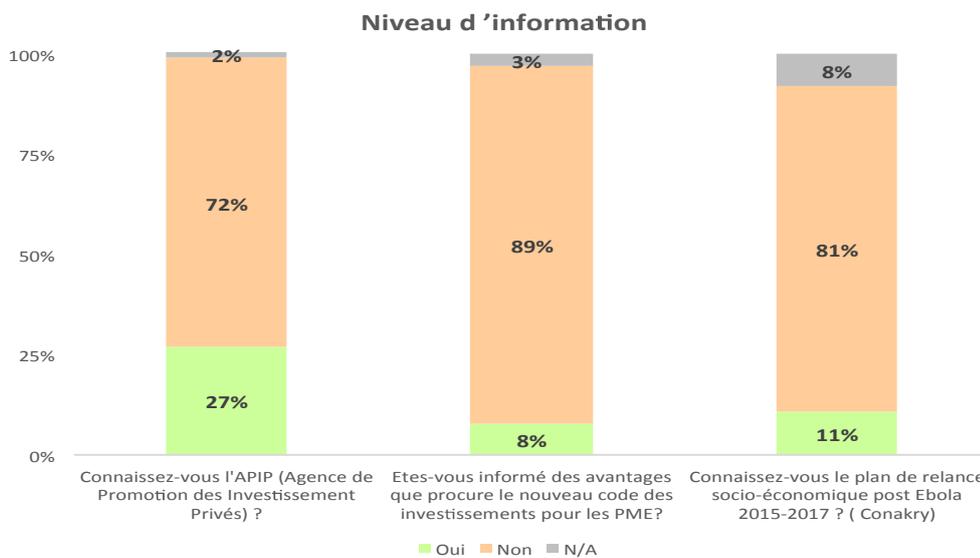
Mars 2016

Diagnostic – Des améliorations à poursuivre

Dans l'ensemble, le secteur privé est peu / mal informé des mesures qui lui sont destinées. L'APIP reste méconnue par 72% des entreprises. Ce manque de communication est général : 68% des entreprises ne connaissent pas l'APIP à Conakry contre 77% dans les autres villes^{xxxix}. Le manque d'information n'est pas limité à l'intérieur du pays, il est général, quels que soient la ville, le secteur ou la taille de l'entreprise.

Même ciblée, la communication des organes clés pour le secteur privé n'atteint pas ses cibles. 80% des entreprises ne connaissent pas les mesures clés du gouvernement pour le secteur privé, 85% des entreprises ne connaissent pas les avantages du code PME à Conakry (87% dans les autres villes), et 44% des entreprises ne comprennent pas du tout les actions de l'APIP.

Figure 12 - Les efforts fournis pour le secteur privé ne sont pas connus des principaux intéressés



Source: Cartographie secteur privé ESPartners 2015, n= 853

© 2015 - ESPartners

Or, de nombreuses mesures ont été engagées en faveur du secteur privé telles que :

- Pour le financement – Mise en place d'une Agence Nationale de la Microfinance en avril 2011 ; Nouvelle stratégie « stratégie nationale de finance inclusive » avec l'appui du PNUD ;
- Pour la compétitivité – Révision du Code minier ;
- Pour la formalisation – Création du Guichet Unique.

Mais des difficultés et des retards persistent dans la mise en œuvre effective. La coordination et le suivi de toutes les interventions des Institutions de Micro Finance ne sont pas encore parfaitement assurés tandis que les projets de crédit-bail ne sont pas pleinement opérationnels à ce jour^{xl}. De plus, les acteurs en charge de la formalisation ont des besoins en renforcement des capacités^{xli}.

