

LE SECTEUR BANCAIRE EN AFRIQUE

financer la transformation
sur fond d'incertitude



Banque
européenne
d'investissement

La banque de l'UE

Le secteur bancaire en Afrique:

financer la transformation
sur fond d'incertitude

Le secteur bancaire en Afrique: financer la transformation sur fond d'incertitude

© Banque européenne d'investissement, 2020
Publication du Département Analyses économiques (BEI).
economics@eib.org
www.eib.org/economics

Tous droits réservés.

Toutes les questions relatives aux droits et aux autorisations doivent être transmises à l'adresse suivante :
publications@eib.org.

Banque européenne d'investissement

98-100, boulevard Konrad Adenauer - L-2950 Luxembourg
+352 4379-1
info@eib.org
www.eib.org
twitter.com/eib
facebook.com/europeaninvestmentbank
youtube.com/eibtheeubank

eBook: QH-02-20-012-FR-E ISBN 978-92-861-4494-3 doi: 10.2867/45034
pdf: QH-02-20-012-FR-N ISBN 978-92-861-4496-7 doi: 10.2867/452328

À propos du rapport

Le rapport « Le secteur bancaire en Afrique » est une production du Département Analyses économiques proposant une analyse de l'évolution récente des secteurs bancaires en Afrique ainsi que de certaines questions structurelles pertinentes. Il repose sur des travaux internes de recherche conjugués aux contributions de spécialistes de premier plan venant de banques commerciales actives dans la région, d'institutions financières internationales et d'autres institutions.

À propos du Département Analyses économiques de la BEI

Le département Analyses économiques de la BEI a pour mission de fournir des analyses et des études économiques destinées à aider la Banque à mettre en oeuvre ses opérations et à définir son positionnement, sa stratégie et ses politiques. Fort de 40 économistes, le département est placé sous la direction de Debora Revoltella.

Principaux contributeurs au présent rapport

Directrices du rapport : Barbara Marchitto et Debora Revoltella

Coordinateur du rapport : Jean-Philippe Stijns

Rédacteur du département Communication : Daniel Berze, sous la direction de Valentina Kalk, chef de la division Publications.

Résumé analytique :	Debora Revoltella
Chapitre 1 :	Jean-Philippe Stijns
Chapitre 2 :	Frank Betz, Andreas Kappeler (Commission européenne) et Mohammed Salim Bennani (BMCE Bank of Africa/Institute of Africa)
Chapitre 3 :	Emmanouil Davradakis, Nina Fenton, Claudio Cali, Ismail Madih (BMCE Bank of Africa/Institute of Africa) et Joseph Nnanna (Banque de développement du Nigeria)
Chapitre 4 :	Jean-Philippe Stijns, Jad Benhamdane (BMCE Bank of Africa/Institute of Africa) et Said Hidane (BMCE Bank of Africa/Institute of Africa)
Chapitre 5 :	Ricardo Santos, Jared Osoro (Centre de recherche sur les marchés financiers et la politique financière [®] , Association des banquiers du Kenya)
Chapitre 6 :	Sanne Zwart et Stuart Theobald (Intellidex)
Chapitre 7 :	Jean-Philippe Stijns, David Morgant, Guy Menant (Making Finance Work for Africa), Arthur Minsat (Centre de développement de l'OCDE) et Thang Nguyen Quoc (Centre de développement de l'OCDE)
Chapitre 8 :	Sanne Zwart, Giovanni Munoz, Lara Anna Chhatwal (GIZ), Bastian Domke (GIZ), Julia Kirya (GIZ), Hugues Kamewe Tsafack (Making Finance Work for Africa) et Lisa Peterlechner (consultante au nom de GIZ)
Chapitre 9 :	Nina Fenton, Christoph Weiss, Jason Gagnon (Centre de développement de l'OCDE) et Laura Wollny (Ecole d'économie de Paris)
Chapitre 10 :	Nina Fenton

Remerciements

Edition : Services linguistiques de la Banque européenne d'investissement et SciencePod

Traduction: Services linguistiques de la Banque européenne d'investissement

Coordination : Nathalie Gilson, Assistante opérationnelle principale, Banque européenne d'investissement

Pamella Ahairwe, Federica Ambrosio, Richard Amor, David Ashiagbor, Moutalabi Baba Boukari, Dieter Bachlmair, Rafal Banaszek, Marc Bello, Tim Bending, Maya Berger, Rhoda Boadu, Federico Bonaglia, Antonin Calzarossa, Calliope Chalouva, Carmelo Cocuzza, Douglas Daura, Angus Downie, Karla Fallon, Sebastien Hay, Peter Haynes, Laurie Henkinbrant, Oliver Henniges, Claudia Huber, Hans-Harald Jahn, Zoe Jankel, Saliya Kanathigoda, Xenia Kanelliadou, Sabine Kayser, Yves Kra, Sónia Leonardo, Filipe Marques, Immaculada Martinez, Hugh McCormack, Hekkn Meijez, Arnaud Mertens, Céline Micard, Kristina Mikulova, Nikos Miliianitis, Samuel Miquel, Gerry Muscat, Moussa Nakoulima, Faith Njoroge, Azande Ntanzi, Nicholas Nzioka, Tomek Olejnik, Alexandre Pegels, Adeline Pelletier, Sonia Plaza, Brian Power, Dilip Ratha, Walid Remmache, Eva Rømer, Robert Schofield, Markus Schulte, Inmaculada Soto Riba, Lilian Steinhäuser, Mamoun Tahri-Joutei, Tomas Tamosauskas, Sabine Tissot, David Verhofstadt, Jens Windel, Peter Zajc.

Clause de non-responsabilité

Les opinions exprimées dans la présente publication sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement la position de la BEI.

SOMMAIRE

Résumé analytique	1
1. Résultats d'une enquête auprès de groupes bancaires africains.....	7
2. Le secteur bancaire en Afrique du Nord : tendances et développements récents.....	37
3. Le secteur bancaire en Afrique de l'Ouest : tendances et développement récents.....	57
4. Le secteur bancaire en Afrique centrale : tendances et développement récents	81
5. Le secteur bancaire en Afrique de l'Est : tendances et développements récents	111
6. Le secteur bancaire en Afrique australe : tendances et développements récents	129
7. Investir pour des villes africaines durables	151
8. Mobiliser des financements à l'appui des chaînes de valeur agricoles en Afrique : pourquoi et comment	175
9. Transferts de fonds des migrants et développement du secteur financier en Afrique.....	203
10. L'activité de la Banque européenne d'investissement en Afrique.....	227

Résumé analytique

Cette cinquième édition intégrale de l'étude de la BEI sur le secteur bancaire en Afrique met en lumière les récentes évolutions intervenues dans les secteurs bancaires du continent et les options stratégiques pour toutes les parties prenantes. Les chapitres consacrés au développement du secteur bancaire dans chaque sous-région ont été étoffés par rapport aux éditions précédentes, une attention plus grande étant portée au financement des micro, petites et moyennes entreprises (MPME) et à l'inclusion financière. L'édition 2020 de ce rapport a également pour objectif de contribuer à la Journée de l'Afrique qui sera organisée par la BEI le 27 février 2020 à Dakar, au Sénégal, en partenariat avec ONU-Habitat.

En Afrique, la croissance du PIB réel devrait rester relativement solide malgré l'incertitude qui continue de peser sur l'économie mondiale. La croissance économique devrait légèrement s'accélérer en 2020 avec le renforcement de la demande, mais elle est freinée, à plus long terme, par le ralentissement des réformes. Compte tenu du taux de croissance démographique, la hausse du PIB par habitant ne suffira pas à garantir une convergence rapide avec les pays à revenu intermédiaire et élevé, à réduire sensiblement la pauvreté et à créer assez d'emplois pour une population active de plus en plus nombreuse. Les tensions inflationnistes se sont atténuées et les déficits moyens de la balance courante et des finances publiques devraient diminuer, à la faveur d'un renchérissement des produits de base par rapport aux faibles niveaux enregistrés en 2016 et, dans certains pays, d'un assainissement budgétaire. Le taux d'endettement moyen des pays africains montre des signes de stabilisation. Toutefois, plusieurs États présentent un haut risque de surendettement, en raison du niveau élevé de la dette publique (des emprunts non concessionnels en particulier) et de l'augmentation de la charge de la dette. Il existe de fortes disparités entre les pays en ce qui concerne le rythme de la reprise, les perspectives à moyen terme et la soutenabilité de la dette.

Les performances économiques de l'Afrique du Nord s'améliorent. Les économies de la région se développent et la croissance du PIB devrait accélérer jusqu'à 4,4 % en 2020 et en 2021. Pendant un certain temps, la restauration de la stabilité macroéconomique a été l'une des principales préoccupations des autorités nationales. Toutefois, plus récemment, des réformes ont été mises en place pour promouvoir le développement du secteur privé.

Dans la zone de l'UEMOA, les perspectives économiques restent robustes. La croissance du PIB réel devrait augmenter jusqu'à 6,5 % en 2020, par rapport à 6,4 % en 2019, et jusqu'à une moyenne de 6,8 % sur la période 2021-2024. Durant cette période, la croissance des investissements privés et l'augmentation de la productivité agricole devraient soutenir l'activité économique. Il existe un risque de dérapage budgétaire à l'approche des élections qui se tiendront dans plusieurs pays de la zone de l'UEMOA.

Les perspectives pour les pays de l'Afrique de l'Ouest hors UEMOA sont mitigées. La plus grande économie de la région, le Nigeria, qui représente les deux tiers du PIB de l'Afrique de l'Ouest, devrait maintenir une croissance de 2,5 % en 2020. Le taux de croissance devrait atteindre en moyenne 2,6 % sur la période 2021-2024. L'économie ghanéenne, quant à elle, devrait connaître une croissance de 5,6 % en 2020; toutefois, le Ghana est confronté à un risque de dérapage budgétaire à l'approche des élections de 2020. Les principaux risques à la baisse pour la sous-région découlent de l'économie mondiale, très incertaine, et du protectionnisme commercial grandissant, y compris dans la région. L'économie nigériane est toujours très vulnérable face à la baisse des prix pétroliers.

Une accélération notable de l'activité économique caractérise la zone CEMAC (Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale). La croissance économique devrait atteindre 3,0 % en 2020 dans la CEMAC. Les programmes du FMI signés avec tous les pays de la région portent leurs fruits, mais l'amélioration de la situation budgétaire se fait sur fond de multiplication des risques externes qui mettent en gage un scénario d'accélération progressive de la croissance.

La croissance économique devrait rester solide en Afrique de l'Est. La progression du PIB devrait accélérer jusqu'à 6 % en 2020 et en 2021 et dépasser la moyenne de l'Afrique subsaharienne. Elle sera soutenue par la hausse de la demande intérieure, dynamisée par les investissements visant les infrastructures dans la région. Toutefois, les risques à la baisse, qui entachent les perspectives et découlent surtout de chocs extérieurs potentiels, deviennent prépondérants.

Ces dernières années, l'économie de l'Afrique australe s'est caractérisée par une faible croissance. Si la croissance est restée modeste en 2019, elle devrait accélérer progressivement jusqu'à 1,6 % en 2020, même si les risques internes et externes qui entourent cette perspective restent importants. Le niveau élevé de la dette publique rend certains États vulnérables à des chocs externes et réduit ou empêche leur accès à des financements extérieurs.

Dans le droit fil de l'amélioration générale de la conjoncture économique dans la plupart des pays africains, les groupes bancaires interrogés dans le cadre du présent rapport sont généralement en phase d'expansion, surtout grâce à une croissance organique, mais aussi à des investissements dans des projets nouveaux ou existants. Néanmoins, certains groupes sont encore en phase de consolidation, notamment à court terme. Les groupes bancaires signalent des améliorations au niveau du montage de prêt et des conditions de financement. Les prêts non productifs semblent en passe d'être maîtrisés dans la plupart des groupes bancaires, même s'ils sont encore en hausse dans certains d'entre eux. Il est également fait état de mesures de mise en conformité avec les normes de Bâle II et de Bâle III. S'agissant des priorités en matière de produits et de services, les groupes bancaires africains concentrent encore leurs investissements sur les services de banque à distance et de banque mobile. De plus, certains groupes déploient ou prévoient de mettre au point des technologies financières, l'objectif principal étant de faciliter les paiements mobiles, les virements électroniques et les services d'appui. Bon nombre de groupes investissent également dans les technologies financières liées à l'activité de prêt, notamment dans l'analyse de données et la technologie des chaînes de blocs. Les pays africains présentent également des disparités sur le plan du développement des marchés financiers et du degré d'avancement de l'inclusion financière.

L'inclusion financière est plus développée en Afrique du Nord que dans bien d'autres régions du continent. Dans la région, les secteurs financiers sont dominés par les activités bancaires. Les banques, quant à elles, sont bien développées, et certaines d'entre elles ont une vision panafricaine. Elles ont commencé à proposer des services non financiers aux PME, aux microentreprises et aux startups, leur permettant d'améliorer leurs pratiques de gestion et ainsi de promouvoir l'entrepreneuriat et l'innovation. L'accès au financement peut également être amélioré par la modification du cadre institutionnel régissant les prêts garantis et par le développement du secteur financier non bancaire. Une réforme des cadres des opérations garanties bénéficierait à la fois aux banques et aux entreprises. Avec une réforme de ce type, il serait plus facile pour les entreprises de mettre en gage des actifs mobiliers comme sûreté. Cela aiderait notamment les PME, car elles sont plus susceptibles de manquer de garanties de grande qualité.

Bien que les systèmes bancaires de l'Afrique de l'Ouest soient plus solides et plus stables, l'accès au financement reste un défi dans cette région du continent. Avec l'entrée en vigueur des exigences de fonds propres de Bâle III, le secteur bancaire de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) reste sain et rentable. Les banques nigérianes et ghanéennes affichent une rentabilité suffisante, soutenues par les importants écarts de taux d'intérêt et les rendements élevés des titres d'État. La solidité et la stabilité de ces marchés s'améliorent également grâce à la baisse des prêts non productifs et à l'amélioration de l'adéquation des fonds propres. Les progrès ont été particulièrement marqués au Ghana, où la banque centrale a mené un processus de réforme et de consolidation qui a permis de réduire la fragmentation du secteur bancaire. Toutefois, l'accès au financement est la contrainte la plus souvent citée dans plus de la moitié des pays d'Afrique de l'Ouest, devant l'instabilité politique et les pratiques du secteur informel. Les banques considèrent que les prêts aux PME sont très risqués et exigent des niveaux de garantie élevés, tout en consacrant une part importante de leurs investissements aux actifs publics.

L'activité bilancielle du secteur bancaire dans la CEMAC s'est sensiblement améliorée à la faveur de la reprise économique. La qualité du portefeuille des crédits dans la zone appelle toutefois encore à la vigilance. La situation prudentielle du secteur s'est légèrement améliorée grâce aux efforts de capitalisation déployés par les banques. Autant l'arsenal réglementaire et prudentiel continue de subir des évolutions et des adaptations constantes, autant le secteur bancaire continue d'être prédominant dans l'activité financière de l'ensemble des pays de la CEMAC. Les entreprises font moins appel aux services bancaires dans les pays de la CEMAC que dans le reste de l'Afrique. Des efforts sont attendus pour renforcer l'infrastructure bancaire dans la zone, ce qui se traduira par un assouplissement de l'accès des PME au financement des entreprises. En revanche, l'inclusion financière connaît une progression très importante dans les pays de la CEMAC grâce notamment à l'avènement de la banque mobile, même s'il subsiste une marge d'amélioration considérable. En République démocratique du Congo (RDC), si l'activité bancaire évolue favorablement, la qualité des actifs, quant à elle, incite à une certaine prudence. Il reste beaucoup à faire en matière de bancarisation pour contribuer à la diversification économique du pays et rendre la croissance plus inclusive. Une série de réformes réglementaires pourrait engendrer de profonds changements dans le secteur.

En Afrique de l'Est, le secteur financier reste stable. Ces deux dernières années, les résultats du secteur bancaire en Afrique de l'Est ont été soutenus par des perspectives économiques favorables ainsi que des évolutions réglementaires porteuses. L'amélioration de l'activité économique en 2018 et en 2019 a dissipé certaines des craintes qui étaient apparues après la décélération des années précédentes. Pour l'avenir, la progression du secteur bancaire régional continuera de dépendre de la capacité des banques à non seulement faire face aux risques de dégradation des perspectives économiques, mais également à relever les défis liés à la réglementation et à la transition numérique. L'amélioration de l'inclusion financière a été plus nette en Afrique de l'Est qu'ailleurs sur le continent. Toutefois, la problématique de l'accès aux financements demeure le principal goulet d'étranglement pour les entreprises de toute la région, bien que celles des plus grandes économies soient moins concernées. Tel est particulièrement le cas pour les PME et les microentreprises. Dans certains pays, le fait que le secteur bancaire domestique soit disposé à prêter principalement au secteur public résulte en moins de financement pour le secteur privé. Les comptes mobiles et l'inclusion financière s'améliorent de manière inégale dans toute la région. Dans certains pays comme le Kenya, l'accès est généralisé, mais dans d'autres, la banque numérique ou les systèmes de paiement en ligne ne sont encore utilisés que par moins de 5 % de la population.

En Afrique australe, les banques bénéficient en général d'une bonne situation en matière de fonds propres et de liquidités, laquelle est étroitement liée à leur approche prudente en matière de propension au risque et de gestion. Bien que les divergences soient nombreuses entre les secteurs bancaires dans la région, certaines problématiques de ces dernières années ne connaissent pas de frontières. Premièrement, l'affaiblissement des finances publiques dans plusieurs pays met le secteur sous tension, les banques ayant dû financer les déficits budgétaires, parfois au détriment du crédit au secteur privé. Deuxièmement, la faible performance économique a favorisé une hausse des prêts non productifs sur la plupart des marchés. Troisièmement, la supervision et la réglementation bancaires connaissent des améliorations. Quatrièmement, les préoccupations relatives à la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme ont entraîné une diminution des relations internationales de correspondant bancaire, réduisant ainsi l'accès de la région au système financier international. Dans un contexte de reprise timide, les perspectives du secteur bancaire sont globalement positives. Toutefois, les PME à la recherche de financements resteront confrontées à des blocages en raison des taux d'intérêt élevés et des exigences strictes en matière de garanties. Il est généralement plus facile pour les grandes entreprises d'obtenir un prêt, et les différences avec les entreprises plus petites sont particulièrement marquées au Lesotho, au Malawi, en Namibie et en Zambie. Les restrictions de crédit sont liées dans une certaine mesure au développement du secteur financier, étant donné que des pays comme le Botswana, Maurice et l'Afrique du Sud ont une faible proportion d'entreprises confrontées à des difficultés d'accès au crédit. Ce lien est confirmé lorsque l'on examine l'accès des personnes aux financements.

L'adoption d'une vision territoriale et inclusive est essentielle pour valoriser le potentiel d'urbanisation du continent africain. L'absence de politiques urbanistiques efficaces a longtemps été à l'origine du développement incontrôlé des villes africaines et de l'augmentation des coûts d'investissement dans les infrastructures et les services. Les villes intermédiaires devraient en particulier jouer un rôle notable dans l'éradication de la pauvreté, la facilitation de la transformation structurelle et la valorisation du potentiel des chaînes de valeur agricoles en Afrique. Les démarches inclusives qui assurent la participation et l'adhésion de toutes les parties prenantes, y compris de la population, peuvent apporter des solutions intelligentes, de la résilience et une efficacité en matière de coûts et d'énergie. La prise en compte de la résilience aux changements climatiques dans les zones urbaines passe par une démarche holistique, globale et multisectorielle ou pluridimensionnelle. Le logement social et abordable est un secteur clé pour une urbanisation durable et les autorités africaines ainsi que les intermédiaires financiers locaux ont un rôle essentiel à jouer à cet égard. L'inefficacité des systèmes d'allocation foncière alimente les conflits en raison de l'incapacité à attribuer et à gérer correctement les droits et les intérêts fonciers. Il existe des exemples africains de réussite en matière de réformes foncières et de systèmes d'enregistrement des titres fonciers qui peuvent servir de référence. Ils peuvent avoir des effets transversaux importants sur l'environnement des entreprises.

Une bonne structuration du financement des chaînes de valeur agricoles (FCVA) peut favoriser la productivité de l'agriculture et ainsi soutenir le développement économique durable de l'Afrique. L'agriculture est un secteur clé de l'activité économique dans la région. Elle y représente une part élevée du PIB et de l'emploi. L'amélioration de la productivité tout au long de la chaîne de valeur contribuerait à éradiquer la faim et la malnutrition, de même qu'à répondre à la demande croissante de nourriture. De plus, une telle évolution augmenterait les revenus des petits exploitants agricoles, souvent pauvres, et permettrait l'exportation de produits plus rentables et moins sensibles aux variations des cours. Néanmoins, un déficit considérable de financement entrave l'essor de l'agriculture, du fait que les prêts au secteur agricole sont souvent jugés particulièrement risqués. Les risques perçus comme étant élevés peuvent être atténués par la bonne structuration du financement des chaînes de valeur agricoles. La réussite du FCVA repose en particulier sur des compétences et des partenaires appropriés, sur la création de structures et de procédures adéquates, sur l'adaptation des produits financiers aux besoins spécifiques des activités agricoles et des secteurs qui se trouvent en amont et en aval, sur la formation des agriculteurs et l'instauration d'un climat de confiance, ainsi que sur l'utilisation intelligente de solutions numériques. Ces facteurs contribuent tous à réduire les risques et les coûts de transaction, et permettent ainsi au FCVA d'être efficace tant pour les bailleurs de fonds que pour leurs bénéficiaires.

Les transferts de fonds des travailleurs migrants (TFTM) constituent déjà une source de financement externe de première importance pour de nombreux pays africains. En outre, vu le grand nombre de citoyens africains qui vivent et travaillent à l'étranger, sur le continent et ailleurs, ces transferts pourraient devenir un vecteur encore plus efficace du développement économique et social sur le continent. Cependant, les effets des TFTM dépendent de la manière dont ces fonds sont utilisés et, en particulier, des proportions dans lesquelles ils sont acheminés vers des investissements productifs, qui sont eux-mêmes liés au développement du secteur financier. Dans certains pays, les effets positifs des TFTM sont limités et les coûts des services de transfert de fonds sont élevés, ce qui incite les migrants à utiliser des canaux informels. Des mesures visant à développer davantage le secteur financier peuvent favoriser les effets des TFTM sur le développement. Mettre au point des systèmes de paiement et encourager la concurrence sur les marchés des TFTM, par exemple, pourraient faire baisser les coûts de ces transferts et inciter au recours à des canaux officiels. Les nouvelles technologies et l'utilisation de systèmes de paiements mobiles pourraient aussi aider à réduire les coûts, mais les pays doivent mettre en place des cadres appropriés afin de faciliter l'utilisation de ces technologies tout en atténuant les risques.

La première partie du rapport consiste en une analyse des secteurs bancaires du continent africain. La deuxième partie comprend des chapitres thématiques qui traitent des opportunités et des défis transversaux dans le domaine du financement des investissements en Afrique. Le chapitre 1 fait état des réponses apportées dans le cadre d'une enquête menée auprès de groupes bancaires en Afrique. Les chapitres 2 à 6 analysent les tendances récentes dans les secteurs bancaires par région (Afrique du Nord, Afrique de l'Ouest, Afrique centrale, Afrique de l'Est et Afrique australe). Le chapitre 7 traite des possibilités et des défis liés à l'investissement durable dans les villes africaines, l'objectif étant de préparer le terrain pour les débats qui se tiendront pendant et après la conférence. Le chapitre 8 analyse comment la bonne structuration du financement des chaînes de valeur agricoles peut favoriser la productivité de l'agriculture et ainsi soutenir le développement économique durable de l'Afrique. Le chapitre 9 aborde la façon dont les transferts de fonds des travailleurs migrants peuvent devenir un vecteur encore plus efficace du développement économique et social sur le continent. Le dernier chapitre résume la manière dont la BEI investit dans le développement durable sur le continent africain depuis 1963. Il explique le type de soutien financier et d'assistance technique que la Banque apporte aux secteurs financiers en Afrique et examine brièvement des pistes pour l'avenir.



Debora Revoltella
Directrice, Département Analyses économiques
Banque européenne d'investissement

Résultats d'une enquête auprès de groupes bancaires africains

Jean-Philippe Stijns¹

¹ Économiste principal, Banque européenne d'investissement

L'auteur adresse ses remerciements à Angus Downie, Yves Kra, Guy Menant, Adeline Pelletier et à ses collègues de la BEI, dont Emmanouil Davradakis, Barbara Marchitto, Samuel Miquel, Debora Revoltella, Robert Schofield et Sanne Zwart, pour les observations qu'ils ont formulées sur le présent chapitre. L'auteur est également reconnaissant aux correcteurs pour les remarques précieuses qu'ils ont émises sur des versions précédentes du présent chapitre. Il convient toutefois de noter que les opinions exprimées dans ce document sont celles de l'auteur et qu'elles ne représentent pas nécessairement celles de la Banque européenne d'investissement. Toute erreur qui pourrait subsister relève de la responsabilité de l'auteur.

Synthèse

Le présent chapitre dresse l'inventaire des tendances et problèmes stratégiques qui affectent les groupes bancaires en Afrique, en s'appuyant sur les réponses à la quatrième édition de l'enquête de la Banque européenne d'investissement auprès de groupes bancaires actifs en Afrique (voir annexe 1). Dans l'édition de cette année, la portée géographique de notre enquête a été étendue à l'ensemble du continent africain et la taille de l'échantillon a été revue à la hausse, passant de 25 à 46 groupes bancaires présents en Afrique. Par rapport à une approche régionale, une approche continentale a l'avantage de mieux englober les relations au sein de groupes bancaires dont les activités s'étendent sur plusieurs sous-régions. Les réponses à l'enquête de cette année délivrent un message global d'optimisme prudent quant à un retour progressif à la croissance et à la stabilité sur les marchés bancaires africains.

Dans le droit fil de l'amélioration générale de la conjoncture économique dans bon nombre de pays africains, la plupart des groupes sont en phase d'expansion, principalement grâce à une croissance organique, mais aussi à des investissements dans des projets nouveaux ou existants. Néanmoins, certains groupes sont encore en phase de consolidation. Cela vaut principalement pour le court terme. Les groupes bancaires signalent des améliorations sur le plan de l'octroi de prêts et des conditions de financement. Les prêts non productifs semblent en passe d'être maîtrisés dans la plupart des groupes bancaires, même s'ils sont encore en hausse dans certains groupes. Il est également fait état de mesures de mise en conformité avec les normes de Bâle II et de Bâle III.

Les groupes prévoient d'étendre leurs portefeuilles de prêts, l'industrie manufacturière et l'agriculture étant les secteurs qu'ils ciblent en priorité à l'heure actuelle. De plus, bon nombre de groupes bancaires indiquent considérer le financement des PME comme extrêmement prioritaire comme moteur de croissance. Toutefois, les groupes bancaires identifient certaines difficultés spécifiques aux prêts aux PME : une pénurie de projets bancables, un manque de garanties acceptables, des capacités de gestion insuffisantes, le caractère informel des activités et un taux de défaillance élevé. La plupart des groupes bancaires jugent que les produits de garantie de portefeuille sont importants, mais que, malheureusement, les besoins en la matière demeurent très largement sans réponse. De même, les groupes bancaires signalent une forte demande de financements en monnaie locale. Dans le même ordre d'idée, certains groupes indiquent que leurs besoins les plus importants en matière de technologie concernent les technologies liées à la gestion du risque de crédit et aux prêts.

S'agissant des priorités en matière de produits et de services, les groupes bancaires africains concentrent toujours leurs investissements sur les services de banque à distance et de banque mobile. De plus, certains groupes déploient ou prévoient de mettre au point des technologies financières, l'objectif principal étant de faciliter les paiements mobiles, les virements électroniques et les activités d'arrière-guichet. Pour la fourniture des services de paiement mobile, les groupes bancaires perçoivent les opérateurs de télécommunications davantage comme des partenaires que comme des concurrents. Ce sont les banques commerciales que les groupes bancaires considèrent comme leur source de concurrence la plus directe. Bon nombre de groupes investissent également dans les technologies financières liées à l'activité de prêt, notamment dans des technologies d'analyse de données et de la chaîne de blocs.

Introduction

Le présent chapitre dresse le bilan des problèmes stratégiques auxquels les groupes bancaires sont confrontés en Afrique et tente d'apporter un instantané des secteurs bancaires du continent. L'analyse repose sur les résultats de la quatrième édition de l'enquête de la BEI auprès de groupes bancaires présents en Afrique. À cette fin, nous tentons de rendre compte dans notre échantillon de la grande variété des groupes bancaires exerçant des activités sur les marchés africains. Dans la région, trois types de banques étrangères sont en concurrence : les filiales étrangères de banques internationales originaires de pays développés ; les filiales étrangères de banques originaires de pays émergents, parmi lesquelles on peut inclure les filiales étrangères de banques d'Afrique du Sud ; les filiales étrangères de banques régionales d'Afrique (des banques multinationales africaines). Le terme « banque panafricaine » est employé pour désigner un groupe de banques actives sur plusieurs marchés d'Afrique et dont le siège se trouve dans un pays d'Afrique, y compris en Afrique du Sud. Les groupes bancaires régionaux africains ont établi leur siège dans divers pays et certains sont bien implantés dans un grand nombre de pays.

L'enquête de la BEI, ainsi que son questionnaire et l'échantillon de groupes bancaires sur lequel elle porte, en sont à leur quatrième édition en Afrique grâce à la collaboration continue de nombreux groupes bancaires nationaux, régionaux et mondiaux. Une première édition-pilote de l'enquête avait été lancée en 2015 (Banque européenne d'investissement, 2015). Elle portait sur les banques panafricaines actives en Afrique subsaharienne. La deuxième édition de l'enquête (Banque européenne d'investissement, 2016) a été étendue à deux égards. En premier lieu, l'échantillon des groupes bancaires ayant accepté de participer à l'enquête est passé de 10 à 17 banques et comportait quelques banques internationales bien implantées en Afrique subsaharienne. En second lieu, le questionnaire proposé aux groupes bancaires a été étendu à 20 questions (au lieu de 10), de manière à couvrir davantage d'aspects stratégiques, y compris la demande et l'offre de prêts en monnaie nationale et le déploiement de nouvelles technologies. En nous appuyant sur des données de BankFocus, nous avons estimé que ces 17 groupes bancaires (ainsi que leurs filiales africaines) représentaient, en moyenne, environ un tiers du montant total des actifs en Afrique subsaharienne (Afrique du Sud incluse) au cours de la période 2006-2015. Dans la troisième édition de l'enquête (Banque européenne d'investissement, 2018), l'échantillon de banques et le questionnaire ont encore été étoffés. Le retrait de l'échantillon de huit groupes bancaires a été compensé par l'intégration de 16 autres groupes, ce qui a ainsi permis d'enregistrer un gain net de huit banques. Nous nous sommes également attaché à élargir l'échantillon de manière à y intégrer davantage de banques africaines régionales. Ainsi, il se composait de 25 groupes bancaires. Le nombre de questions a été augmenté de 20 à 25, avec de nouvelles questions axées sur les prêts aux PME, la technologie financière, la collaboration entre les banques et les opérateurs de télécommunications, les concurrents des banques, les fonds propres réglementaires, la dette subordonnée et les secteurs stratégiques en matière de prêts.

Pour cette quatrième édition augmentée (2019), la couverture géographique de l'enquête a été étendue à l'ensemble du continent africain, tandis que certaines questions ont été enrichies ou affinées. Nous avons ainsi pu faire passer le nombre de groupes bancaires participant de 25 à 46. L'intention est de faire coïncider la couverture géographique du rapport global dans lequel le présent chapitre est publié avec celle de la Journée de l'Afrique de la BEI, l'événement annuel à l'occasion duquel le rapport est présenté et examiné. Bien sûr, une approche à l'échelle du continent présente également le grand avantage de mieux tenir compte des groupes bancaires qui sont de plus en plus nombreux à pénétrer les secteurs bancaires des sous-régions africaines. Enfin, une bonne part des dynamiques de marché, des défis et des possibilités que connaissent les banques d'Afrique du Nord sont relativement comparables à ceux qu'affrontent leurs homologues du Sud. Cette réalité est confirmée par le fait que l'extension de la couverture de l'enquête à l'ensemble du continent n'a pas modifié les principales observations structurelles faites dans le cadre de ses éditions précédentes. L'échantillon de groupes bancaires est constitué d'un mélange de groupes bancaires panafricains et mondiaux ainsi que de quelques groupes nationaux. Sans pour autant s'y limiter, il compte de nombreux clients de la BEI.

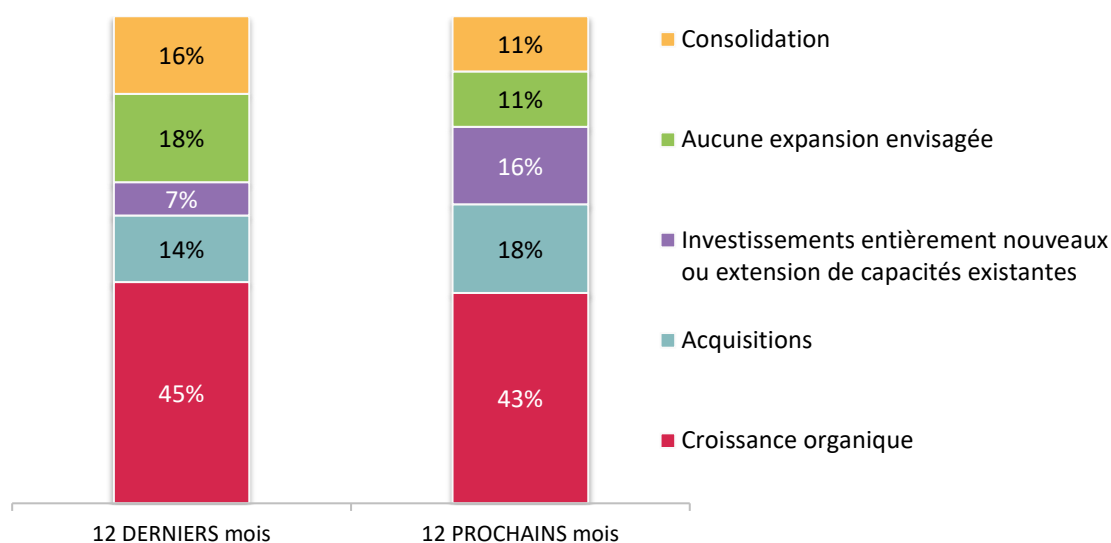
Le reste du présent chapitre examine le positionnement stratégique des groupes bancaires en Afrique et leur perception des conditions de marché, à la fois en matière de prêts et sur le plan de la collecte de ressources. La section suivante analyse comment les groupes bancaires se positionnent sur le plan de la

croissance et des acquisitions, des secteurs et de la mise en œuvre des principes de Bâle. Suit un examen de la manière dont les groupes bancaires en Afrique perçoivent le défi du financement des PME et dont les partenaires du développement peuvent aider en la matière. Le présent chapitre s'intéresse ensuite au positionnement des groupes bancaires en Afrique concernant l'investissement dans les nouvelles technologies, notamment pour ce qui est des paiements mobiles et des technologies financières. Enfin, nous rendons compte de l'évaluation que les groupes bancaires font des conditions de financement récentes et actuelles. L'annexe 1 présente le détail du questionnaire utilisé pour l'enquête de la BEI.

Positionnement stratégique général

À court terme, la plupart des groupes bancaires seront en phase d'expansion, même si la consolidation n'est pas achevée dans certaines parties du secteur (figure 1). Au cours des douze prochains mois, la grande majorité des groupes bancaires (77 %) prévoient une expansion, principalement au moyen d'une croissance organique. Toutefois, des acquisitions et des investissements aux fins de l'extension de capacités existantes et des investissements entièrement nouveaux joueront également un rôle. En revanche, certains groupes bancaires (16 %) étaient en phase de consolidation au cours de l'année écoulée et certains autres (11 %) prévoient de l'être au cours des douze prochains mois.

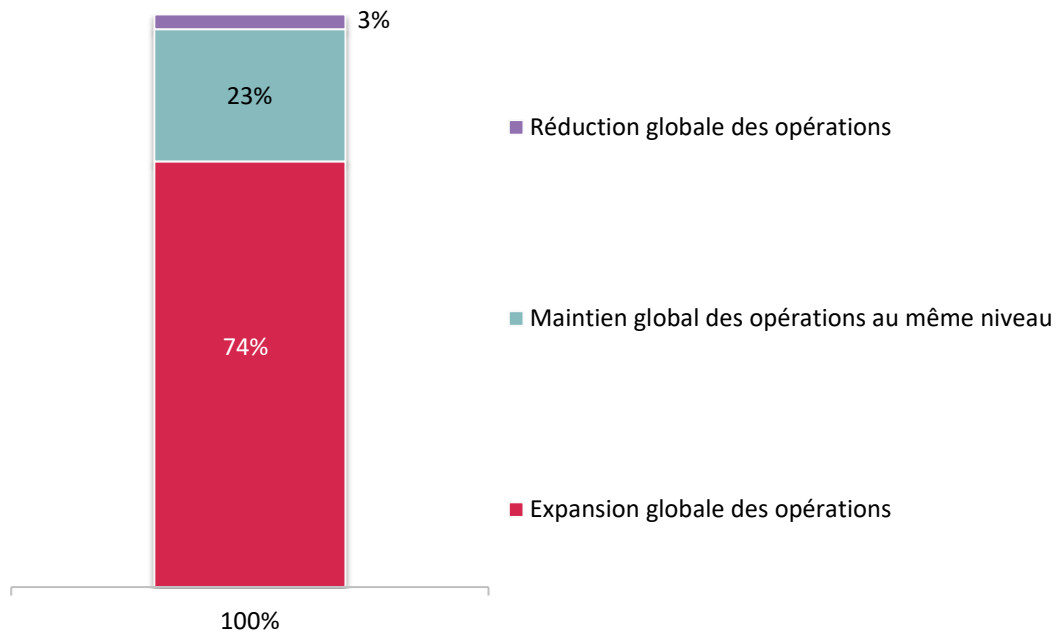
Figure 1 : Approche stratégique à court terme (% de répondants)



Source : enquête 2019 de la BEI auprès de groupes bancaires africains.
Remarque : question 16 (voir l'annexe 1).

À plus long terme, la tendance à l'expansion est encore plus marquée et les groupes bancaires s'attendent à ce que la phase de consolidation soit en bonne partie achevée (figure 2). Seule une faible minorité (3 %) des groupes bancaires prévoient une réduction de leurs opérations au-delà de l'horizon à douze mois. Environ trois quarts des groupes bancaires signalent avoir l'intention d'étendre leurs opérations sur le long terme, tout comme dans l'édition 2018 de notre enquête.

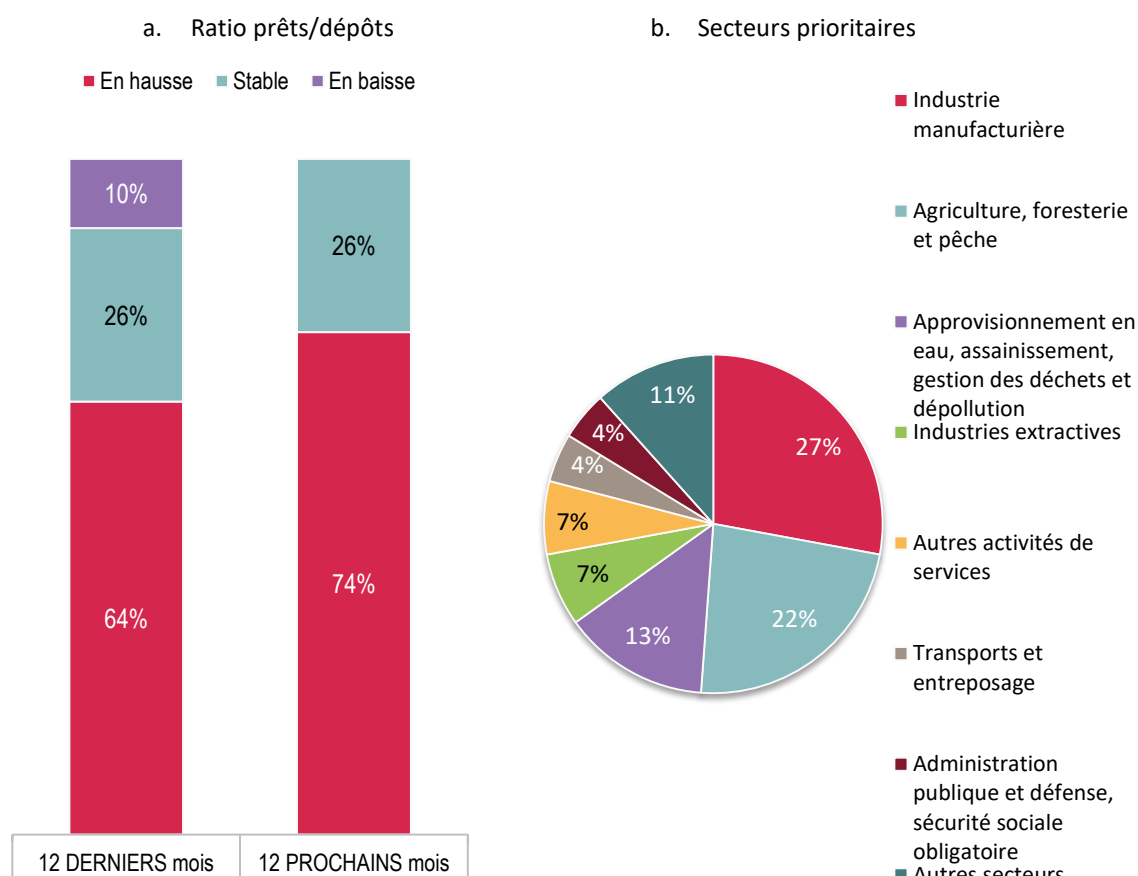
Figure 2 : Approche stratégique à long terme (au-delà de l'horizon à 12 mois - % de répondants)



Source : enquête 2019 de la BEI auprès de groupes bancaires africains.
Remarque : question 4a (voir l'annexe 1).

Les groupes bancaires interrogés prévoient d'accélérer l'expansion de leur portefeuille de prêts et signalent être intéressés par les secteurs primaire et secondaire (figure 3). Près des trois quarts (74 %) des groupes bancaires indiquent qu'ils s'attendent à une augmentation de leur ratio prêts/dépôts. Ils déclarent également que l'industrie manufacturière (27 %), ainsi que l'agriculture, la foresterie et la pêche (22 %) représentent les secteurs les plus attractifs pour l'activité de prêt. Les secteurs des services sont également mentionnés, mais moins fréquemment que ce à quoi l'on pourrait s'attendre. En 2018, 15 % des groupes bancaires les citaient comme les secteurs les plus attractifs. Ces chiffres sont peut-être le signe d'une certaine saturation du secteur. Ces réponses ne correspondent pas aux types de prêts que l'on trouve habituellement au bilan des banques de la région, ce qui impose de mener des recherches quant à savoir si cet état de fait reflète l'accroissement du potentiel offert par les secteurs primaire et secondaire en Afrique par rapport au secteur tertiaire. Le chapitre 8 du présent rapport examine comment le secteur financier peut effectivement soutenir l'essor du secteur primaire.

Figure 3 : Priorités en matière de politique de prêt (% de répondants)

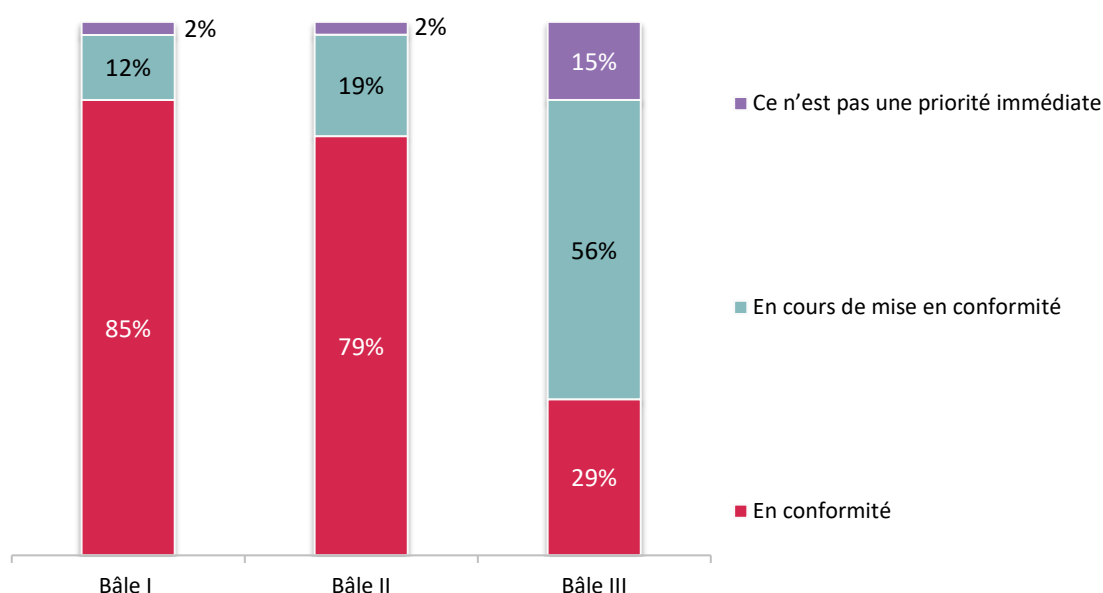


Source : enquête 2019 de la BEI auprès de groupes bancaires africains.