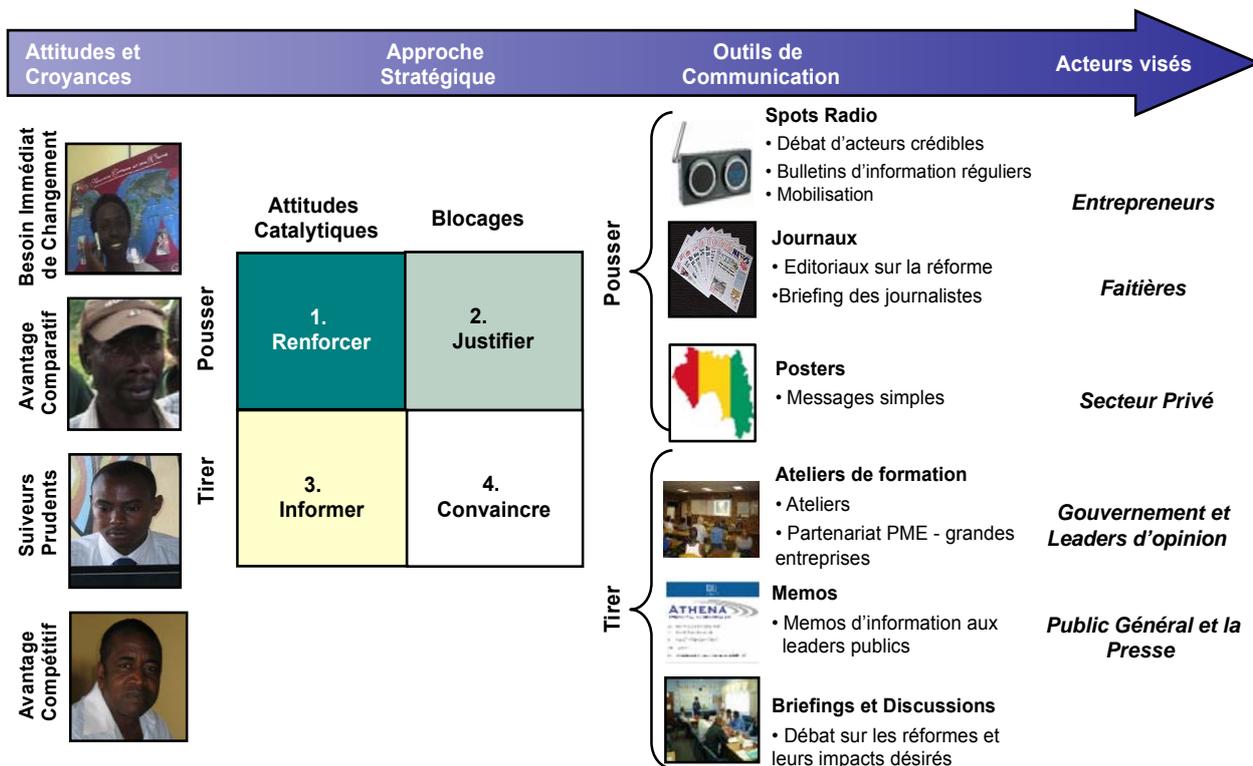
Les acteurs engagés pour le secteur privé sont nombreux mais un manque de coordination les affaiblit. Concernant les représentations patronales en Guinée aujourd'hui, des scissions les divisent et leur dispersion (entre trois organisations) favorise la confusion. En outre, six ministères - le Ministère de l'Economie et des Finances, le Ministère du Commerce, le Ministère de l'Industrie et des PME, le Ministère de la Jeunesse et de l'Emploi des Jeunes (Direction Nationale de l'Informel), le Ministère de l'Artisanat, le Ministère de l'Emploi, de l'Enseignement Technique et de la Formation Professionnelle - se répartissent la question de la formalisation, ce qui est peu propice à une claire exécution^{xlii}.

Recommandations – Inscrire la structuration et la communication au cœur du processus

L’APIP et les autres acteurs clés du développement du secteur privé doivent maximiser leur présence. Leur rôle reste aujourd’hui méconnu^{xliiii} alors que des mesures de communication prises par l’APIP ont pu démontrer leur impact sur les entreprises^{xliv}. C’est pourquoi la mise en place d’une stratégie transversale, touchant toutes les parties prenantes par des leviers dédiés, est fondamentale.

Une campagne nationale est à organiser, expliquant le rôle et les procédures du Guichet Unique. Cette campagne est à coordonner avec la mise en œuvre d’un vaste programme facilitant l’accès au marché et la compétitivité car les entreprises souhaitent recevoir des informations à la fois sur l’accès au financement et sur l’accès au marché.

Figure 13 - La communication doit être un axe transversal de la SDSP – Exemple d’une stratégie globale



Pour épauler les efforts de formalisation, il s’agit d’imaginer des procédures administratives simplifiées en vue de faciliter le processus de formalisation progressive. Le cadre légal doit être le plus accessible et transparent possible pour les PME. Il doit également correspondre à la réalité du secteur privé guinéen d’aujourd’hui, avec le poids réel du secteur informel.