Remarque : le volet a concerne la question 2 et le volet b la question 17 (voir l'annexe 1) ; la catégorie « autres » rassemble les secteurs privilégiés par 2 % ou moins des groupes bancaires.

La grande majorité des groupes bancaires indiquent être en conformité avec Bâle I et II et la plupart d'entre eux déclarent l'être ou en passe de l'être avec Bâle III (figure 4). Malgré un bon niveau de conformité avec Bâle I, une impression persiste : les limites d'encours individuels ou les ratios de concentration ne seraient pas toujours respectés. En ce qui concerne les normes de Bâle II, près des quatre cinquièmes des groupes bancaires considèrent être en conformité, tandis que la plupart des autres indiquent œuvrer à leur mise en conformité. Pour ce qui est des normes de Bâle III, moins d'un groupe bancaire sur trois indique être en conformité, tandis que la majorité d'entre eux signalent œuvrer à leur mise en conformité et moins d'un sixième ne considère pas Bâle III comme une priorité, contre plus d'un groupe sur quatre (27 %) en 2018. Les réponses à l'enquête de la BEI témoignent des efforts consentis i) par les autorités réglementaires et de surveillance pour appliquer plus rigoureusement les bonnes pratiques internationales et ii) par les groupes bancaires en Afrique pour s'aligner de plus en plus sur ces normes. Cependant, il serait intéressant d'étudier pourquoi les groupes bancaires interrogés sont un sixième à ne pas avoir l'intention d'œuvrer dans l'immédiat à leur mise en conformité avec les normes de Bâle III, notamment en ce qui concerne les exigences de communication financière, la discipline de marché et l'accès aux marchés des capitaux.

Figure 4 : État d'avancement de la mise en conformité avec les normes de Bâle (% de répondants)

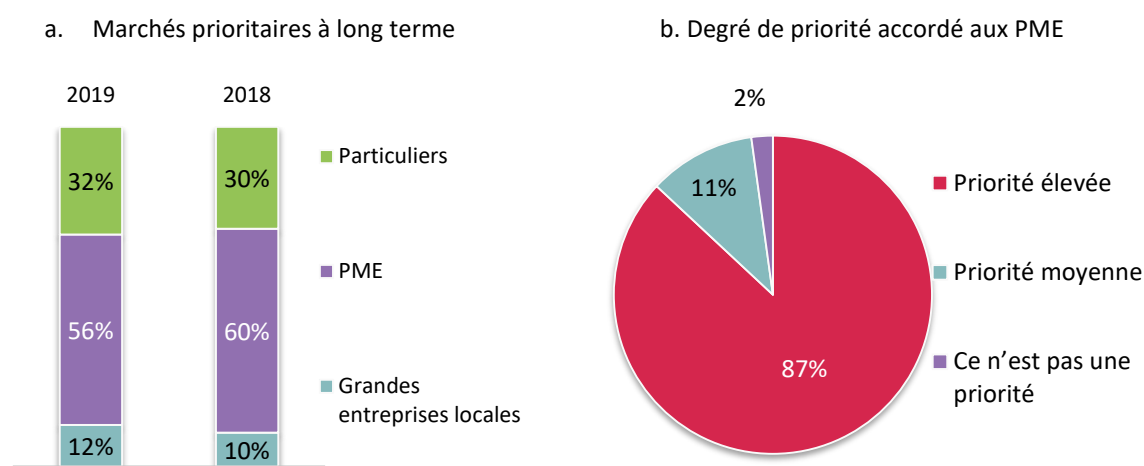


Source : enquête 2019 de la BEI auprès de groupes bancaires africains.
Remarque : question 20 (voir l'annexe 1).

Financement des PME : défis et possibilités

Bien que les PME ne constituent pas encore une large proportion des portefeuilles des banques en Afrique, une majorité de groupes bancaires indiquent qu'elles constituent pour eux une priorité stratégique et la plupart répondent que les PME constituent, à la marge, une cible de priorité élevée pour le développement de leur activité (figure 5). Seule une faible minorité de groupes bancaires en Afrique (12 %) déclarent cibler à long terme le marché des grandes entreprises locales et aucun les grandes entreprises multinationales, alors qu'ils étaient 8 % à le faire en 2016. Ainsi, la vaste majorité (87 %) des groupes bancaires désignent les PME comme une priorité élevée et seule une très faible proportion d'entre eux (2 %) font valoir que les PME ne représentent absolument pas un secteur prioritaire. Un tiers des répondants signalent que leur groupe met l'accent sur le marché des clients particuliers, ce qui cadre avec l'importance que revêtent les dépôts dans le financement des groupes bancaires africains (voir la section sur le positionnement technologique, la banque mobile et les technologies financières). Ce fort accent mis sur les prêts aux PME en tant que potentiel de croissance reflète en partie la concurrence de plus en plus aiguë que se livrent les groupes bancaires et qui les pousse à sortir de leur zone de confort traditionnelle - la clientèle des grandes entreprises - dans le but de maintenir la croissance de leur portefeuille et leur rentabilité.

Figure 5 : Priorités stratégiques et besoins en assistance technique (AT) (% de répondants)



Source : enquête 2019 de la BEI auprès de groupes bancaires africains.

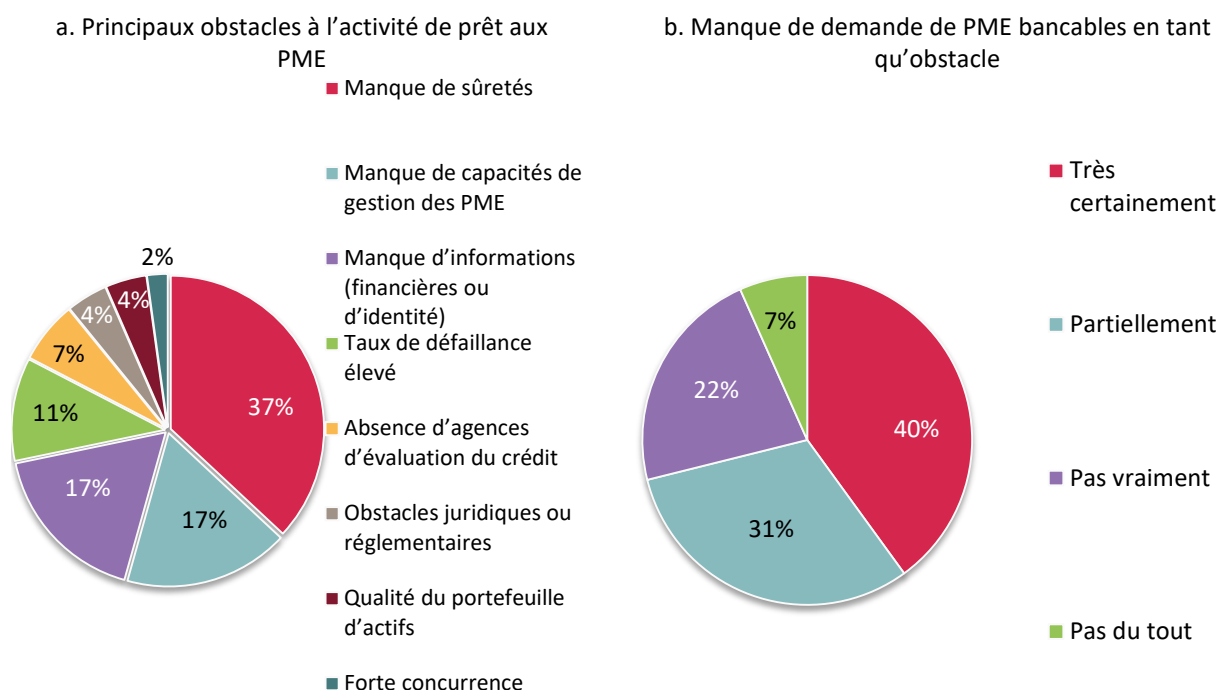
Remarque : le volet a correspond à la deuxième ligne de la question 4 et le volet b à la question 21 (voir l'annexe 1).

Les groupes bancaires en Afrique indiquent que le manque de garanties suffisantes (37 %) et une pénurie de projets bancables (40 %) comptent parmi les principales raisons qui les empêchent de prêter davantage aux PME (figure 6). Les groupes bancaires citent deux autres obstacles importants : les taux élevés de défaillance (17 %) et le manque d'information (17 %). Le manque de capacités de gestion au sein des PME figure aussi parmi les freins cités (11 %). Le manque de garanties (33 %), le taux élevé de défaillance (33 %) et le manque de capacités de gestion au sein des PME (17 %) étaient déjà désignés en 2018 comme les principaux facteurs entravant les prêts aux PME. La forte concurrence régnant entre les groupes bancaires pour le financement des PME est mentionnée comme une difficulté par très peu de groupes (2 %), ce qui confirme que les groupes bancaires disposent potentiellement d'une très grande marge pour intensifier leurs activités dans le domaine des prêts aux PME en Afrique.

Ces résultats font apparaître diverses manières dont les partenaires du développement peuvent soutenir l'activité de prêt aux PME. Le manque de garanties permet de penser que des garanties de portefeuille à caractère incitatif pourraient jouer un rôle important (voir ci-dessous). Les taux élevés de défaillance et le manque de capacités de gestion des PME indiquent que le renforcement des capacités de gestion au sein des PME constitue un outil important pour les partenaires du développement. En effet, le renforcement des capacités fourni par le biais de programmes d'AT dédiés - tant au niveau des intermédiaires que des clients - a été mis en exergue comme une contribution hautement souhaitable à l'intermédiation financière par les partenaires au développement. Étant donné que les entreprises exercent souvent leurs activités de manière informelle et n'ont ni comptabilité en bonne et due forme, ni documents d'information financière, les banques éprouvent des difficultés à évaluer le risque de crédit et à surveiller les entités emprunteuses. Cependant, certaines banques mettent au point des données indirectes pour surmonter ces difficultés (voir la section sur les technologies financières ci-dessous).

Compte tenu du manque d'information sur les PME, le renforcement des capacités des agences d'évaluation du crédit pourrait apporter une contribution majeure. Il est nécessaire d'améliorer la coopération entre les banques commerciales et les décideurs nationaux pour améliorer l'infrastructure financière, notamment les systèmes d'information en matière de crédit et les registres de garanties et de permettre ainsi une plus grande inclusion financière des PME. Les agences d'évaluation du crédit contribuent à réduire l'asymétrie de l'information et à accroître la transparence dans le système. De plus, pour les bons emprunteurs, le fait d'obtenir des informations positives de la part d'agences d'évaluation du crédit peut les aider à négocier leur taux d'emprunt, qui se situe souvent dans une fourchette de valeurs à deux chiffres. Cependant, peu de pays d'Afrique disposent d'agences d'évaluation du crédit pleinement opérationnelles.

Figure 6 : Demande et offre de financements des PME (% de répondants)

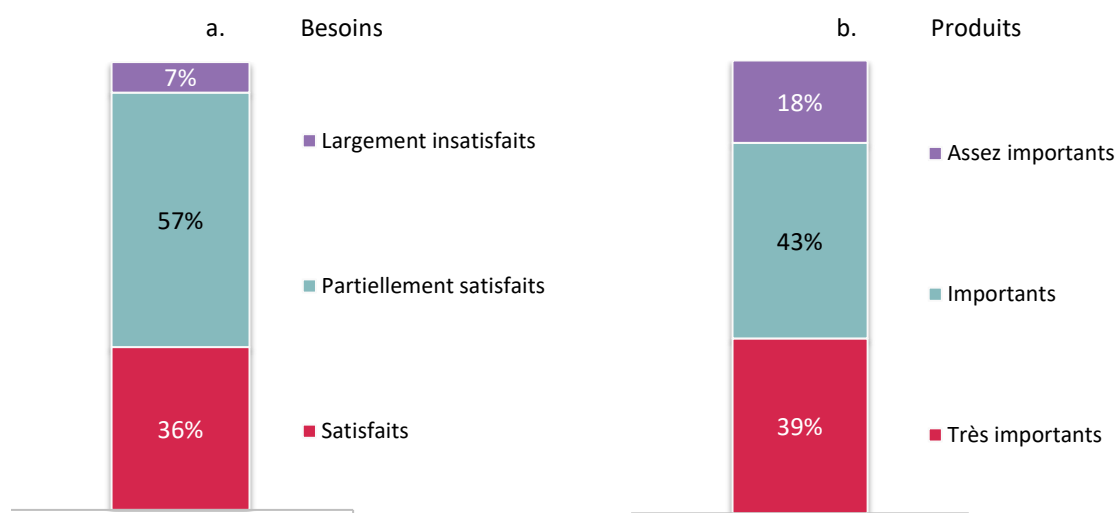


Source : enquête 2019 de la BEI auprès de groupes bancaires africains.

Remarque : le volet a correspond à la question 23 et le volet b à la question 22 (voir l'annexe 1).

Bien que les institutions financières internationales (IFI) aient mis au point des programmes pour apporter des garanties de portefeuille aux banques commerciales lorsque ces dernières prêtent aux PME, une part non négligeable des besoins en la matière reste insatisfaite, alors même que la plupart des groupes bancaires jugent ces produits soit importants soit très importants (figure 7). Une bonne nouvelle ressort toutefois : seule une minorité (7 %) des groupes bancaires estiment que leurs besoins sont largement sans réponse, alors qu'ils étaient 18 % à le penser en 2018. Cependant, seul un tiers des groupes bancaires indiquent que leurs besoins en matière de portefeuille sont couverts et deux tiers qu'ils sont soit sans réponse soit partiellement sans réponse. De plus, quatre cinquièmes des groupes estiment que les garanties de portefeuille et autres outils d'atténuation des risques sont importants ou très importants. Ces réponses permettent de penser que les partenaires du développement, les IFI et les institutions de financement du développement (IFD) pourraient en faire davantage pour atténuer les risques liés à l'activité de prêt aux PME. La réussite d'un programme de garantie dépend de sa conception, de son caractère incitatif, etc. (voir la section 6.4.1, BEI, 2016). De plus, le risque de crédit n'est malheureusement pas l'unique risque qui pèse sur l'activité de prêt aux PME. La volatilité des monnaies locales, dans le cas où les banques se financent en monnaie forte, peut créer des asymétries de monnaies au bilan des banques et également les dissuader de prêter aux PME (voir ci-dessous).

Figure 7 : Garanties de portefeuille (% de répondants)

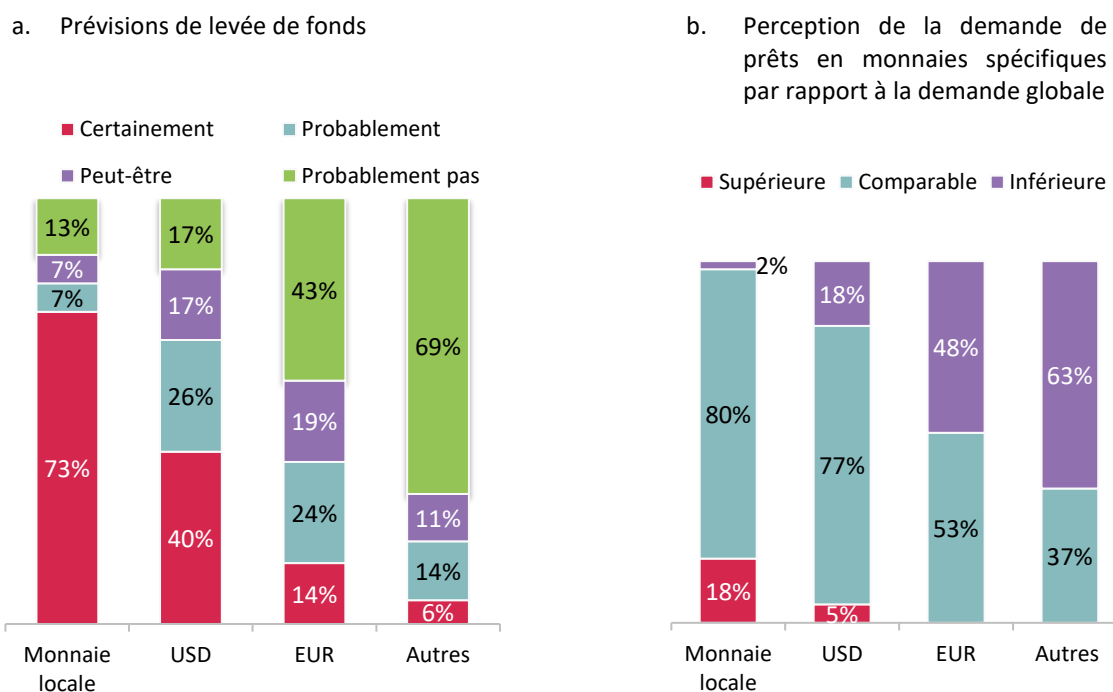


Source : enquête 2019 de la BEI auprès de groupes bancaires africains.

Remarque : les volets a et b correspondent à la question 12 (voir l'annexe 1).

Les groupes bancaires prévoient principalement (73 %) de lever des fonds en monnaie locale, dans le droit fil de la tendance observée en 2018. De même, les groupes bancaires estiment que la demande de prêts en monnaie locale croît plus rapidement (18 %) ou à la même vitesse (80 %) que la demande globale du marché (figure 8). Les groupes bancaires déclarent envisager également des levées de fonds en USD, quoique avec moins de certitude que pour les levées de fonds en monnaie locale. Ils estiment, en outre, qu'il existe une demande de prêts en USD, même si celle-ci est moins marquée que la demande de prêts en monnaie locale. Plus de la moitié des groupes bancaires indiquent qu'il est probable, à divers degrés, qu'ils lèvent des fonds en EUR et la majorité (55 %) d'entre eux considèrent que la demande de prêts en EUR s'inscrit dans la lignée de la demande du marché. Environ un tiers des groupes bancaires prévoient de lever des fonds dans d'autres monnaies, même si les répondants sont une large majorité à indiquer que la demande de prêts dans d'autres monnaies est inférieure à la demande du marché. Bien sûr, des situations extrêmement diverses existent à l'échelle des filiales, certaines exerçant dans le cadre d'un taux de change fixe (par ex. dans les deux zones monétaires du franc CFA, destiné à être remplacé par l'éco en 2020 côté UEMOA), d'autres dans un régime de taux de change variable et d'autres encore dans un environnement dollarisé ou quasi dollarisé (par ex. la République démocratique du Congo).

Figure 8 : Financement et octroi de prêts en monnaie locale et en devises (% de répondants)



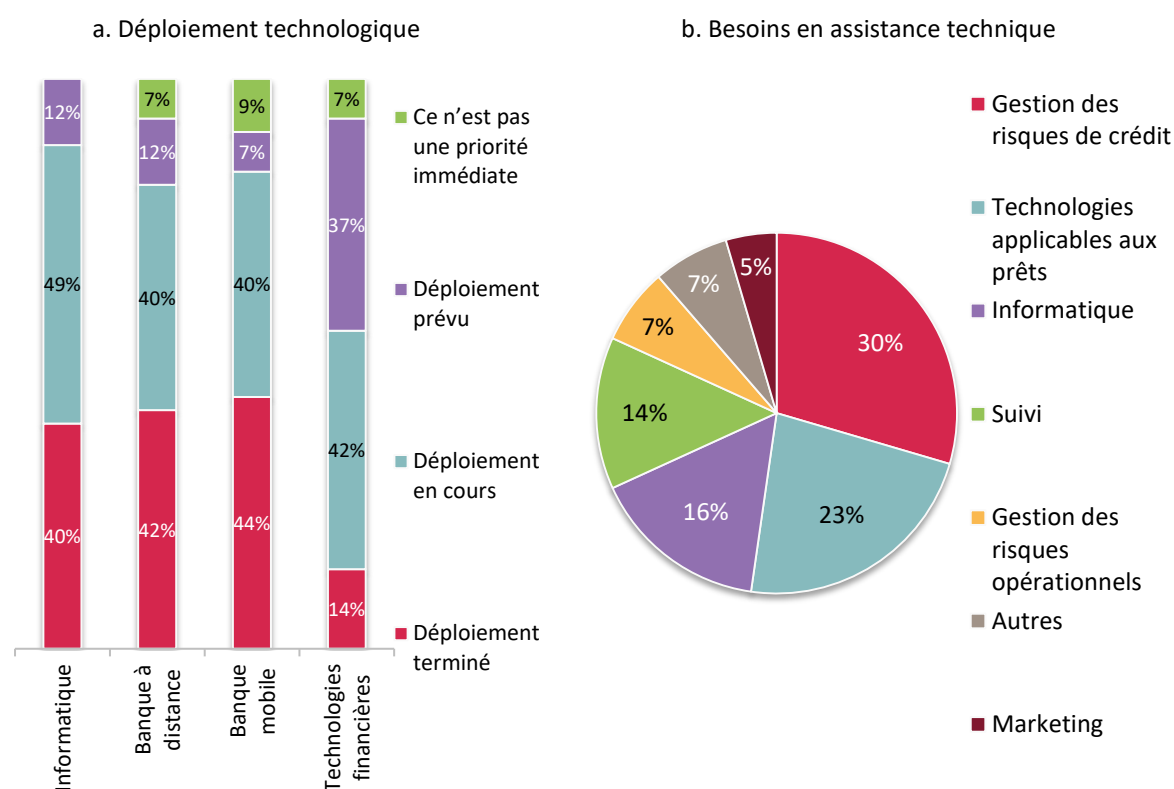
Source : enquête 2018 de la BEI auprès des groupes bancaires d'Afrique.

Remarque : question 11 (voir l'annexe 1).

Positionnement technologique, banque mobile et technologies financières

Les groupes bancaires s'intéressent toujours plus aux technologies de l'information et celles liées aux services bancaires mobiles, tout en déclarant que les principaux besoins en matière d'assistance technique (AT) concernent les technologies liées à la gestion des risques de crédit et aux prêts (figure 9). En 2018, seuls 5 % des groupes bancaires jugeaient l'informatique prioritaire pour ce qui est de l'AT, contre 16 % dans la présente édition. Les technologies liées aux prêts ont accédé à un niveau de priorité plus élevé dans cette édition (16 %) par rapport à l'édition 2018 de l'enquête (5 %). Ces données cadrent avec les marchés prioritaires à long terme désignés comme des domaines de croissance (financement des PME et clients particuliers), que nous avons mentionnés plus haut. Une proportion considérable des groupes (44 %) déclarent avoir terminé le déploiement des technologies de banque mobile, ce qui illustre la vitesse à laquelle cette technologie est mise en place en Afrique. En revanche, très peu de groupes bancaires en Afrique (14 %) estiment avoir achevé le déploiement des technologies financières, à savoir les technologies servant à automatiser et à améliorer les services financiers. Une bonne part des groupes s'attache toutefois, soit à mettre en place des technologies financières (42 %), soit à planifier une telle mise en place (37 %).

Figure 9 : Positionnement technologique (% des répondants)

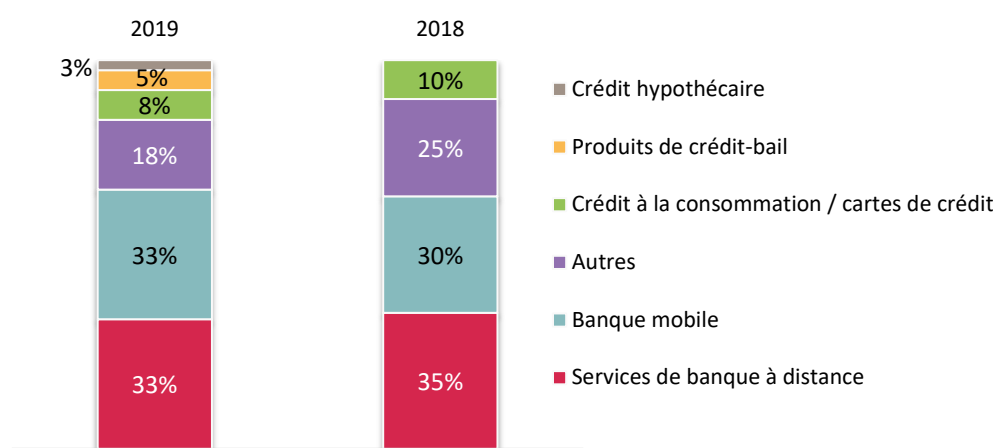


Source : enquête 2019 de la BEI auprès de groupes bancaires africains.

Remarque : le volet a correspond à la question 19 et le volet b à la question 18 (voir l'annexe 1).

À long terme, les groupes bancaires déclarent se concentrer sur les produits et services relatifs à la banque à distance et les services bancaires mobiles (figure 10). Là encore, ces résultats sont conformes à l'attention croissante accordée aux clients particuliers et aux PME, tout comme en 2018. Les services de banque à distance et les services bancaires mobiles réduisent le coût de l'intermédiation avec les petits clients et permettent de collecter les dépôts à moindre coût, tout en libérant les réseaux d'agences d'une certaine pression, ce qui leur permet de répondre aux besoins des professionnels et des travailleurs indépendants. Certains groupes citent deux nouveaux types de produits comme des priorités stratégiques : le crédit-bail (5 %) et le crédit hypothécaire (3 %). Au vu de ces chiffres, il est raisonnable de penser que l'offre de produits des groupes bancaires africains est en train de s'élargir et d'être adaptée pour répondre à un éventail de besoins qui croît à mesure que la classe moyenne gagne en taille sur certains marchés (voir également le chapitre 7 concernant le crédit hypothécaire dans les villes africaines).

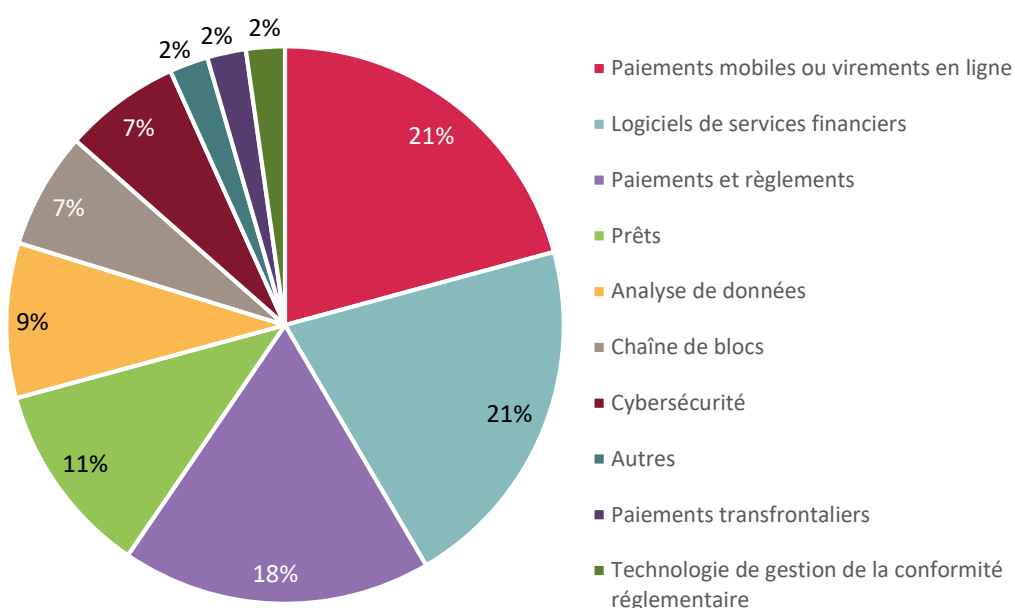
Figure 10 : Priorités stratégiques à long terme concernant les produits et les services (% des répondants)



Source : enquête 2019 de la BEI auprès de groupes bancaires africains.
Remarque : question 4 (voir l'annexe 1).

Parmi les technologies financières, les paiements mobiles et les virements électroniques (21 %), les logiciels relatifs aux services financiers (21 %) et les paiements et règlements (18 %) constituent les principaux domaines d'investissement (figure 11). Les technologies liées aux prêts, à l'analyse des données et à la chaîne de blocs comptent également parmi les domaines prioritaires pour certains groupes, quoique dans une moindre mesure. Les technologies financières en Afrique (comme ailleurs) n'en sont qu'à leurs premières phases de développement et les groupes bancaires n'investissent pas encore massivement dans des technologies financières liées à l'activité de prêt. L'accent est toujours mis sur la facilitation des virements et des activités d'arrière-guichet. Néanmoins, il convient de noter que plus d'un groupe bancaire sur quatre indique concentrer ses investissements en matière de technologies financières sur des technologies relatives aux prêts, à l'analyse des données et à la chaîne de blocs. En d'autres termes, tandis que les technologies financières ne sont pas encore déployées massivement pour l'activité de prêt, un quart des groupes bancaires investit des fonds dans cette direction.

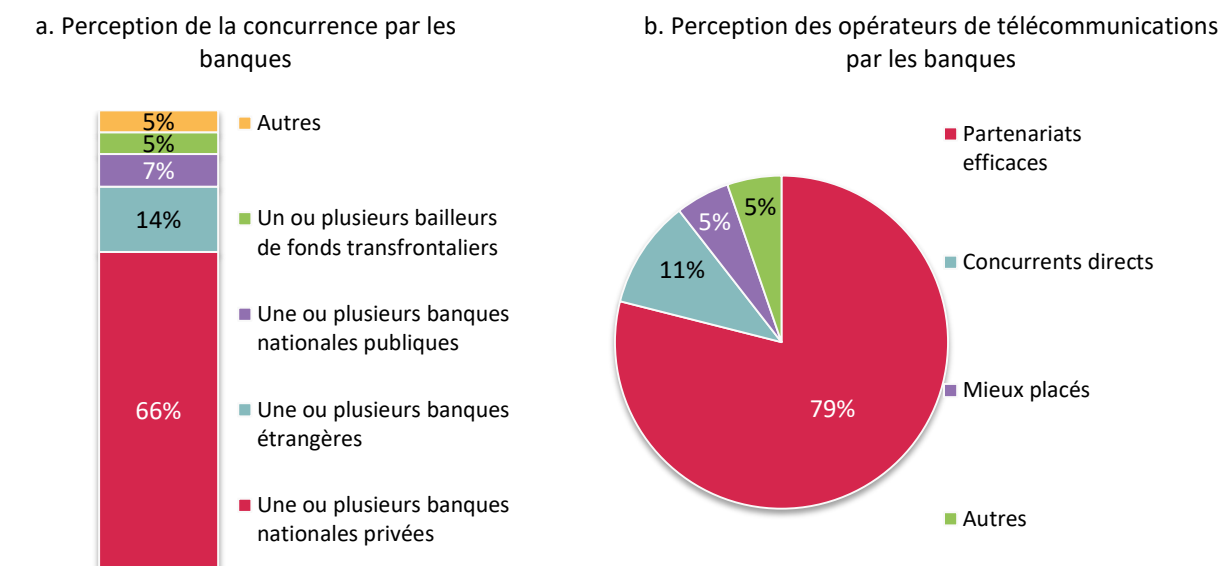
Figure 11 : Priorités technologiques en matière de technologie financière (% des répondants)



Source : enquête 2019 de la BEI auprès de groupes bancaires africains.
Remarque : question 24 (voir l'annexe 1).

Les groupes bancaires perçoivent encore les banques privées locales comme leurs concurrentes principales et la plupart d'entre eux voient le modèle dominant établi pour la fourniture de paiements mobiles comme l'un des partenariats efficaces établis avec les opérateurs de télécommunications (figure 12). Certains groupes (14 %) estiment que les banques étrangères représentent une menace concurrentielle. Un nombre restreint de groupes (7 %) jugent que les banques publiques nationales sont leurs principales concurrentes. S'agissant des opérateurs de télécommunications, ils sont davantage perçus comme des partenaires (79 %) que comme des concurrents directs (11 %). Ces chiffres s'inscrivent dans le droit fil des réponses de 2018 (respectivement 78 % et 17 %). Seuls quelques groupes bancaires (5 %) estiment que les opérateurs de télécommunications sont mieux placés qu'eux pour proposer des paiements mobiles. Pour résumer, les groupes bancaires en Afrique ne semblent pas craindre un chamboulement du marché du fait des opérateurs de télécommunications et jugent que leurs homologues constituent leur principale source de concurrence. Bien sûr, cet état de fait s'explique en partie par le fait que les autorités de réglementation empêchent souvent les opérateurs de télécommunications d'obtenir des licences bancaires et, dès lors, d'entrer en concurrence avec les banques. Généralement, on ne permet pas non plus aux banques d'obtenir des licences de télécommunications.

Figure 12 : Environnement concurrentiel de l'intermédiation financière (% de répondants)



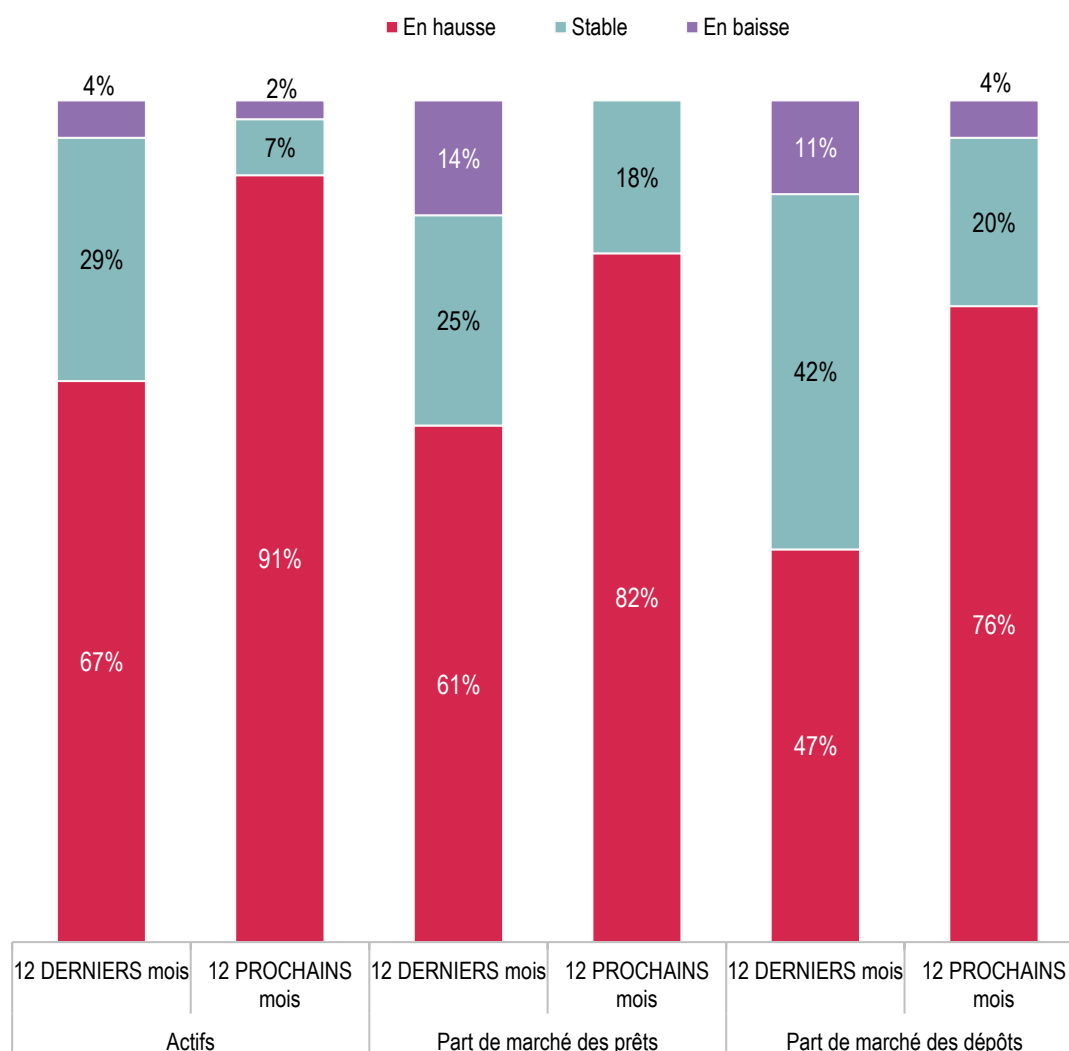
Source : enquête 2019 de la BEI auprès de groupes bancaires africains.

Remarque : le volet a correspond à la question 13 et le volet b à la question 25 (voir l'annexe 1).

Activité bancaire et stratégie de collecte de ressources

Les groupes bancaires indiquent être désireux d'augmenter leur bilan et de collecter davantage de dépôts (figure 13). La grande majorité (91 %) des répondants s'attendent à une accélération de la croissance de l'actif à court terme, contre 88 % en 2018. Ils prévoient aussi une hausse de leur part du marché des dépôts et des prêts, ce qui est indicatif d'une intensification de la concurrence, au moins sur certains marchés africains. L'augmentation des parts de marché des grands groupes bancaires - si elle se concrétise - se fera aux dépens des banques de plus petite dimension sur lesquelles l'enquête porte moins. Cette évolution signale potentiellement l'arrivée à maturité des marchés bancaires en Afrique. Les prévisions concernant la hausse des parts de marché des dépôts et les ratios prêts/dépôts indiquent une intensification de la concurrence également en matière de collecte des dépôts.

Figure 13 : Stratégie concernant les actifs, les prêts et les dépôts (% de répondants)

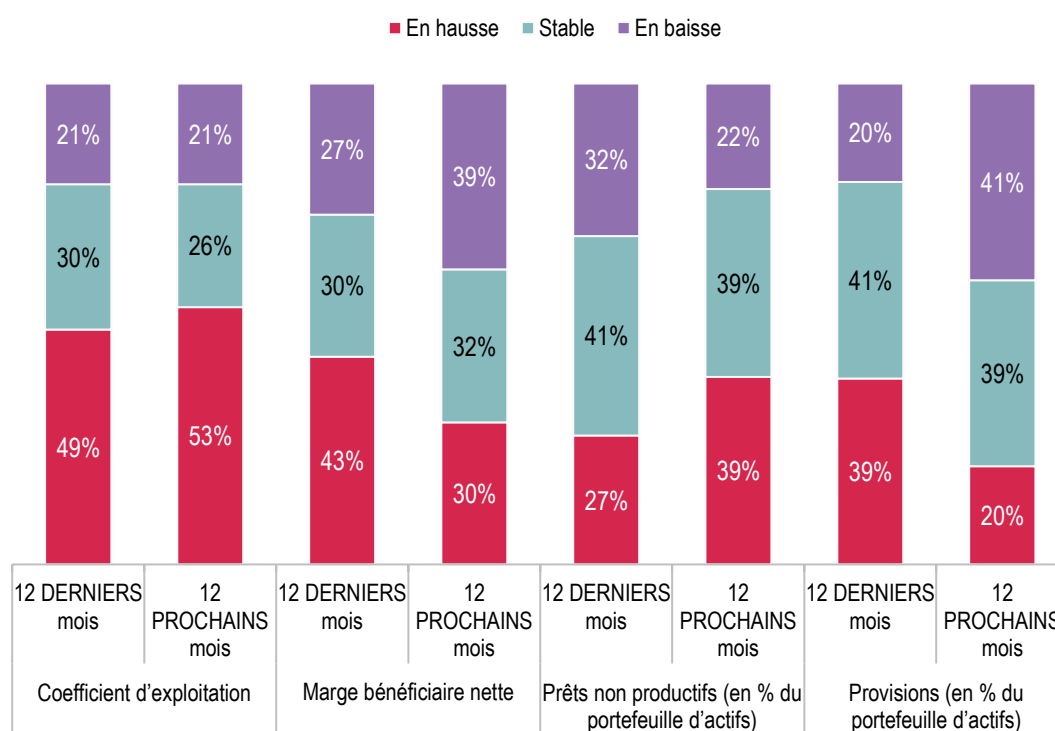


Source : enquête 2019 de la BEI auprès de groupes bancaires africains.

Remarque : question 2 (voir l'annexe 1).

Bien que les groupes bancaires escomptent une hausse de leur coefficient d'exploitation, leurs attentes en matière de rentabilité sont mesurées et ils prévoient de parvenir lentement à maîtriser le niveau des prêts non productifs (figure 14). En 2019, moins de la moitié des groupes bancaires (39 %) s'attend encore à ce que les taux de prêts non productifs augmentent à l'avenir, contre 58 % en 2018. De même, les groupes bancaires qui prévoient de réduire la constitution de provisions sont plus nombreux (41 %) que ceux qui prévoient de l'augmenter (20 %). En 2018, en revanche, la part des groupes bancaires qui prévoyaient une augmentation des provisions était égale à celle des groupes bancaires qui envisageaient une diminution (26 % dans les deux cas). De manière moins encourageante, les répondants sont davantage à prévoir un recul (39 %) qu'une hausse (30 %) de leurs marges bénéficiaires, une situation similaire à celle de 2018.

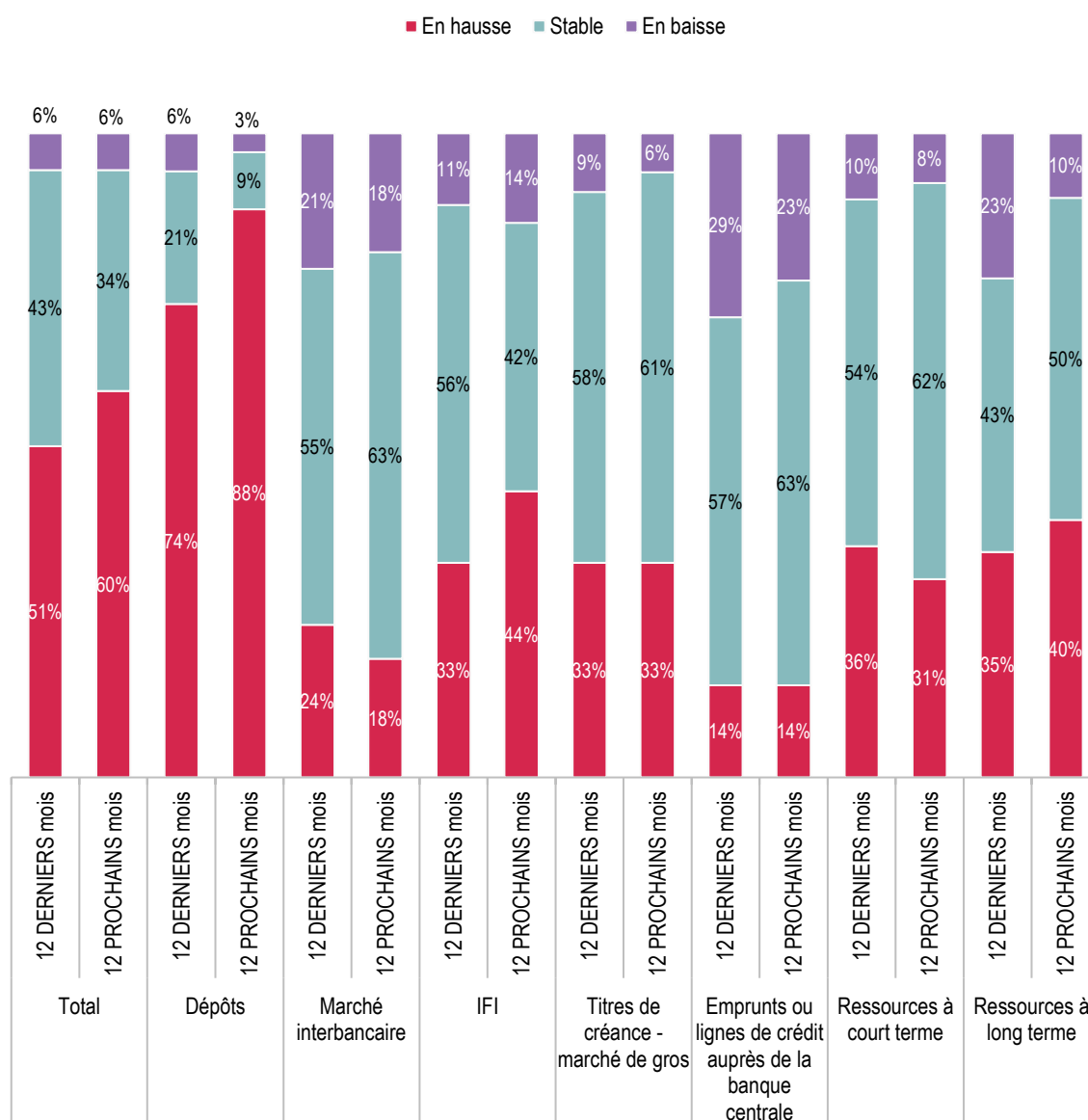
Figure 14 : Évaluation de la rentabilité et des risques de portefeuille (% de répondants)



Source : enquête 2019 de la BEI auprès de groupes bancaires africains.
Remarque : question 2 (voir l'annexe 1).