Il est important de poursuivre les efforts engagés par la mise en place de la plate-forme de concertation du secteur privé guinéen. De même, le projet de partenariat entre le CNP Guinée, la CPEG et le PAG, préalable à un regroupement futur, est à encourager et accélérer.

La position de l’APIP et son mandat clair l’invitent à renforcer son action comme intermédiaire entre le secteur public et le secteur privé, en collaboration avec la plate-forme du Dialogue Public-Privé. Pour exécuter ses missions, maximiser son impact, engranger des revenus et maintenir son positionnement, l’APIP doit se doter d’une structure dédiée à la mise en œuvre des programmes de la SDSP.



Programme – renforcer, exécuter et communiquer

5.1 Au sein de l'écosystème, l'APIP joue un rôle central d'exécution avec l'Unité Spéciale d'Implémentation des Programmes (USIP). L'APIP jouera un rôle de supervision pour les programmes de la SDSP. Il est nécessaire d'établir i) un groupe de travail dédié au développement du secteur privé (5.1.1) ; ii) ensuite, des sous-groupes de travail chargés de la mise en œuvre de la stratégie dans chaque sous-catégorie de la stratégie (5.1.2); iii) enfin, une structure dédiée au sein de l'APIP: l'USIP (5.1.3).

L'USIP est clé pour préserver la capacité de direction des problématiques opérationnelles, assurer la bonne exécution de la SDSP et suivre et mesurer l'évolution de tous les programmes. Au cœur de l'APIP et dirigée par son directeur, l'USIP est à lancer avec un cahier des charges défini par programmes. Elle doit être installée le plus tôt possible pour favoriser le lancement rapide des autres programmes.

5.2 La structuration des faitières garantira une pleine appropriation par le secteur privé. Pour poursuivre les efforts de structuration engagés en Guinée avec la plate-forme de concertation du secteur privé, il s'agit de favoriser l'organisation des structures clés du secteur privé. Ce projet doit débiter par un travail de recensement des représentations patronales, des chambres de commerce et d'industrie ainsi que des enceintes de dialogue.

Cette cartographie ira de pair avec l'identification d'opportunités de coordination et de restructuration et la facilitation d'un programme de renforcement de capacités (5.1.1). Ensuite, une unité dédiée aux PME sera établie au sein de la coordination des faitières (5.1.2). Enfin, un effort de communication sera lancé, avec la labellisation des structures patronales principales (5.1.3).

5.3 La communication, à l'instar du suivi et de l'évaluation, est une activité transversale et cruciale tout au long du processus. Cet aspect implique de lancer une campagne de communication, avec des indicateurs de suivi, pour faire connaître l'APIP et les autres acteurs clés, ainsi que leurs actions auprès des entreprises (5.3.1). La régularité de l'information doit être assurée par le lancement d'une newsletter biannuelle, en coordination avec l'USIP (5.3.2). En outre, un annuaire des entreprises est à créer et à diffuser auprès d'une large audience.

La communication sera liée au volet de suivi et d'évaluation avec l'USIP, pour publier les résultats d'efficacité et d'impact, et ainsi utiliser l'information pour éclairer la gestion du projet au jour le jour. Les résultats seront publiés sur une base définie par projets sur le site de l'APIP.

Synthèse des trois programmes – Formalisation

Piliers/Programmes/Activités/Inputs	Indicateurs	Cibles	Budget					
			Total	2016	2017	2018	2019	2020
1. Mener le grand chantier de la formalisation	% D'entreprises formelles	Au moins 60% entreprises sont formelles d'ici 2020	10 053 120 000	998 400 000	3 317 760 000	2 568 960 000	1 795 200 000	1 372 800 000
1.1. Renforcer le Régime fiscal des PME et le cadre fiscal global	% d'entités en inconformité	Au moins 30% des entreprises inspectées sont en règle d'ici 2018	3 206 400 000	883 200 000	1 785 600 000	307 200 000	124 800 000	105 600 000
1.2. Concevoir et superviser la campagne nationale de formalisation	% d'entreprises formelles en zones rurales	Au moins 30% des entreprises en zones rurales sont formelles d'ici 2020	2 545 920 000	115 200 000	456 960 000	1 186 560 000	595 200 000	192 000 000
1.3. Organiser la table ronde annuelle présidentielle de l'investissement pour les représentants des investisseurs	% de grandes entreprises formelles	Au moins 30% des entreprises en zones rurales sont formelles d'ici 2020	4 300 800 000	-	1 075 200 000	1 075 200 000	1 075 200 000	1 075 200 000