Dans l'ensemble, pour la majorité des groupes bancaires, l'accès aux financements devrait s'améliorer au niveau des groupes et l'accent devrait surtout être mis sur les dépôts et, dans une moindre mesure, sur le financement auprès d'IFI (figure 15.). La grande majorité (88 %) des groupes bancaires s'attendent à ce que leur recours au financement par les dépôts continue de s'intensifier dans l'avenir proche. Les groupes bancaires sont 44 % à avoir l'intention de faire davantage appel aux financements des institutions financières internationales (IFI), contre 33 % en 2018. Ils sont 40 % à prévoir un renforcement de leur accès à d'autres formes de financement à long terme, soit approximativement la même proportion (43 %) qu'en 2018. Moins d'un répondant sur cinq a l'intention de recourir davantage au marché interbancaire (18 %) et environ un sur sept (14 %) d'emprunter davantage auprès de la banque centrale. Plus d'un groupe sur cinq (23 %) prévoit de réduire le recours au financement auprès de la banque centrale. Cependant, environ un tiers des groupes songe à augmenter leur recours aux financements à court terme et au marché des titres de créance de gros. L'approfondissement du secteur bancaire est positivement corrélé aux transactions interbancaires, dont la croissance est un signe de solidité du secteur bancaire.

Figure 15 : Sources de financement des groupes bancaires en Afrique (% de répondants)

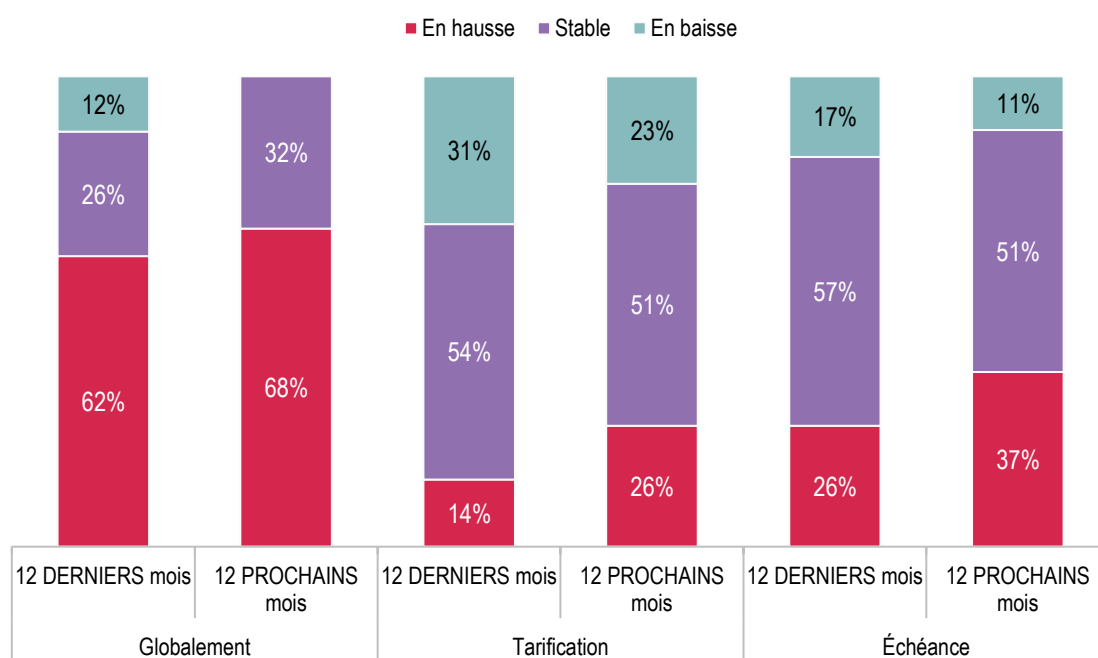


Source : enquête 2019 de la BEI auprès des groupes bancaires africains.

Remarque : question 3 (voir l'annexe 1).

Les groupes bancaires affichent un optimisme croissant en ce qui concerne l'accès général aux financements, mais se montrent moins confiants en ce qui concerne leur tarification et leurs échéances (figure 16). À court terme, la majorité des groupes bancaires (68 %) tablent sur une amélioration des conditions générales de financement au niveau des filiales. Ce n'était le cas que de 40 % d'entre eux en 2018. Si la proportion de groupes bancaires comptant sur une amélioration des conditions de tarification et d'échéance pour les financements des filiales est en hausse, ceux misant sur une stabilité ou une détérioration de ces conditions restent majoritaires. Néanmoins, à l'avenir, les groupes bancaires qui prévoient une amélioration des conditions de tarification et d'échéance sont plus nombreux que ceux qui prévoient leur détérioration. Le pire semble donc être passé compte tenu du redressement des perspectives économiques dans la plupart des pays africains (voir FMI, 2019).

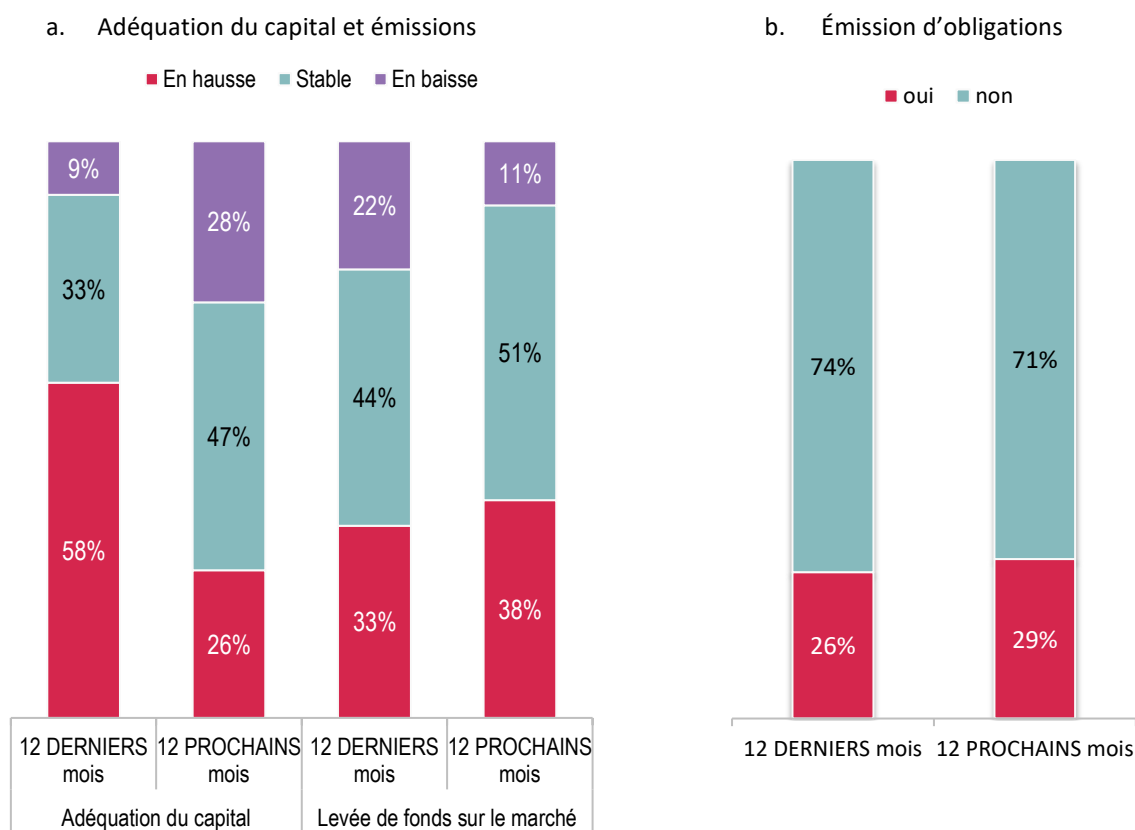
Figure 16 : Évolution des conditions de financement (% de répondants)



Source : enquête 2019 de la BEI auprès de groupes bancaires africains.
Remarque : question 9 (voir l'annexe 1).

La plupart des groupes bancaires (71 %) indiquent n’avoir aucune intention d’émettre des obligations ou de lever du capital réglementaire et de la dette subordonnée à l’avenir (figure 17). En effet, la plupart des groupes bancaires considèrent que l’adéquation de leurs fonds propres est stable ou en amélioration. Par conséquent, la majorité d’entre eux misent sur une stabilisation ou une diminution des efforts qu’ils déploient pour lever des fonds sur le marché. Une minorité importante des groupes prévoient effectivement de lever davantage de capitaux (38 %), mais moins qu’en 2018 (43 %). De même, 29 % d’entre eux escomptent émettre des obligations, contre 41 % en 2018.

Figure 17 : Fonds propres réglementaires, dette subordonnée et émission d’obligations (% de répondants)



Source : enquête 2019 de la BEI auprès de groupes bancaires africains.

Remarque : le volet a correspond à la question 2 et le volet b à la question 15 (voir l’annexe 1).

Conclusions

Le retour de l'optimisme parmi les groupes bancaires ne doit pas être confondu avec une confiance extrême ; il ne convient pas non plus d'en conclure que l'heure est à la relâche. En effet, certains groupes sont encore en phase de consolidation. C'est le cas tant à court qu'à long terme. Tandis que certains signes montrent que les prêts non productifs sont en cours de stabilisation, la poursuite de leur augmentation dans certains groupes demande prudence et attention. Les avancées en matière de mise en conformité avec les normes de Bâle II et de Bâle III ne doivent pas occulter le fait que moins d'un tiers des groupes bancaires sont en conformité avec les normes de Bâle III et qu'ils sont un cinquième à ne toujours pas avoir achevé leur alignement ne serait-ce que sur les normes de Bâle II. Il est rassurant d'apprendre des banques qu'elles investissent dans la gestion des risques opérationnels et des risques de crédit, dans l'informatique et dans le suivi du crédit. Cependant, il faudra nécessairement du temps pour que ces investissements portent leurs fruits.

Les réponses des groupes bancaires concernant le financement des PME continuent de témoigner d'ambitions à la hausse qui se heurtent au caractère informel et aux capacités limitées de la plupart des PME africaines. Les partenaires du développement peuvent cependant agir pour améliorer cette situation. Au vu des taux élevés de défaillance des PME tels qu'ils perçoivent, les groupes bancaires sont une majorité à estimer que leurs besoins de garanties de portefeuille ne sont pas couverts. Les partenaires du développement devraient aider les groupes à concrétiser le degré de priorité stratégique élevé qu'ils accordent aux PME en remédiant aux contraintes auxquelles ceux-ci font face. Le chapitre 8 examine cette question dans le détail dans le contexte spécifique des chaînes de valeur agricoles. Il est facile de recommander la fourniture de garanties de portefeuille à caractère incitatif. Cependant, les difficultés de conception ne peuvent être ignorées et d'autres instruments à même de faciliter l'accès aux financements et le développement du secteur financier méritent d'être envisagés. Le financement à long terme des banques commerciales par les IFI, y compris la BEI, reste en demande et constitue une partie importante de la boîte à outils pour faciliter les investissements dans le secteur privé. Les groupes bancaires font également état d'une forte demande de prêts libellés en monnaie locale. Les partenaires du développement peuvent contribuer à l'essor de l'économie locale en consentant aux banques davantage de prêts en monnaie locale, ce qui protégerait les intermédiaires financiers du risque de change tout en les incitant à rétrocéder les fonds en monnaie locale plutôt qu'en devise à des PME qui ont des flux de recettes dans la monnaie du pays concerné. Le développement des capacités en matière de financement au sein des PME elles-mêmes constitue l'un des moyens simples d'alimenter le vivier des PME bancables en Afrique.

Les investissements dans les technologies financières réalisés et prévus par certains groupes peuvent également donner aux partenaires du développement des leviers pour ce qui est de renforcer la capacité des groupes bancaires à financer l'essor du secteur privé en Afrique. Les groupes bancaires peuvent être épaulés dans les efforts qu'ils font pour déployer les technologies financières et les adapter aux marchés africains. Les technologies de paiement mobile ont eu une incidence notable en Afrique sur l'accès des clients particuliers à la finance. La prochaine étape consisterait à déployer des technologies adaptées au contexte des pays africains de manière à réduire les coûts et les risques associés à l'octroi de prêts à des microentreprises et petites et moyennes entreprises (MPME). L'optimisation du niveau de concurrence au sein des secteurs bancaires africains constitue un autre défi, étant donné que les décideurs politiques doivent trouver un équilibre entre la diminution des marges sur prêts et la stabilité financière des acteurs du secteur.

Annexe 1 : Questionnaire de l'enquête, version augmentée 2019

L'enquête est conduite par la BEI, en vertu d'un accord de confidentialité avec chacune des banques participantes. Elle est adressée à des hauts responsables des banques concernées. Les groupes bancaires africains sont interrogés au niveau du groupe, et c'est au groupe qu'il revient de collecter les informations auprès des filiales. L'inclusion d'une banque donnée dans l'enquête ne peut aucunement être interprétée comme une déclaration de préférence commerciale ou de conformité avec les politiques de la BEI.

Q1 | Quel est le positionnement de votre banque dans chaque pays²?

	Positionnement actuel	Potentiel de marché perçu	Positionnement stratégique
1	Afrique du Sud		
2	Algérie		
...			
54	Zimbabwe		

Dans la Q1, pour le positionnement actuel, sont proposées les réponses suivantes : a. « activité par le biais d'une filiale ou d'une succursale – avec une part de marché importante (parmi les trois premiers acteurs du marché) » ; b. « activité par le biais d'une filiale ou d'une succursale – avec une part de marché moyenne » ; c. « activité par le biais d'une filiale ou d'une succursale – avec une position de niche » ; d. « activité par le biais d'un bureau de représentation » ; e. « inactivité ». Pour le potentiel de marché perçu, sont proposées les réponses suivantes : a. « faible » ; b. « moyen » ; c. « fort ». Pour le positionnement stratégique, sont proposées les réponses suivantes : a. « accroissement de l'activité par une nouvelle acquisition » ; b. « accroissement de l'activité par de nouveaux apports en capital de la société mère ou par le réinvestissement des bénéfices » ; c. « accroissement de l'activité par de nouveaux financements de la société mère » ; d. « accroissement de l'activité par des prêts transfrontaliers » ; e. « stabilité » ; f. « baisse de l'activité par une diminution des prêts transfrontaliers » ; g. « baisse de l'activité par une diminution des ressources de la société mère » ; h. « baisse de l'activité par une cession d'actifs ou de filiales ».

² La liste complète des (54) pays couverts par l'enquête est la suivante : Afrique du Sud, Angola, Bénin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cameroun, Cap-Vert, Comores, Congo, Côte d'Ivoire, Djibouti, Égypte, Érythrée, Eswatini, Éthiopie, Gabon, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Guinée équatoriale, Kenya, Lesotho, Liberia, Libye, Madagascar, Malawi, Mali, Maroc, Maurice, Mauritanie, Mozambique, Namibie, Niger, Nigeria, Ouganda, République centrafricaine, République démocratique du Congo, Rwanda, Sao Tomé-et-Principe, Sénégal, Seychelles, Sierra Leone, Somalie, Soudan, Soudan du Sud, Tanzanie, Tchad, Togo, Tunisie, Zambie et Zimbabwe.

Q2 | En Afrique, les principaux indicateurs ont été ou devraient être...

	12 DERNIERS mois	12 PROCHAINS mois
Actifs		
Demandes de prêt		
Part de marché des prêts		
Part de marché des dépôts		
Ratio prêts/dépôts		
Rendement de l'actif		
Coefficient d'exploitation		
Marge bénéficiaire nette		
Prêts non productifs (en % du portefeuille d'actifs)		
Provisions (en % du portefeuille d'actifs)		
Adéquation du capital		
Levée de fonds sur le marché		
Équivalent temps plein (ETP) net		

Q3 | L'accès de votre groupe aux financements en Afrique

	Ce qui a changé au cours des 12 DERNIERS mois	Ce qui devrait changer selon vous au cours des 12 PROCHAINS mois
Total		
Dépôts		
Marché interbancaire		
IFI		
Titres de créance - marché de gros		
Emprunts ou lignes de crédit auprès de la banque centrale		
Ressources à court terme (<= 1 an)		
Ressources à long terme (> 1 an)		

Pour chaque variable dans les Q2 et Q3, sont proposées les réponses suivantes : a. « en augmentation » ; b. « stable(s) » ; c. « en baisse ».

Q4 | Approche stratégique à plus long terme (au-delà de 12 mois) : concernant les opérations en Afrique, votre groupe prévoit...

Globalement

À quel nouveau produit ou service votre groupe accordera-t-il la plus haute priorité au cours des 12 prochains mois ?

Segment de marché prioritaire

Veillez indiquer un autre segment de marché prioritaire, le cas échéant :

Dans la Q4, pour l'appréciation globale, sont proposées les réponses suivantes : a. « une expansion des opérations globalement » ; b. « un maintien des opérations au même niveau globalement » ; c. « une réduction des opérations globalement ». Pour le nouveau produit ou service prioritaire, sont proposées les réponses suivantes : a. « en mettant en place des services bancaires mobiles » ; b. « en mettant en place le crédit hypothécaire » ; c. « en mettant en place le crédit à la consommation et les cartes de crédit » ; d. « en mettant en place des produits de crédit-bail » ; e. « en mettant en place des services de banque à distance » ; f. « autre, veuillez préciser ci-dessous ». Pour le segment de marché prioritaire, sont proposées les réponses suivantes : a. « en ciblant les grandes multinationales » ; b. « en ciblant les grandes entreprises locales » ; c. « en ciblant les PME » ; d. « en ciblant les particuliers ».

Q5 | Encours total du groupe à moyen terme sur l'Afrique : concernant les opérations transfrontalières dans les pays africains, votre groupe a connu ou prévoit...

12 DERNIERS mois

12 PROCHAINS mois

Encours total

Encours sur les filiales - emprunt intragroupe

Encours sur les filiales - apports en capital

Prêts transfrontaliers directs inscrits au bilan de la société mère

Financements à des banques et autres établissements financiers (p. ex. institutions de microfinance) ne faisant pas partie du groupe, inscrits au bilan de la société mère

Dans la Q5, sont proposées les réponses suivantes : a. « une augmentation de l'encours » ; b. « un maintien de l'encours au même niveau » ; c. « une réduction de l'encours ».

Q6 | Rentabilité des opérations réalisées en Afrique : le rendement de l'actif du groupe a connu ou devrait connaître...

12 DERNIERS mois

12 PROCHAINS mois

Dans la Q6, sont proposées les réponses suivantes : a. « une augmentation » ; b. « une stabilité » ; c. « une réduction ».

Q7 | Rentabilité des opérations réalisées en Afrique par rapport à l'ensemble du groupe et pondérée en fonction du coût du risque : le rendement de l'actif pour les opérations réalisées en Afrique a été ou devrait être...

12 DERNIERS mois	12 PROCHAINS mois
------------------	-------------------

Dans la Q7, sont proposées les réponses suivantes : a. « en baisse » ; b. « égal » ; c. « en augmentation ».

Q8 | Quel a été ou devrait être le principal mode de financement pour vos filiales en Afrique ?

12 DERNIERS mois	12 PROCHAINS mois
------------------	-------------------

Dans la Q8, sont proposées les réponses suivantes : a. « les dépôts » ; b. « les crédits de la société mère » ; c. « le marché interbancaire » ; d. « les IFI » ; e. « les titres de créance – marché de gros » ; f. « les emprunts et lignes de crédit auprès de la banque centrale » ; g. « d'autres ressources à court terme » ; h. « d'autres ressources à long terme ».

Q9 | Les conditions de financement de vos propres filiales en Afrique ont connu ou devraient connaître...

12 DERNIERS mois	12 PROCHAINS mois
Globalement	
Tarification	
Échéance	

Dans la Q9, pour l'appréciation globale, sont proposées les réponses suivantes : a. « une amélioration » ; b. « une détérioration » ; c. « une stabilité ». Dans la Q9, pour la tarification, sont proposées les réponses suivantes : a. « moins élevée » ; b. « plus élevée » ; c. « stable ». Dans la Q9, pour l'échéance, sont proposées les réponses suivantes : a. « plus longue » ; b. « plus courte » ; c. « stable ».

Q10 | Quelle est la part de vos opérations en Afrique (hors opérations réalisées dans le pays où se situe votre siège si celui-ci est en Afrique) en pourcentage du total des opérations du groupe ?

Actifs	Chiffre d'affaires
--------	--------------------

Dans la Q10, sont proposées les réponses suivantes : a. « moins de 10 % » ; b. « 10-25 % » ; c. « 25-50 % » ; d. « 50-75 % » ; e. « plus de 75 % ».

Q11 | En Afrique, dans quelle monnaie...

	... prévoyez-vous de lever des fonds ?	... pensez-vous recevoir des demandes de prêts ?
Monnaie locale		
USD		
EUR		
Autre devise		
<i>Veillez indiquer les autres monnaies, le cas échéant :</i>		

Dans la Q11, concernant les prévisions de levée de fonds, sont proposées les réponses suivantes : a. « certainement » ; b. « probablement » ; c. « peut-être » ; d. « probablement pas ». Dans la Q11, concernant la demande de prêts estimée, sont proposées les réponses suivantes : a. « demande supérieure aux tendances du marché » ; b. « demande correspondant à la croissance du marché » ; c. « demande inférieure aux tendances du marché ».

Q12 | En ce qui concerne le développement de votre activité de prêt aux PME,

	sont...
estimez-vous que vos besoins en matière de garantie de portefeuille...	
estimez-vous que vos produits en matière de garantie de portefeuille...	

Dans la Q12, concernant les besoins en matière de garantie de portefeuille, sont proposées les réponses suivantes : a. « satisfaits » ; b. « en partie satisfaits » ; c. « largement satisfaits » ; d. « non pertinents ». Dans la Q12, concernant les produits de garantie de portefeuille, sont proposées les réponses suivantes : a. « très importants » ; b. « importants » ; c. « assez importants » ; d. « non pertinents ».

Q13 | En Afrique, quels ont été vos principaux concurrents ces douze derniers mois en matière de prêts aux...

	... PME	... entreprises de taille intermédiaire
<i>Veillez préciser le cas échéant :</i>		

Dans la Q13, sont proposées les réponses suivantes : a. « une ou plusieurs banques nationales publiques » ; b. « une ou plusieurs banques nationales privées » ; c. « une ou plusieurs banques étrangères » ; d. un ou plusieurs bailleurs de fonds transfrontaliers » ; e. « autre ».

Q14 | Stratégie de collecte de ressources à l'échelle du groupe : votre groupe a-t-il levé ou prévoit-il de lever...

	... au cours des 12 prochains mois ?
du capital réglementaire de catégorie 1 (Tier 1) ?	
de la dette subordonnée ?	

Dans la Q14, pour le volet « capital réglementaire de catégorie 1 (Tier 1) », sont proposées les réponses suivantes : a. « oui » ; b. « non ». Pour le volet « dette subordonnée », sont proposées les réponses suivantes : a. « certainement » ; b. « probablement » ; c. « peut-être » ; d. « probablement pas ».

Q15 | Avez-vous émis des obligations ou prévoyez-vous d'en émettre ?

12 DERNIERS mois

12 PROCHAINS mois

Si non : pourquoi ? Trop cher, besoin inexistant, par manque de capacités ? En raison de contraintes sur le marché local des capitaux ? Accès insuffisant au marché des capitaux ?

Si oui : quelle est la stratégie ? Diversifier les sources de financement ? Prolonger l'échéance des financements ?

Dans la Q15, sont proposées les réponses suivantes : a. « oui » ; b. « non ».

Q16 | En Afrique, quel est votre principal mode d'expansion actuel ou envisagé ?

12 DERNIERS mois

12 PROCHAINS mois

Dans la Q16, sont proposées les réponses suivantes : a. « croissance organique » ; b. « acquisitions » ; c. « investissements entièrement nouveaux ou extension de capacités existantes » ; d. « aucune expansion envisagée » ; e. « consolidation ».

Q17 | En Afrique, quel secteur de l'économie privilégiez-vous pour votre activité de prêt ?

Le plus important :

Le deuxième en importance :

Le troisième en importance :

Dans la Q17, sont proposées les réponses suivantes : a. « agriculture, foresterie et pêche » ; b. « industries extractives » ; c. « industrie manufacturière » ; d. « approvisionnement en électricité, gaz, vapeur et air conditionné » ; e. « approvisionnement en eau, assainissement, gestion des déchets et dépollution » ; f. « construction » ; g. « commerce de gros et de détail ; réparation d'automobiles et de motocycles » ; h. « transport et entreposage » ; i. « hébergement et restauration » ; j. « information et communication » ; k. « activités financières et d'assurance » ; l. « activités immobilières » ; m. « activités spécialisées, scientifiques et techniques » ; n. « activités administratives et de soutien » ; o. « administration publique et défense ; sécurité sociale obligatoire » ; p. « enseignement » ; q. « santé humaine et action sociale » ; r. « arts, spectacles et activités récréatives » ; s. « autres activités de services » ; t. « activités des ménages en tant qu'employeurs ; activités indifférenciées des ménages en tant que producteurs de biens et services pour usage propre » ; u. « activités des organisations et organismes extraterritoriaux ».

Q18 | En ce qui concerne votre activité de prêt en Afrique, quels sont vos principaux besoins d'assistance technique (AT) à moyen terme du point de vue du siège ?

Veillez préciser, le cas échéant :

Dans la Q18, sont proposées les réponses suivantes : a. « marketing » ; b. « informatique » ; c. « gestion du risque opérationnel » ; d. « gestion du risque de crédit » ; e. « technologies applicables aux prêts » ; f. « suivi » ; g. « autre » (précisez) ».

Q19 | Où se situe votre groupe...

... en ce qui concerne :

l'investissement dans des infrastructures informatiques générales ?
le déploiement de technologies de banque à distance ?
le déploiement de technologies liées aux services bancaires mobiles ?
le déploiement de technologies financières pour rationaliser les décisions de crédit ?
le déploiement de produits et services inclusifs en matière de genre ?
le déploiement de produits et services de finance islamique ?

Dans la Q19, sont proposées les réponses suivantes : a. « déploiement terminé » ; b. « déploiement en cours » ; c. « déploiement prévu » ; d. « ce n'est pas une priorité immédiate ».

Q20 | Estimez-vous que votre groupe bancaire...

est...

Concernant Bâle I :
Concernant Bâle II :
Concernant Bâle III :

Dans la Q20, sont proposées les réponses suivantes : a. « en conformité » ; b. « en cours de mise en conformité » ; c. « ce n'est pas une priorité immédiate ». Le graphique correspondant illustre la répartition des réponses obtenues (en %) pour chaque catégorie.

Q21 | Dans quelle mesure l'activité de prêt aux PME est-elle une priorité pour votre entreprise en Afrique ?

Dans la Q21, sont proposées les réponses suivantes : a. « priorité élevée » ; b. « priorité moyenne » ; c. « priorité faible » ; d. « ce n'est pas une priorité ».

Q22 | Considérez-vous que la demande (ou l'absence de demande) de prêts bancaires par des PME bancables est un facteur clé (pour expliquer l'activité de prêt) ?

Dans la Q22, sont proposées les réponses suivantes : a. « très certainement » ; b. « partiellement » ; c. « pas vraiment » ; d. « pas du tout ».

Q23 | Quels sont selon vous les principaux obstacles à l'activité de prêt aux PME en Afrique ?

Le plus important :

Le deuxième en importance :

Le troisième en importance :

Veillez indiquer d'autres obstacles, le cas échéant :

Dans la Q23, sont proposées les réponses suivantes : a. « manque de garanties » ; b. « taux de défaillance élevé » ; c. « absence d'agences d'information sur le crédit » ; d. « manque de capacités de gestion des PME » ; e. « absence de réseau d'agences » ; f. « coût élevé du suivi » ; g. « manque d'informations (financières ou d'identité) » ; h. « forte concurrence » ; i. « obstacles juridiques ou liés à la réglementation » ; j. « qualité du portefeuille d'actifs » ; k. « autre ».

Q24 | Dans quel domaine des technologies financières investissez-vous le plus actuellement en Afrique ?

Veillez indiquer d'autres domaines, le cas échéant :

Dans la Q24, sont proposées les réponses suivantes : a. « cybersécurité » ; b. « chaîne de blocs » ; c. « analyse de données » ; d. « finances personnelles » ; e. « logiciels de services financiers » ; f. « prêts » ; g. « paiements et règlements » ; h. « technologie de gestion de la conformité réglementaire » ; i. « monnaies virtuelles » ; j. « paiements transfrontaliers » ; k. « paiements et (ou) transferts d'argent mobiles ou en ligne » ; i. « autre ».

Q25 | En général, que pensez-vous des opérateurs de télécommunications dans le domaine des paiements mobiles (veuillez choisir la réponse la plus pertinente) ?

Veillez préciser, le cas échéant :

Dans la Q25, sont proposées les réponses suivantes : a. « Les opérateurs de télécommunications sont généralement des concurrents directs des banques en matière de paiements mobiles » ; b. « Les opérateurs de télécommunications peuvent généralement établir des partenariats efficaces avec les banques pour fournir des services de paiement mobiles » ; c. « Les opérateurs de télécommunications sont souvent mieux placés que les banques pour offrir des services de paiement mobiles » ; d. « Autre ».

Bibliographie

Banque européenne d'investissement, Tendances récentes dans le secteur bancaire en Afrique subsaharienne : du financement à l'investissement, Luxembourg, 2015.

Banque européenne d'investissement, Le secteur bancaire en Afrique subsaharienne - Évolutions récentes et inclusion financière numérique, Luxembourg, 2016.

Banque européenne d'investissement, Le secteur bancaire en Afrique subsaharienne - De l'inclusion financière à la stabilité financière, Luxembourg, 2018.

Beck, Thorsten, Samuel Maimbo, Issa Faye et Thouraya Triki, 2011. *Financing Africa: Through the crisis and beyond*. Washington : Banque mondiale.

Claessens et Van Horen, 2012. *Foreign banks: Trends, impact and financial stability*. Rapport technique, FMI, Washington. Casu, B., C. Girardone et P. Molyneux, 2015. *Introduction to Banking*, 2^e édition. Pearson Education Limited, New York NY.

FMI, Perspectives économiques régionales, Afrique subsaharienne, octobre 2019, Washington.

Le secteur bancaire en Afrique du Nord : tendances et développements récents

Mohammed Salim Bennani¹,
Frank Betz²,
Andreas Kappeler³

¹ Analyste économique, BMCE Bank of Africa/Institute of Africa

² Économiste, Banque européenne d'investissement

³ Analyste économique et politique, Commission européenne

Synthèse

La performance économique de l’Afrique du Nord s’améliore. Selon les dernières projections disponibles du FMI, les économies de la région ont progressé de 4 % en moyenne en 2019. La croissance du PIB devrait s’accélérer à 4,4 % en 2020 et en 2021. Les indicateurs classiques suggèrent une amélioration de l’environnement des entreprises. Toutefois, des efforts supplémentaires sont nécessaires pour garantir que les bienfaits de la croissance soient largement partagés.

L’inclusion financière est plus développée en Afrique du Nord que dans bien d’autres régions du continent. Il faudra cependant déployer davantage d’efforts pour promouvoir l’accès aux financements, en particulier parmi les groupes défavorisés. Pour atteindre cet objectif, les banques centrales d’Afrique du Nord ont mis en place des stratégies d’inclusion financière.

Un secteur financier performant est essentiel au développement du secteur privé. Dans la région, les secteurs financiers sont dominés par les activités bancaires. Les banques, quant à elles, sont bien développées, et certaines d’entre elles ont une vision panafricaine. En revanche, les établissements financiers non bancaires sont encore dans leurs premières phases de développement. La surveillance bancaire s’est améliorée dans la région grâce à l’adoption des normes prudentielles acceptées au niveau international. Les efforts visant à respecter le cadre réglementaire Bâle III se poursuivent.

Les banques de la région ont commencé à proposer des services non financiers aux PME, aux microentreprises et aux start-ups. L’offre de services non financiers peut améliorer les pratiques managériales des entreprises et ainsi promouvoir l’entrepreneuriat et l’innovation. Les services non financiers regroupent les activités de formation et de mentorat, la participation à des réseaux d’incubateurs et des formats innovants comme des hackathons, c’est-à-dire des événements où les participants collaborent au développement de logiciels.

L’accès aux financements peut également être amélioré en réformant le cadre institutionnel régissant les prêts garantis et en développant le financement non bancaire. Une réforme du cadre des opérations garanties bénéficierait aussi bien aux banques qu’aux entreprises. De telles réformes faciliteraient la mise en gage des actifs mobiliers en garantie. Cela aiderait les PME en particulier, car elles sont plus susceptibles de manquer de garanties de grande qualité. Parallèlement, les banques peuvent être rassurées sur le fait que leurs droits en matière de sûretés soient garantis. Aussi, le renforcement des établissements financiers non bancaires aura pour conséquence un plus grand éventail de possibilités de financement pour les entreprises, adaptées à leur position dans le cycle de vie.

Les institutions financières internationales (IFI) peuvent contribuer à renforcer l’accès aux financements dans la région en promouvant une plus grande diversification de l’intermédiation financière. L’un des moyens d’y parvenir serait d’appuyer l’investissement en capital, le microfinancement, ou encore le développement des marchés financiers. Les IFI peuvent aussi apporter une assistance technique aux PME pour les aider à préparer un projet susceptible de bénéficier de financements, en remédiant à des asymétries d’information qui freinent généralement les prêts aux PME.

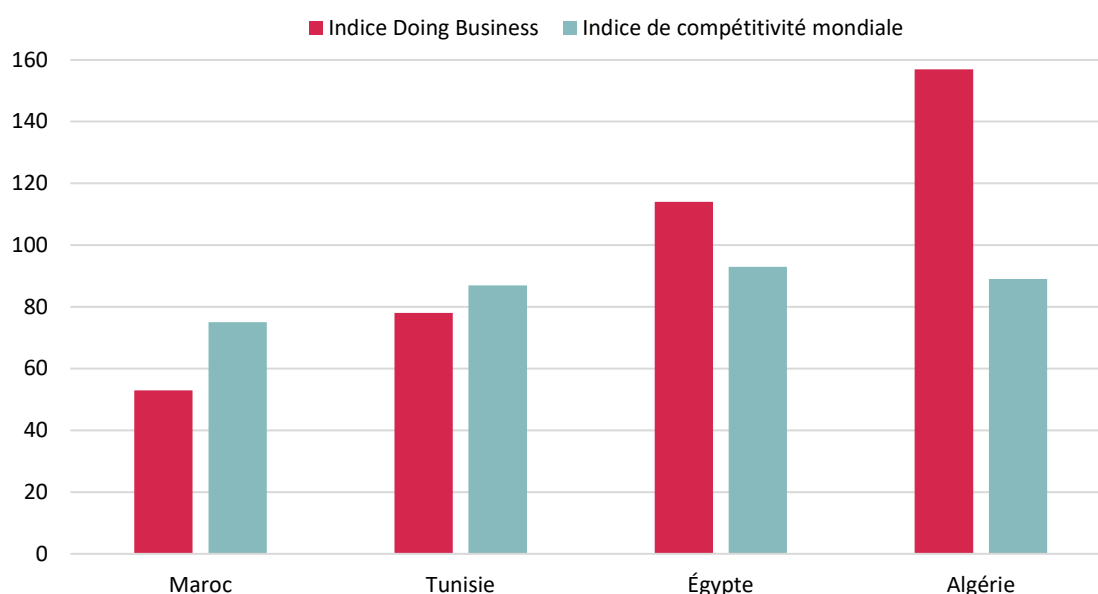
Aperçu macroéconomique

Structure de l'économie

Les économies des pays d'Afrique du Nord connaissent une profonde transformation. Ce chapitre aborde le secteur financier en Algérie, en Égypte, au Maroc et en Tunisie, économies à revenu intermédiaire dont le PIB par habitant va de 3 047 USD pour l'Égypte à 3 980 USD pour l'Algérie (tableau 1). La population totale de ces quatre pays s'élève à environ 190 millions d'habitants et augmente en moyenne de 2 % par an. Compte tenu du grand nombre de personnes entrant sur le marché du travail, des réformes politiques, économiques et sociales sont nécessaires. Pendant un certain temps, la restauration de la stabilité macroéconomique a été l'une des principales préoccupations des autorités nationales. Toutefois, plus récemment, des réformes ont été mises en place pour promouvoir le développement du secteur privé. Ces mesures comprennent des réductions des subventions énergétiques, mais aussi des améliorations de l'infrastructure financière. Cependant, des efforts supplémentaires sont nécessaires pour parvenir à une véritable croissance inclusive.

Les pays d'Afrique du Nord ont vu globalement leur score s'améliorer dans l'édition 2020 du rapport Doing Business. Néanmoins, l'amélioration du climat des affaires s'effectue à vitesses variables dans la région (figure 1). Le Maroc arrive en tête des pays nord-africains (passant de la 60^e à la 53^e place). Le rapport fait état d'une amélioration au niveau de l'octroi de permis de construire, de l'approvisionnement en électricité, de la protection des investisseurs minoritaires, du règlement des impôts, du commerce transfrontalier et de l'exécution des contrats. La Tunisie se classe à la 78^e place (auparavant à la 80^e), portée par trois réformes de l'environnement des entreprises. De la même façon, l'Égypte a amélioré son classement, passant de la 120^e à la 114^e place, sous l'impulsion de quatre réformes adéquates. L'Algérie se maintient à la 157^e place, qu'elle occupait déjà l'année précédente.

Figure 1 : Environnement des entreprises, classement par pays, du meilleur au moins bon score



Source : rapport Doing Business 2020 du Groupe de la Banque mondiale (GBM) ; indice mondial de compétitivité 2019 du Forum économique mondial (FEM).

Remarque : le classement établi dans le rapport Doing Business du GBM compte 190 pays, et l'indice mondial de compétitivité du FEM, 140 pays. Plus un pays se situe loin dans le classement, plus son environnement est difficile pour les entreprises.

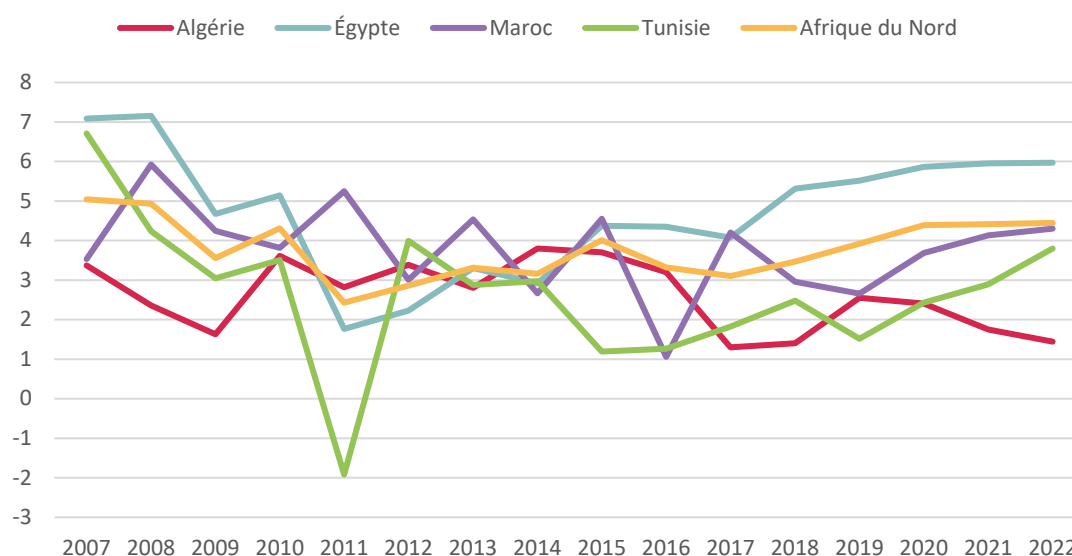
Cette amélioration du climat des affaires est salutaire dans une région ayant besoin d'un renforcement de l'investissement et de la compétitivité, comme souligné par l'indice de compétitivité mondiale du Forum économique mondial (figure 1). En moyenne, les pays d'Afrique du Nord se classent à la 86^e place

(sur 140 pays) de l'indice de compétitivité du FEM alors qu'ils occupaient la 87^e place l'année dernière. L'Algérie a gagné trois places par rapport à l'année dernière pour atteindre le 89^e rang, tandis que l'Égypte n'a gagné qu'une place, se classant au 93^e rang. Le Maroc et la Tunisie se sont maintenus respectivement à la 75^e et à la 87^e places.

Évolution macroéconomique récente et perspectives

La performance économique de l'Afrique du Nord s'améliore (figure 2). Selon les dernières estimations disponibles du FMI, les économies de la région ont progressé de 4 % en moyenne en 2019. La croissance du PIB devrait s'accroître à 4,4 % en 2020 et en 2021. La croissance économique est particulièrement solide en Égypte, à environ 5,5 %. La performance économique est soutenue par une amélioration de la situation sécuritaire et par la mise en œuvre de réformes structurelles au Maroc, en Tunisie et en Égypte, d'après les derniers rapports du FMI au titre de l'article IV. A moyen terme, l'activité économique pourrait profiter de la mise en œuvre de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECA) (encadré 1).

Figure 2 : Croissance du PIB réel, en %



Source : Perspectives de l'économie mondiale - FMI, octobre 2019.

Les résultats budgétaires sont contrastés à l'échelle de la région. En Algérie, le déficit budgétaire s'est creusé, passant de -4,8 % en 2018 à -8,1 % en 2019, tandis qu'en Égypte il s'est atténué, passant de -9,4 % à -7,6 %. Les emprunts contractés par l'État sont restés globalement constants au Maroc (3,7 % en 2019) et en Tunisie (-4,4 % en 2019). Par conséquent, la dette publique a augmenté en Algérie, elle a reculé en Égypte - où elle était toutefois à un niveau élevé - et elle demeure relativement stable en Tunisie et au Maroc. Enfin, les efforts qui ont été entrepris en matière de consolidation budgétaire devraient se poursuivre, ce qui est de bon augure aux fins des équilibres budgétaires dans la région.

La création d'emplois pour les jeunes demeure un véritable enjeu pour les quatre pays de la région. Cette situation est particulièrement notable en Tunisie, où le taux de chômage est supérieur à 15 %. Parallèlement, l'Égypte et le Maroc ont réalisé des avancées considérables dans la lutte contre le chômage. Au Maroc, le taux de chômage devrait passer de 9,8 % en 2018 à 9,2 % en 2019, tandis qu'en Égypte, son recul devrait être encore plus prononcé puisqu'il devrait passer de 10,9 % à 8,6 %.

Tableau 1 : Vue d'ensemble de la situation économique en 2019

	Algérie	Égypte	Maroc	Tunisie	Afrique du Nord
Population (en millions)	43,4	99,2	35,6	11,8	190,0*
Taux de chômage (en %)	12,5	8,6	9,2	15,4	11,4
Croissance du PIB (en %)	2,6	5,5	2,7	1,5	3,1
PIB par habitant (en USD)	3 980,1	3 046,6	3 345,0	3 287,1	3 414,7
Investissements (en % du PIB)	31,4	17,1	30,6	19,0	24,5
Déficit budgétaire (en % du PIB)	-8,1	-7,6	-3,7	-4,4	-6,0
Dette publique (en % du PIB)	46,1	84,9	65,3	74,4	67,7
Dette extérieure (en % du PIB)	2,2	34,1	32,5	92,8	40,4
Inflation, IPC (en %)	2,0	13,9	0,6	6,6	5,8
Balance des opérations courantes (en % du PIB)	-12,6	-3,1	-4,5	-10,4	-7,6

Source : Perspectives de l'économie mondiale - FMI, octobre 2019.