Synthèse des trois programmes – Compétitivité

Piliers/Programmes/Activités/Inputs	Indicateurs	Cibles	Période de mise en œuvre					Budget					
			2016	2017	2018	2019	2020	Total	2016	2017	2018	2019	2020
2. Renforcer la compétitivité du secteur privé	% de hausse d'exportations et % d'IDE dans le PIB	Taux de croissance de 25% des exportations et IDE atteignant 20% du PIB						35 865 600 000	76 800 000	5 376 000 000	10 387 200 000	#####	9 561 600 000
2.1. Identifier les secteurs de croissance au fort potentiel d'impact pour les PME et la création d'emplois	% de hausse de la production total par secteur	100% de hausse de la production et de la productivité dans des secteurs identifiés						5 068 800 000	76 800 000	1 459 200 000	1 363 200 000	1 248 000 000	921 600 000
2.2. Concevoir et mettre en oeuvre l'Initiative d'entreprises piliers en Guinée	Hausse dans la production manufacturière et agribusiness	50% de hausse de la production totale						16 320 000 000	-	1 152 000 000	4 992 000 000	5 376 000 000	4 800 000 000
2.3. Lancer et soutenir le ciblage des investisseurs avec un accent sur le contenu local	% d'IDE dans le PIB	La contribution des IDE au PIB atteint 20% d'ici 2020						14 476 800 000	-	2 764 800 000	4 032 000 000	3 840 000 000	3 840 000 000

Synthèse des trois programmes – Accès au financement

Piliers/Programmes/Activités/Inputs	Indicateurs	Cibles	Période de mise en œuvre					Budget					
			2016	2017	2018	2019	2020	Total	2016	2017	2018	2019	2020
			3. Accroître l'accès au financement	% du financement du secteur privé dans l'économie	20% de financement du secteur privé						25 102 087 680	1 977 600 000	6 259 200 000
3.1. Accroître l'inclusion financière sur le territoire national	% de la population utilisant le MM	Au moins 30% de la population utilise MM						5 817 600 000	76 800 000	1 862 400 000	1 344 000 000	1 382 400 000	1 152 000 000
3.2. Faciliter la création et le fonctionnement des divers mécanismes de financement	# projets ayant reçu une garantie	Au moins 50 projets reçoivent des garanties annuellement						9 665 287 680	-	1 900 800 000	2 952 967 680	3 048 960 000	1 762 560 000
3.3. Concevoir et mettre en oeuvre l'Initiative "Where is the money"	% de prêts à long terme attribué au secteur privé	10% du financement au entreprises est de long terme						9 619 200 000	1 900 800 000	2 496 000 000	1 766 400 000	1 728 000 000	1 728 000 000

Synthèse des trois programmes – Renforcement des capacités

Piliers/Programmes/Activités/Inputs	Indicateurs	Cibles	Période de mise en œuvre					Budget					
			2016	2017	2018	2019	2020	Total	2016	2017	2018	2019	2020
4. Renforcer les capacités du secteur privé	Hausse des services aux entrepreneurs	Au moins 50 start ups incubées par an & 50% des formateurs ont reçu une formation						37 111 296 000	1 471 488 000	8 951 040 000	14 088 960 000	7 300 608 000	5 299 200 000
4.1. Renforcer les compétences des entrepreneurs	# Centres de formation établis et certifiés							23 556 096 000	1 087 488 000	6 627 840 000	10 229 760 000	3 806 208 000	1 804 800 000
4.2 Organiser des concours entrepreneuriaux (Business Plan Competition)	# Personnes ayant reçu l'information sur le concours	Au moins 3 million de personnes ont eu l'information sur le concours par an						7 833 600 000	-	1 958 400 000	1 958 400 000	1 958 400 000	1 958 400 000
4.3. Établir et opérationnaliser le projet "Start Up Guinée"	# Startups opérationnelles	Au moins 50 start ups opérationnelles chaque année						5 721 600 000	384 000 000	364 800 000	1 900 800 000	1 536 000 000	1 536 000 000

Synthèse des trois programmes – Cadre d'exécution

Piliers/Programmes/Activités/Inputs	Indicateurs	Cibles	Période de mise en œuvre					Budget					
			2016	2017	2018	2019	2020	Total	2016	2017	2018	2019	2020
5. Renforcer le cadre d'exécution de la stratégie de développement du secteur privé (SDSP)								27 634 944 000	2 496 000 000	5 475 840 000	6 622 464 000	6 520 320 000	6 520 320 000
5.1. Améliorer la coordination pour la mise en oeuvre de la SDSP	Supervision assurée	Unité en place d'ici fin 2016						8 584 704 000	1 804 800 000	1 351 680 000	2 018 304 000	1 704 960 000	1 704 960 000
5.2. Renforcer la fédération des acteurs représentant le secteur privé	Hausse des capacités des représentants du secteur privé	Unité PME opérationnelle, points focaux nommés et capacité renforcée						10 321 920 000	691 200 000	2 234 880 000	2 465 280 000	2 465 280 000	2 465 280 000
5.3. Renforcer la communication et l'atteinte des cibles	Hausse de la notoriété de l'APIP et de la Guinée	Activités de la PSDS soutenues par une stratégie de communication et connues du public (en et hors de Guinée)						8 728 320 000	-	1 889 280 000	2 138 880 000	2 350 080 000	2 350 080 000

ⁱ Enquête ESPartners – APIP 2015, N = 853

ⁱⁱ Enquête AGUIPE 2012 ; Enquête SFI – McKinsey 2006 ; Analyses ESPartners

ⁱⁱⁱ La création du guichet unique et de l'agence nationale de lutte contre la corruption, l'élaboration du Code des marchés publics, l'actualisation du Code des impôts, l'instauration d'une fiscalité propre au secteur informel avec l'instauration d'un impôt forfaitaire au niveau préfectoral ou communal

^{iv} Mesurer l'informalité : manuel statistique sur le secteur informel et l'emploi informel / Bureau international du Travail. - Genève: BIT, 2013

^v Le statut actuel de PME se réfère au Code des investissements (Ordonnance n°001/PRG/87 du 3 janvier 1987), modifié par la loi n°L/95/029/CTRN du 30 juin 1995.

^{vi} Rapport pays sur la situation et les dispositifs d'insertion et de formation professionnelles des jeunes en Guinée

^{vii} Population particulièrement vulnérable et plus présente dans l'informel que les hommes (67% de femmes contre 56% pour les hommes) et présentes dans le secteur informel contre 42% pour les hommes) - Résultats de l'enquête ESPartners, sur une base de 107 femmes et de 745 hommes, pour le segment d'entreprises informelles ; Les femmes sont aussi plus présentes dans le sous emploi (58% de femmes dans le sous emploi) - Rapport sur l'emploi, AGUIPE 2012

^{viii} 23% des entreprises la considèrent comme la première solution pour se formaliser - Enquête ESPartners – APIP 2015

^{ix} Voir les résultats de l'enquête ESPartners-APIP 2015, notamment sur les principales solutions énoncées par les entreprises qui les amèneraient à se formaliser.

^x Enquête ESPartners – APIP 2015, n = 853

^{xi} Ce secteur est très intensif en capital, il n'emploie environ que 8% de la population active guinéenne, avec une filière en formation sur site (Boké) s'adressant surtout à des expatriés et avec une faible base fiscale qui reflète peu son poids réel dans l'économie.