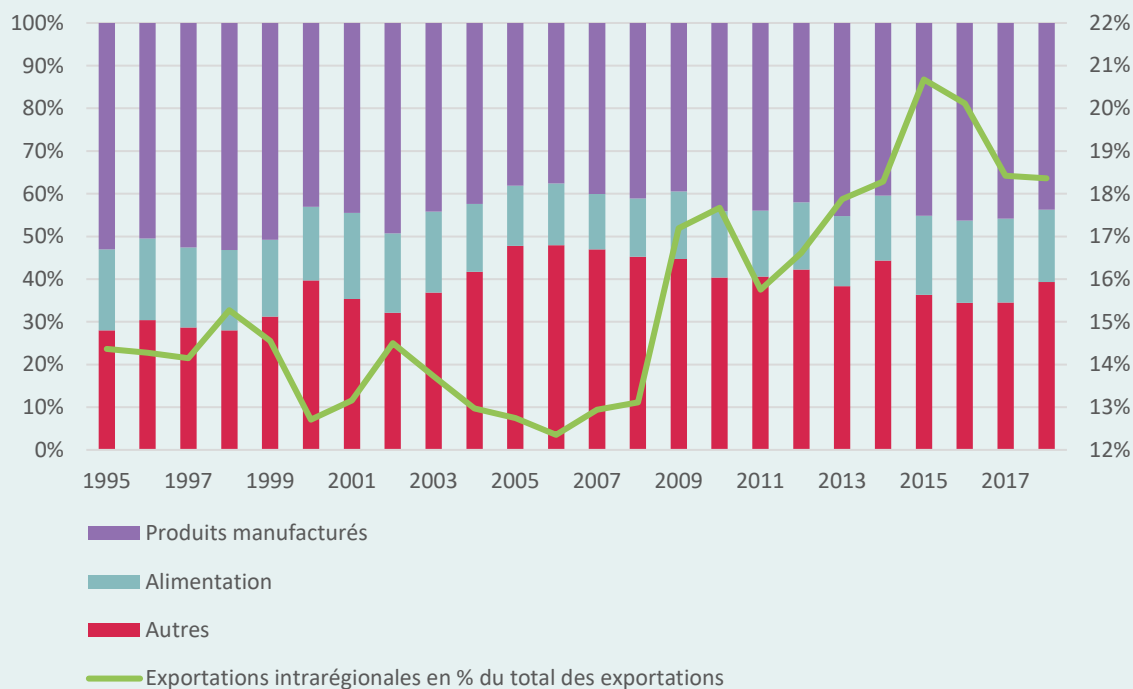
Remarque : la dernière colonne présente la moyenne régionale ; * indique la population totale et non la moyenne.

La Libye, qui n'est pas prise en compte dans les moyennes régionales présentées dans ce chapitre, est caractérisée par de l'instabilité et d'importantes fluctuations macroéconomiques (Groupe de la Banque mondiale, 2019). Une stabilisation de son activité économique est peu probable compte tenu de ses divisions internes persistantes et de ses institutions inopérantes. Son PIB devrait augmenter de 4 % en 2019. Pour maintenir la croissance, il faudra des initiatives audacieuses visant à résoudre les troubles politiques et un programme complet destiné à reconstruire les infrastructures économiques et sociales. L'inflation élevée, associée à une prestation insuffisante de services élémentaires, a probablement renforcé les inégalités. L'inflation a atteint le niveau record de 28 % en 2017, reflétant des pénuries marquées au niveau des chaînes d'approvisionnement des produits de base, la spéculation sur les marchés noirs en pleine expansion et la forte perte de valeur du dinar libyen. Des conflits récurrents à proximité des terminaux pétroliers et dans les grandes villes continuent de peser sur la production de pétrole du pays (Groupe de la Banque mondiale, 2019).

Encadré 1: La Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECA)

Cinquante-quatre des 55 pays de l'Union africaine (UA) ont signé l'accord de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECA). Négocié par l'UA en mars 2018, l'accord exige que tous les États membres lèvent les droits de douane de 90 % des marchandises, permettant ainsi un libre accès aux produits de base, aux biens et aux services sur tout le continent. Seule l'Érythrée n'a pas signé l'accord à l'origine de la création de la ZLECA en raison de tensions avec l'Éthiopie. Le Nigeria, qui n'avait pas signé l'accord initial du fait d'inquiétudes quant à ses répercussions sur l'entrepreneuriat et le secteur industriel nigériens, a fini par le faire en juillet 2019. Toutefois, les autres puissances économiques que sont l'Afrique du Sud, le Kenya, le Maroc, l'Égypte, l'Éthiopie et l'Algérie, qui, à l'image du Nigeria, sont connues pour leurs politiques protectionnistes strictes limitant les importations et les exportations, l'ont bel et bien signé. L'accord devait entrer en vigueur dès que 22 des États signataires l'auraient ratifié dans leur parlement national respectif. La Gambie est devenue le 22^e pays à le ratifier en avril 2019 et il est donc entré en vigueur en mai 2019. La ZLECA est la plus grande zone de libre-échange au monde en nombre de pays participants depuis la création de l'Organisation mondiale du commerce. Si la totalité des États membres de l'UA y adhèrent, cela donnera naissance à un bloc dont le PIB cumulé atteindra 2 500 milliards d'USD (2 000 milliards d'EUR) et qui couvrira un marché de 1,2 milliard de personnes. La ZLECA est une composante essentielle du plan de développement à long terme de l'UA à l'horizon 2063, visant à faciliter les échanges et les déplacements sur le continent.

Figure 3: Le commerce intrarégional en Afrique (à gauche, % des exportations intrarégionales par produit et, à droite, % du total des exportations)

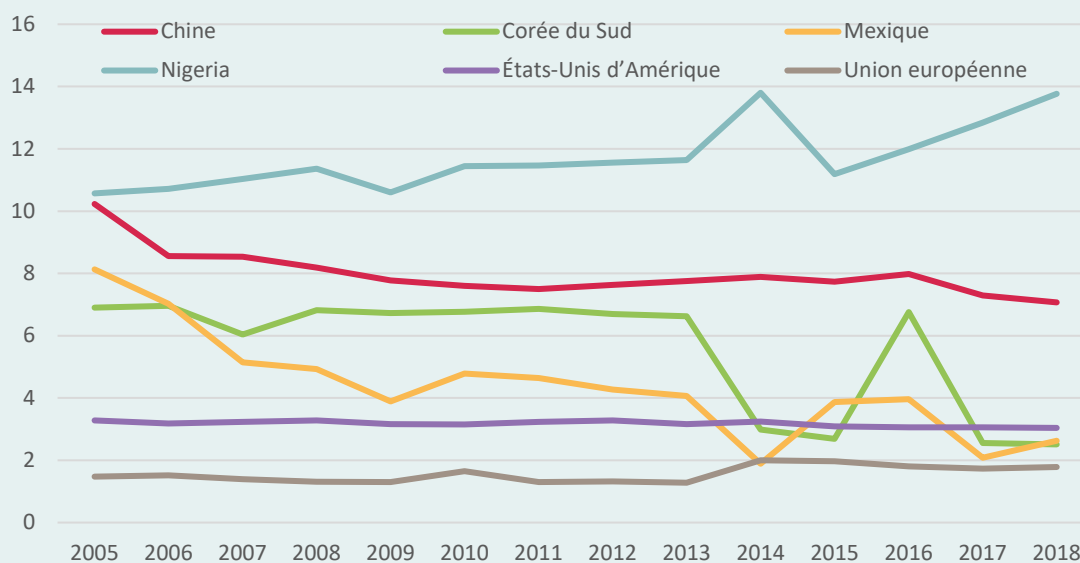


Source: Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (Cnuced).

La ZLECA pourrait améliorer le commerce intrarégional, qui reste modéré en Afrique en raison du protectionnisme.

La marge d'amélioration est importante puisque la part des exportations intrarégionales par rapport au total des exportations n'est que de 18 % pour l'Afrique, contre 70 % pour l'Asie (figure 3). En Afrique, les exportations intrarégionales se répartissent pratiquement de façon égale entre les produits manufacturés et les autres produits (environ 40 % des exportations entre les différents pays), suivis par l'alimentation (environ 20 %). Selon l'UA, la levée des droits de douane d'ici à 2022 entraînerait une augmentation des échanges commerciaux intra-africains de 60 %. Toutefois, de nombreuses modalités de l'accord doivent encore être discutées. Les pays sont supposés supprimer les droits de douane de 90 % des marchandises (mais la liste des produits concernés n'a toujours pas été établie). Or dans la pratique, cela pourrait leur permettre de maintenir les droits de douane sur la plupart de leurs importations courantes, qui se concentrent sur un nombre limité de produits. À l'heure actuelle, les économies africaines appliquent des droits de douane à l'importation nettement supérieurs à ceux des économies plus intégrées au commerce mondial. A titre d'illustration, en 2018, le Nigeria a prélevé 13,8 % de la valeur des biens importés, contre 7 % pour la Chine, 3 % pour les États-Unis, 1,8 % pour l'Union européenne et 2,6 % pour la Corée du Sud (figure 4).

Figure 4: Droits de douane à l'importation sur les produits non agricoles et non combustibles (% de la valeur importée)



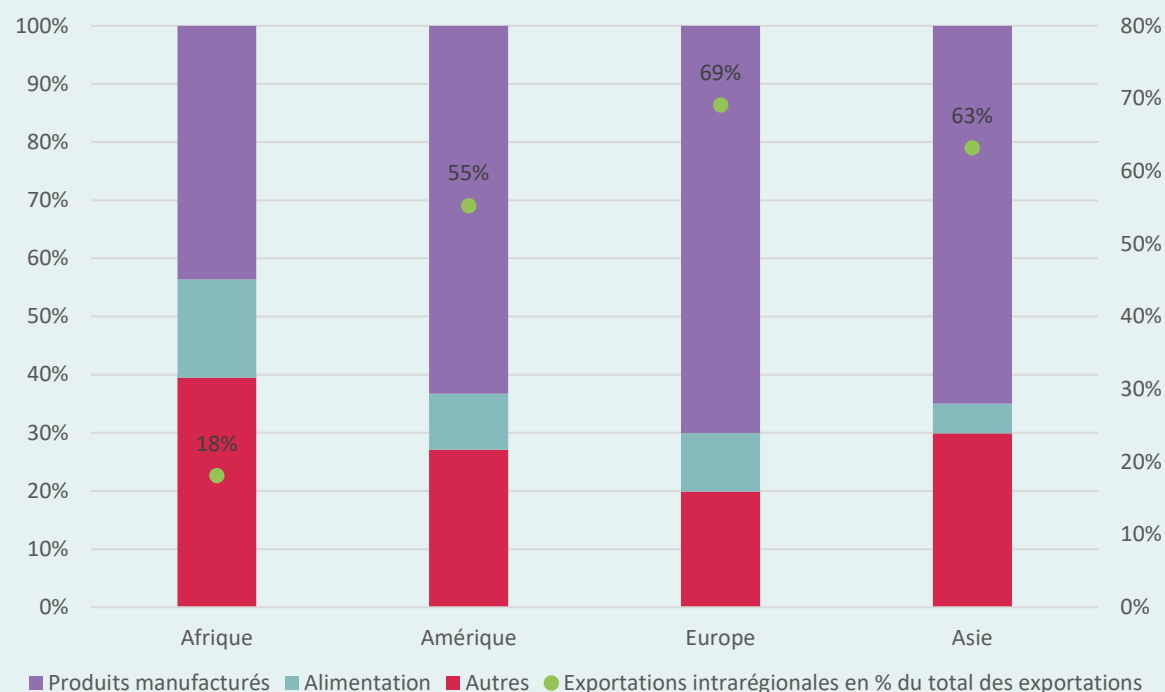
Source: Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (Cnuced).

Des infrastructures routières déficientes pourraient mettre en péril la réussite de la ZLECA. Plusieurs obstacles devront être surmontés pour que la ZLECA ait des retombées positives et favorise le commerce intrarégional en Afrique. La qualité des infrastructures de transport est déterminante pour améliorer la connectivité entre les partenaires commerciaux. Toutefois, force est de constater que la qualité des infrastructures demeure modeste au sein de l'UA, n'encourageant pas le commerce international. Lorsque l'on se penche sur la qualité des infrastructures, l'UA obtient le score de 56 sur 100 - plus le score est élevé, meilleure est la qualité - dans le rapport 2019 sur la compétitivité mondiale du Forum économique mondial, tandis qu'elle obtient 45 sur 100 pour la qualité des infrastructures de transport. À titre de comparaison, l'Europe et l'Amérique du Nord obtiennent 86 pour la qualité des infrastructures en général et 77 pour celle des infrastructures de transport, tandis que l'Asie de l'Est, plateforme du commerce international, obtient respectivement 79 et 70. Ces chiffres illustrent le chemin que l'Union africaine doit parcourir pour améliorer la qualité de ses infrastructures au sens large. En effet, améliorer ces dernières au sein de l'UA, et en particulier celles du transport, pourrait renforcer l'incidence de la ZLECA et ce grâce à une meilleure connectivité.

La réussite future de la ZLECA dépendra également de l'industrialisation de l'Afrique. L'expérience des autres continents s'inscrivant dans le commerce intrarégional montre que plus la part des produits manufacturés est grande dans l'ensemble des exportations intrarégionales, plus la part des exportations intrarégionales par rapport au total des exportations est élevée. Ainsi, en Asie et en Europe, continents qui affichent à l'échelle mondiale la plus forte proportion d'exportations intrarégionales par rapport au total des exportations, la part des produits manufacturés rapportée au total des exportations est également la plus élevée (figure 5). Si ces continents servent de référence pour l'Afrique, cette dernière a encore un long chemin à parcourir : les produits manufacturés représentent entre 65 % et 70 % du total des exportations en Europe et en Asie contre 44 % en Afrique. Pour que la part des produits manufacturés dans le total des exportations augmente dans le continent, la politique industrielle de ce dernier doit être modifiée afin d'accélérer l'industrialisation des économies africaines.

La ZLECA devra surmonter des différences entre les pays africains concernant les licences et les normes régissant les produits. En effet, les normes et licences diffèrent à l'échelle du continent africain. Il est courant que les grands distributeurs disposant de magasins sur l'ensemble du continent aient à reconditionner des marchandises vendues dans un pays pour respecter les normes d'étiquetage d'autres pays africains. De même, les formalités administratives ralentissent également les échanges. Le Trade Law Centre, un groupe de réflexion sud-africain, s'est penché sur le temps consacré aux opérations douanières et portuaires en Afrique par rapport à Singapour. Il a ensuite calculé l'incidence de cette différence sur le commerce intrarégional et l'a comparée à celle de la réduction des droits de douane. Selon le Trade Law Centre, si l'on réduisait d'un cinquième l'écart entre le temps consacré aux opérations douanières et portuaires en Afrique et à Singapour, l'augmentation du commerce intrarégional qui en découlerait générerait des gains économiques qui équivalraient environ au double de ceux attendus du fait de l'élimination des droits de douane.

Figure 5: Commerce intrarégional en 2018 (à gauche, % des exportations intrarégionales par produit et, à droite, % du total des exportations)



Source: Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (Cnuced).

Un engagement politique est nécessaire pour que la ZLECA porte ses fruits. Il y a lieu de se demander dans quelle mesure un tel engagement politique existe à l'heure actuelle parmi les signataires. Par exemple, en juillet 2019, le Bénin et le Nigeria ont ratifié l'accord de la ZLECA et, un mois plus tard, le Nigeria a décidé de fermer ses frontières terrestres, limitant ainsi les échanges commerciaux. Cette fermeture avait pour objectif d'endiguer les flux de marchandises de contrebande, comme le riz et les tomates, et a eu pour effet de couper les échanges avec les pays limitrophes, à savoir le Bénin, le Niger et le Cameroun. Parmi les pays de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), le Bénin est l'économie la plus dépendante du Nigeria, car 9,3 % de ses exportations sont à destination de ce dernier. Vient ensuite le Niger, dont 6,2 % des exportations vont au Nigeria, puis le Togo (5,3 %). Le maintien de la fermeture de la frontière entraînerait un risque considérable de détérioration des perspectives économiques de l'UEMOA.

Auteur: Emmanouil Davradakis (Économiste principal, Banque européenne d'investissement).

Vue d'ensemble du secteur financier

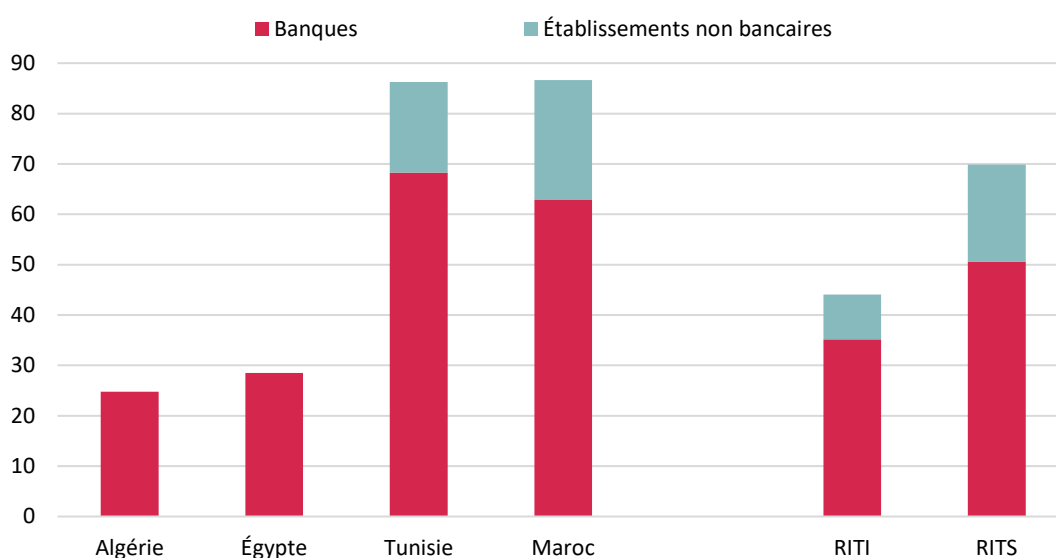
Un secteur financier performant peut soutenir le développement du secteur privé. Il facilite les échanges de biens et de services, la diversification des risques, la mobilisation de l'épargne et l'identification de débouchés intéressants pour les entreprises (Banque mondiale, BEI et BERD, 2016). Ces activités sont propices à l'investissement et à l'entrepreneuriat. Elles permettent une accumulation rapide de capital physique et humain, stimulent les avancées technologiques et favorisent ainsi une croissance plus rapide et des niveaux plus élevés d'emploi⁴. Un meilleur accès aux financements peut également inciter les

⁴ Une importante littérature empirique fournit des preuves à l'échelle des pays, des secteurs et des entreprises que le développement financier est un facteur de croissance économique. Levine (1997), Levine (1998) et Levine et al. (2000).

entreprises à passer du secteur informel au secteur formel et promouvoir l'inclusion économique des groupes défavorisés.

Les systèmes financiers de la région sont relativement vastes et dominés par les banques. Des secteurs bancaires vastes permettent à une proportion relativement élevée d'entreprises de bénéficier d'un prêt bancaire, notamment au Maroc et en Tunisie (figure 6). Dans ces deux pays, le crédit au secteur privé représente plus de 80 % du PIB et dépasse largement la moyenne des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure. En revanche, l'Algérie et l'Égypte ont des systèmes financiers limités, même comparés à des pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure. En outre, les établissements financiers non bancaires et les marchés des capitaux de la région sont plus développés que dans la plupart des autres pays d'Afrique, notamment en Tunisie et au Maroc. Les établissements financiers non bancaires sont particulièrement importants pour les jeunes PME, car ils proposent des produits financiers bien adaptés aux PME, qui sont souvent caractérisées par un historique de crédit limité, ce qui complique leur accès aux financements bancaires.

Figure 6 : Crédit au secteur privé, en % du PIB, statistiques de 2017 ou données les plus récentes disponibles



Source : Groupe de la Banque mondiale, base de données sur le développement financier dans le monde, indicateurs du développement dans le monde.

Remarque : RITI fait référence aux pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, et RITS aux pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure. Concernant l'Égypte, les données sur le crédit non bancaire ne sont pas disponibles.

Le secteur bancaire

Le secteur bancaire de l'Afrique du Nord est l'un des plus développés du continent, présentant également un important potentiel d'intermédiation financière. Le secteur bancaire de la région est composé de 116 banques et plus de 13 000 agences, offrant un large éventail de produits et de services financiers. Les groupes internationaux y occupent une place prépondérante (tableau 2). En moyenne, les banques fournissent du crédit au secteur privé à hauteur d'environ 46 % du PIB (voir figure 6). En Tunisie et au Maroc, le secteur bancaire est particulièrement large. Les banques publiques continuent de jouer un rôle essentiel en Algérie et en Tunisie.

Tableau 2 : Structure du secteur bancaire, statistiques de 2018 ou données les plus récentes disponibles

	Algérie	Égypte	Tunisie	Maroc	Afrique du Nord
Nombre de banques	29	40	23	24	116
Nombre d'agences	1 489	4 000	1 913	6 503	13 905
Banques - montant des prêts non productifs/montant total des prêts (en %)	12,3	4,9	13,9	6,8	9,5
Banques - provisions pour prêts non productifs (en %)	51,4	98,7	63,3	69,1	70,6
Banques - fonds propres réglementaires/actifs pondérés en fonction des risques (en %)	15,2	15,2	11,9	14,0	14,1
Banques - rendement des actifs (en %)	2,0	2,0	1,2	0,9	1,5
Banques - rendement des fonds propres (en %)	17,8	30,9	13,9	9,5	18,1
Actifs liquides/total de l'actif (en %)	23,7		6,1	12,0	13,9

Sources : Banque Al-Maghrib, base de données du Groupe de la Banque mondiale sur le développement financier dans le monde, enquête du FMI sur l'accès aux services financiers, FMI (2018a), FMI (2018b), FMI (2018c), FMI (2019a) et statistiques financières internationales du FMI.

Le secteur bancaire de la région semble globalement solide. Si le taux de prêts non productifs est un peu plus élevé dans les économies d'Afrique du Nord que sur l'ensemble du continent (tableau 2), cet écart est compensé en partie par des niveaux de provisionnement plus élevés. De plus, les banques d'Afrique du Nord sont mieux capitalisées et affichent généralement une rentabilité supérieure à la moyenne du continent.