^{xii} <http://atlas.cid.harvard.edu/about/>; Analyses ESPartners

^{xiii} *Energy in Africa - Hydroelectric giants*, South World, November 30, 2011 ; *Republic of Guinea: Country Strategy Paper 2012-2016*, African Development Bank, December 2011

^{xiv} L'indice de performance logistique prend en compte l'efficacité des processus de transport et d'acheminement des marchandises et la qualité des infrastructures

^{xv} Doing Business : la Guinée est 144^{ème} en 2006 et 169^{ème} en 2015 sur 189 pays ; WEF Competitiveness Index : la Guinée est 141^{ème} en 2006 et 144^{ème} en 2015 sur 144 pays

^{xvi} « Les entreprises peuvent créer de la valeur économique en créant de la valeur sociétale » - Michael Porter

^{xvii} Le projet de révision du Code des investissements comporte des mesures favorisant le développement des ressources et compétences locales : l'article 22 du Code ainsi que la Lettre de Politique Nationale du Contenu Local pour Les Projets de Grande Envergure

^{xviii} Enquête ESPartners – APIP 2015, n= 853

^{xix} BCRG - Évaluation du secteur financier de la République de Guinée, Rapport de la Banque centrale de la République de Guinée, 2011

^{xx} Avec moins de 5% de la population couverte contre plus de 15% dans la zone UEMOA

^{xxi} Ibid.

^{xxii} Données Banque Mondiale 2014, World Index Data

^{xxiii} Circulaire (10/2014) sur la stratégie d'accès, d'éducation et de protection financière - Turquie

^{xxiv} FAO. 2013. Four case studies on credit guarantee funds for agriculture. Rome « Credit Guarantee Fund Trust for Micro and Small Enterprises (CGTMSE), India » www.cgtmse.in

^{xxv} Cf. la Stratégie Nationale de Finance Inclusive (2012)

^{xxvi} On pourra citer entre autres le document du Ministère des Affaires Sociales, de la Promotion Féminine et de l'Enfance (à travers le projet d'appui à la promotion du genre) de Politique Nationale

du Genre (PNG) ainsi que le « Programme Cadre Genre et Développement » (PCGeD) et les prêts « makiti-mali » à Conakry du PNUD

^{xxvii} 92% des proches selon les résultats de l'enquête ESPartners-APIP 2015

^{xxviii} Enquête ESPartners – APIP 2015, N = 853

^{xxix} Ibid.

^{xxx} ILO – Ministère de l'Emploi, de l'enseignement technique et de la formation professionnelle « Fiche descriptive de la stratégie pour la mise en place d'un dispositif de formation professionnelle courte durée » 2011 ; Entretiens ONFPP

^{xxxi} Ibid.

^{xxxii} Entretiens ONFPP – APAG

^{xxxiii} ILO – Ministère de l'Emploi, de l'enseignement technique et de la formation professionnelle « Fiche descriptive de la stratégie pour la mise en place d'un dispositif de formation professionnelle courte durée » 2011 ; Entretiens ONFPP

^{xxxiv} ESTD/2012

^{xxxv} Les incubateurs et accélérateurs sont des structures offrant des services aux entreprises en phase de démarrage ou ayant déjà une activité (soutien financier, conseils en affaires, espace de travail et mise en relation avec des organisations partenaires).

^{xxxvi} 75% des entreprises interrogées ne connaissent pas de structures offrant des services d'assistance technique

^{xxxvii} Avec respectivement 24% des jeunes de 15-24 ans ou de 24,5% de ceux âgés de 15-35 ans de Conakry qui sont au chômage, contre moins de 15% pour les jeunes des autres villes (Rapport sur l'emploi, AGUIPE, 2012)

^{xxxviii} Environ 2/3 des emplois créés (61%) ont été enregistrés à Conakry contre 39,4% dans les autres villes (Rapport sur l'emploi, AGUIPE, 2012)

^{xxxix} Enquête ESPartners – APIP 2015, N = 853

^{xl} Entretiens BCRG

^{xli} Elaboration d'un plan d'action pour la mise en Place de mesures et d'actions en faveur de la réduction de l'économie informelle en Guinée, FOPAO – UE – CNP, Avril 2014

^{xlii} Ibid.

^{xliii} Alors que 93% des entreprises souhaiteraient recevoir des informations de l'APIP, 73% ne connaissent pas l'APIP et 82% n'ont pas connaissance du plan de relance post Ebola - Enquête ESPartners – APIP 2015, N = 853

^{xliv} La campagne de mars 2015 sur le statut S.A.R.L. a vu une hausse importante de créations d'entreprises : alors qu'en juin 2014, l'équivalent de 88% des créations du mois de janvier 2014 ont été créées, ce nombre s'élève à 159% de celui du mois de référence (soit janvier 2014) au même mois de l'année 2015, soit un passage de 228 à 411 créations (Source APIP)