La réglementation du secteur financier converge, lentement mais sûrement, vers les normes internationales. La surveillance bancaire s'est améliorée dans la région grâce au renforcement des systèmes de notation des banques, basés sur les risques, et à l'adoption des normes prudentielles acceptées au niveau international. Les autorités restent déterminées à préserver la stabilité financière en renforçant la réglementation et la supervision, ainsi que le cadre macroprudentiel. Les banques centrales d'Afrique du Nord ont acquis l'indépendance et le savoir-faire nécessaires pour superviser le secteur bancaire. En matière de normes prudentielles, le cadre réglementaire Bâle III est mis en œuvre en Égypte et au Maroc, tandis que les autres pays de la région prennent des mesures pour s'y conformer. Par ailleurs, tous les pays de la région continuent de renforcer les mesures visant à lutter contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme (LBC/FT).

De la même façon, les banques centrales de la région ont durci le cadre réglementaire régissant les capitaux. A titre d'illustration, la nouvelle loi bancaire en Égypte exige désormais un capital minimum de 5 milliards de livres égyptiennes (EGP), soit 280 millions d'EUR, contre 500 millions d'EGP (28 millions d'EUR) auparavant, tout en prévoyant une période de transition de trois ans. En Algérie, le capital des banques publiques a été progressivement augmenté depuis 2009, de sorte qu'il dépasse confortablement le seuil réglementaire.

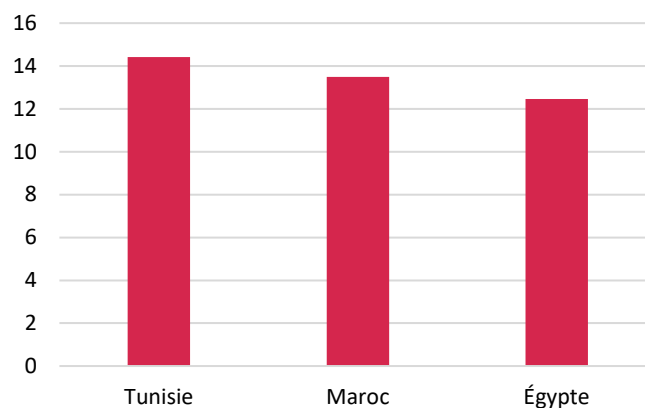
Le secteur financier non bancaire

Les établissements financiers non bancaires sont plus développés que dans la plupart des autres régions d'Afrique. Toutefois, ils ne représentent qu'une part limitée du total des actifs du secteur financier. Cette situation offre une marge de développement et d'amélioration de l'accès aux financements pour le secteur privé et plus particulièrement pour les PME.

La microfinance est insuffisamment développée dans la région (Banque mondiale, 2016 ; BEI et al., 2016). Les prêts octroyés par des organismes de microfinancement n'ont bénéficié qu'à 1,8 % de la population adulte en 2011. Au Maroc, pays où la microfinance est la plus développée de la région, les microcrédits représentent moins de 1 % du total des crédits bancaires. Quant à l'Algérie, ne disposant pas d'un secteur de microcrédit conventionnel comparable à celui des pays de la région, elle s'est dotée de programmes publics ciblant les microentreprises (Agence nationale de gestion du micro-crédit - ANGEM), les jeunes travailleurs indépendants (Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes - ANSEJ) et les adultes sans emploi (Caisse nationale d'assurance chômage - CNAC).

L'offre de solutions d'investissement en capital et de crédit-bail devrait être renforcée. En 2018, l'EMPEA (Emerging Markets Private Equity Association) a enregistré 261 millions d'USD d'investissements en capital répartis en sept opérations en Afrique du Nord. L'activité de capital-risque est comparable à celle des pays à revenu intermédiaire des tranches supérieure et inférieure. La disponibilité de capital-risque reste toutefois globalement limitée. Dans la région, c'est en Tunisie que le crédit-bail est le plus répandu (figure 7). La plupart des entreprises de crédit-bail sont des banques ou des établissements connexes, d'où leur facilité d'accès au financement par les dépôts. Pour les entreprises, le crédit-bail est un instrument efficace pour financer des machines et des équipements.

Figure 7 : Utilisation du crédit-bail en 2012, en % des entreprises

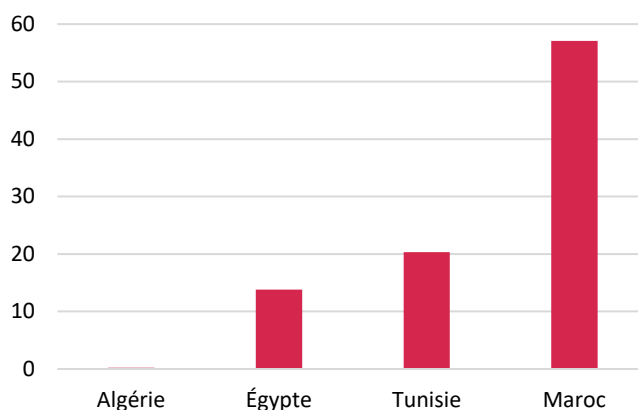


Source : enquête 2013 de la Banque mondiale, de la BEI et de la BERD sur les entreprises dans la région Moyen-Orient et Afrique du Nord (MENA).

Les marchés des capitaux peuvent jouer un rôle important en répondant aux besoins de financement spécifiques des PME (FMI, 2019b). Ils peuvent fournir des financements aux entreprises à croissance rapide, mais également améliorer indirectement l'accès aux ressources financières en aidant à acheminer les fonds vers des intermédiaires spécialisés dans les prêts aux PME. Parmi ces intermédiaires figurent des banques levant des financements sur les marchés des capitaux et pouvant intervenir à différentes étapes du cycle de vie des PME.

Les marchés des capitaux de la région connaissent une croissance marquée. En Tunisie, le marché des capitaux est en pleine croissance, avec un nombre grandissant de valeurs ayant été introduites en bourse ces dernières années. Grâce au développement continu de la Bourse de Casablanca, le Maroc constitue aujourd'hui un véritable centre financier régional et est le troisième plus important marché des capitaux d'Afrique, derrière Johannesburg et Lagos. Les marchés des produits à revenu fixe de la région sont dominés par les emprunts d'État, même si les transactions sur obligations d'entreprises progressent rapidement. Toutefois, la capitalisation boursière est particulièrement faible en Algérie, où seulement quatre entreprises sont cotées en Bourse (figure 8).

Figure 8 : Capitalisation boursière des entreprises cotées à la Bourse nationale en 2017, en % du PIB



Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale ; pour l'Algérie : CEIC Data.

Encadré 2 : Services non financiers proposés par les banques en Afrique du Nord

Pour maintenir leur solide position concurrentielle, les banques d'Afrique du Nord ont commencé à proposer des services qui vont au-delà de leurs activités traditionnelles de financement. La prestation de services non financiers permet aux banques de mieux répondre aux besoins des PME, des microentreprises et des start-ups, ainsi que de contribuer positivement à la promotion et au soutien de l'entrepreneuriat et de l'innovation.

Les services non financiers répondent aux besoins qu'expriment les PME, les microentreprises et les start-ups, de bénéficier d'un accompagnement spécifique les aidant à appréhender au mieux les problématiques relatives à leur gestion. Les entreprises de la région pâtissent fréquemment de diverses faiblesses, souvent structurelles, qui peuvent aussi bien concerner un manque de maîtrise du cycle d'exploitation, que l'absence de contrôle des outils de production et des techniques de marketing. Par ailleurs, de nombreuses PME et microentreprises sont informelles et ont, dès lors, difficilement accès aux sources de financement et sont, de surcroît, faiblement intégrées aux marchés internationaux. En proposant des services non financiers, les banques mettent à la disposition des entreprises leur connaissance des tissus économiques, des réglementations ou encore des pratiques commerciales au niveau des marchés visés. L'information partagée est loin de se limiter à la théorie et s'étend à des données pratiques et fines comme, entre autres, la rentabilité espérée selon les créneaux investis, ou encore les difficultés de terrain qui peuvent entraver l'activité.

En outre, les services non financiers représentent également un potentiel considérable pour les banques de la région. En effet, en fournissant ces services, une banque peut se distinguer de la concurrence. Elle développe également l'image d'une banque soutenant l'entrepreneuriat, accroît sa part de marché auprès des PME et des start-ups, fidélise sa clientèle et accède à l'information, réduisant par la même occasion le risque de crédit.

Les services non financiers constituent un aspect de plus en plus répandu de l'offre bancaire aux PME en Afrique du Nord. Jusqu'ici, les entreprises, une fois le crédit octroyé, bénéficiaient de peu d'accompagnement de la part des banques. Toutefois, avec l'essor considérable des départements spécialisés dans les PME, les banques de la région ont mis en œuvre plusieurs services de suivi et d'accompagnement pour ces dernières. Bien que l'aspect extra-financier importe de plus en plus dans la relation banque-entreprises, les bénéficiaires potentiels de ces services d'accompagnement ignorent souvent leur existence. À titre d'exemple, une étude réalisée en 2018 au Maroc par le Global Entrepreneurship Monitor a révélé que seuls 12 % des entrepreneurs ont recours à des structures d'accompagnement, tandis que 62 % de la population sondée n'a pas connaissance de ce dispositif.

Les services non financiers peuvent être proposés sous différents formats, qui peuvent s'apparenter à des formations, du mentorat, des hackathons ou encore des incubateurs d'entreprises. Les services de formation et de mentorat visent à faciliter l'apprentissage et le développement des compétences des entrepreneurs, ainsi qu'à améliorer les performances des entreprises. Dans l'ensemble de la région, on assiste à la multiplication des programmes d'accompagnement pour les entrepreneurs afin de faciliter le démarrage et le développement de ces entreprises, et ce à travers des formules de formation/mentorat, offrant ainsi des conseils et des pistes de réflexion aux jeunes entrepreneurs. Ci-dessous quelques initiatives prometteuses dans ce domaine :

- ChangeLabs a récemment organisé, en partenariat avec Blom Bank Egypt, un programme de six semaines dans le but de fournir une formation, un mentorat et un soutien aux start-ups égyptiennes innovantes afin de transformer leurs idées en investissements commerciaux viables. Parmi les plus de 300 candidats sélectionnés, les représentants de 10 start-ups de divers secteurs, tels que l'éducation, les transports, la technologie agricole, l'immobilier et la santé, ont obtenu leur diplôme.
- En Tunisie, la Banque internationale arabe de Tunisie (BIAT) est partenaire du programme « Riyeda », dans le cadre duquel des acteurs d'accompagnement et de financement, des structures d'appui, des dirigeants d'entreprise et des experts se retrouvent pour partager leur expérience, débattre et proposer des solutions concrètes aux défis que les jeunes entrepreneurs tunisiens rencontrent.
- S'agissant du Maroc, BMCE Bank a lancé en 2012 le Club PME, qui permet, entre autres, de renforcer la dimension conseil et accompagnement des PME, de faciliter à ces dernières la maîtrise des techniques bancaires et financières, ou encore de créer une plateforme d'échange et de partage d'expérience. Depuis son lancement, le Club a certifié, en partenariat avec des universités publiques, plus de 400 dirigeants d'entreprises. Dans le même registre, le Club de l'entrepreneuriat a accueilli, pour sa première promotion, 118 participants, dont 47 % de femmes. Au total, 66 % des bénéficiaires enregistrés ont vu leur chiffre d'affaires augmenter d'environ 40 % tandis que 645 emplois - saisonniers et permanents - ont été créés à Agadir, Marrakech, Chefchaouen et Casablanca⁵.

Pour une PME, participer à un hackathon est un moyen de sortir des schémas d'innovation classiques connus. Offrant un lieu d'auto-expression et de créativité technologique, le hackathon permet aux entreprises de s'affranchir du temps d'études et d'analyse de projet, en favorisant notamment la collaboration spontanée et l'innovation ouverte. Des équipes se forment et se réunissent autour d'une idée, puis travaillent pour développer une solution originale. Parmi les exemples intéressants de hackathons figurent le « Smart Up » et ceux organisés par Hack & Pitch :

- Au Maroc, CIH Bank parraine l'association Hack & Pitch qui, grâce à des tournées universitaires et des hackathons, a pu sensibiliser pas moins de 20 000 étudiants à l'entrepreneuriat, à l'innovation et à l'importance d'utiliser des outils de développement informatique. Plus de 2 500 d'entre eux ont pu participer à des hackathons à l'origine d'environ 750 prototypes de solutions technologiques, dont 26 potentiellement exploitables sur le marché.
- Attijariwafa Bank a quant à elle organisé, en 2017, le premier hackathon « Smart up » à Casablanca et simultanément dans quatre grandes villes internationales, en l'occurrence Abidjan, Dakar, Paris et Tunis. Ce premier hackathon a réuni 300 candidats, qui ont travaillé efficacement pour développer des solutions innovantes en réponse à la thématique proposée « Stimuler l'innovation, soutenir l'entrepreneuriat et favoriser le développement des start-up ». Le hackathon a été retransmis par vidéo en direct dans les cinq pays, afin que l'ensemble des participants puissent avoir accès aux différents ateliers en technologie, et se mettre en compétition avec les équipes internationales.

Les incubateurs apportent un soutien essentiel aux start-ups, aux PME et aux entrepreneurs. Ils réduisent les risques et aident les entrepreneurs à transformer des inventions en technologies et renforcent l'écosystème entrepreneurial de la région, en favorisant l'esprit d'entreprise et la croissance des PME. BMCE et Banque Misr sont parmi les banques qui prennent part à des incubateurs d'entreprises :

- S'agissant du Maroc, BMCE Bank a développé un programme intitulé « Blue Space », dédié aux jeunes porteurs de projets, de la conception à la création de leurs start-ups, en partenariat avec des écoles et des universités marocaines - ISCAE, Euromed et la faculté des sciences juridiques, économiques et sociales Ain Chock. Par l'intermédiaire de ces incubateurs, BMCE Bank forme, informe, coach, aide à la recherche de financement et met tout un écosystème à la disposition des porteurs d'idées.

⁵ Sur la base d'un échantillon de 35 participants.

- En Égypte, Banque Misr a signé, en juillet 2019, un accord de coopération avec les universités Al-Azhar et Ain Shams, ainsi qu'avec l'Académie arabe des sciences, de la technologie et des transports maritimes, afin de fournir des espaces de travail aux entrepreneurs. Cet accord entre dans le cadre de l'initiative des pionniers du Nil, un accord quinquennal conclu entre la Banque centrale d'Égypte (CBE) et l'université du Nil pour former et qualifier les jeunes entrepreneurs.

Entreprises privées et PME

Vue d'ensemble

Parmi les entreprises enregistrées, celles de moins de 100 employés représentent environ 87 % du total (tableau 3). Un grand nombre d'entre elles sont actives dans le secteur manufacturier et leur intégration dans les marchés internationaux semble limitée, 14 % d'entre elles en moyenne étant exportatrices. Aussi, les PME sont-elles majoritairement nationales et peu d'entre elles sont détenues par des femmes, en particulier en Égypte.

Tableau 3 : Caractéristiques des PME

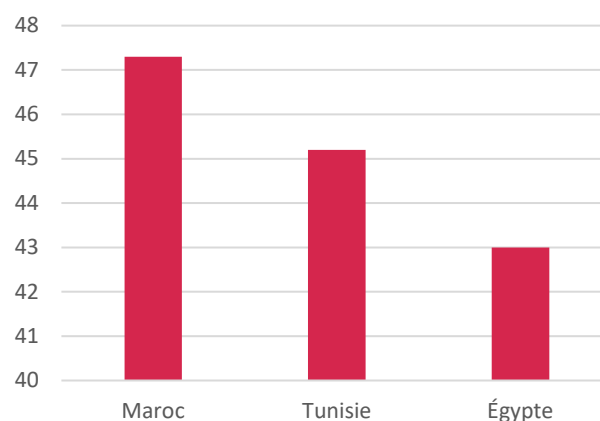
	Algérie	Égypte	Maroc	Tunisie	Afrique du Nord
Proportion de toutes les entreprises (en %)	78	93,2	88,2	88,8	87,1
Industrie manufacturière (en %)		55	33,9	39,7	42,9
Âge moyen (en années)		13,7	19,1	18,7	17,2
Entreprises exportatrices (en %)		6,1	10,6	25,6	14,1
Sous contrôle étranger (en %)		6,1	11,5	9,2	8,9
Détenues par des femmes (en %)		10,1	22,5	24,9	19,2
Innovation produit ou processus (en %)		15,9	36,9	34,8	29,2

Source : enquête 2013 sur les entreprises dans la région Moyen-Orient et Afrique du Nord ; données « IFC Enterprise Finance Gap ».

Remarque : le terme « PME » fait référence à des entreprises de moins de 100 employés. Les données relatives à l'innovation en matière de produits et de processus indiquent le pourcentage d'entreprises qui introduisent de nouveaux produits ou processus. Les données pour l'Afrique du Nord correspondent à la moyenne des pays indiqués dans le tableau. Les chiffres portent sur 2010 pour l'Algérie et sur 2013 pour les trois autres pays. L'Algérie ne figure pas dans l'enquête sur les entreprises dans la région Moyen-Orient et Afrique du Nord. Les données concernant l'Algérie sont par conséquent extraites de la banque de données « IFC Enterprise Finance Gap ».

Un grand nombre de petites entreprises sont informelles et ont, dès lors, difficilement accès à des sources de financement externes. Les chiffres ci-dessus n'incluent pas les entreprises informelles, même si le caractère informel semble problématique dans la région. Dans tous les pays pour lesquels des données sont disponibles, plus de 40 % des entreprises indiquent être en concurrence avec des entreprises non enregistrées ou informelles (figure 9). Le caractère informel est problématique pour différentes raisons, parmi lesquelles figurent des conditions de travail difficiles, ou encore l'absence de contrats de travail légaux.

Figure 9 : Concurrence avec des entreprises non enregistrées ou informelles, en % des entreprises, en 2013



Source : enquête 2013 de la Banque mondiale, de la BEI et de la BERD sur les entreprises dans la région Moyen-Orient et Afrique du Nord.

Accès aux financements

L'inclusion financière a fortement progressé en Afrique du Nord, mais des efforts supplémentaires sont nécessaires afin de promouvoir l'accès aux financements (tableau 4). La proportion de comptes bancaires est souvent utilisée pour mesurer l'étendue du système financier. La proportion d'adultes détenant un compte bancaire en Algérie est la plus élevée de la région, suivie par la Tunisie, le Maroc puis l'Égypte. Toutefois, cette proportion régionale demeure inférieure à la moyenne des pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure. Dans le même sens, en Algérie, comme en Égypte ou au Maroc, la proportion de personnes âgées de 15 ans ou plus ayant emprunté pour lancer, exploiter ou agrandir une ferme ou une entreprise est également plus faible que la moyenne des pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure. Il en va de même pour les emprunts pour motifs entrepreneuriaux à destination des femmes, de la population pauvre ou en zone rurale.

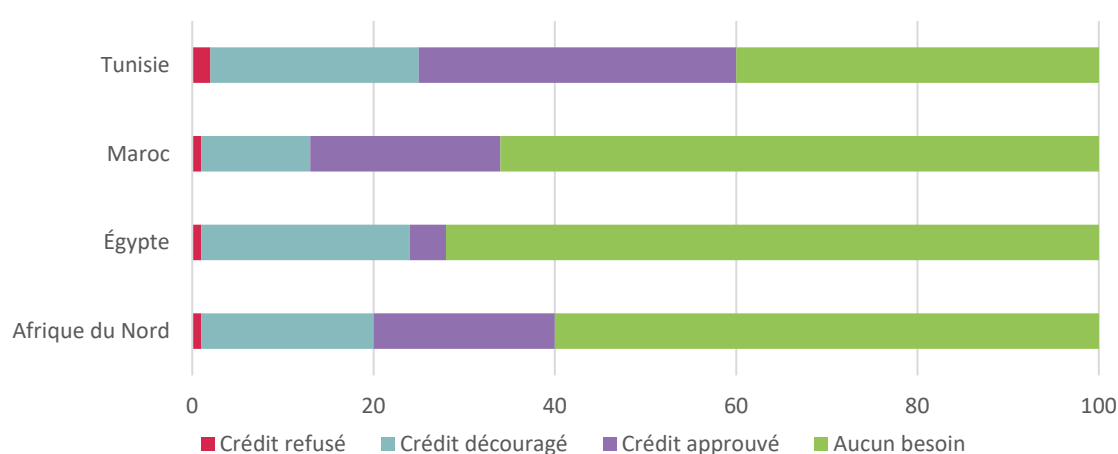
Tableau 4 : Indicateurs d'inclusion financière, en % de la population ou du groupe de référence de personnes âgées de plus de 15 ans, en 2017

	Algérie	Égypte	Maroc	Tunisie	Afrique du Nord	Pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure
Comptes, parmi la population active	58,6	38,3	43,6	48,9	47,4	63,4
Emprunts pour motifs entrepreneuriaux	4,7	3,9	2,8	8,0	4,8	5,0
Emprunts pour motifs entrepreneuriaux, femmes	2,1	3,0	1,8	5,5	3,1	4,0
Emprunts pour motifs entrepreneuriaux, 40 % les plus pauvres	3,0	4,0	1,9	3,6	3,1	3,6
Emprunts pour motifs entrepreneuriaux, zones rurales	4,7	4,3	1,6	6,3	4,2	5,3

Source : Groupe de la Banque mondiale, base de données Global Findex, 2017.

Au Maroc et en Tunisie, les banques sont plus aptes à répondre à la demande de crédit qu'en Égypte. Les données de l'enquête peuvent être utilisées pour évaluer dans quelle mesure l'offre de crédit existante peut répondre à la demande. La figure 10 répartit l'ensemble des entreprises entre celles qui sont confrontées à des contraintes de crédit et celles qui ne le sont pas. Les entreprises non confrontées à des contraintes de crédit sont celles qui, soit ont vu leur demande de prêt aboutir, soit n'ont pas besoin d'un prêt. Les entreprises confrontées à des contraintes de crédit sont celles dont la demande de prêt a été rejetée ou qui ont été dissuadées d'en demander en premier lieu. Seules les entreprises qui ont besoin d'un prêt peuvent être confrontées à des contraintes de crédit. La figure 10 montre des variations considérables au niveau de la capacité d'intermédiation financière. La demande de prêts est la plus soutenue en Tunisie, suivie par le Maroc et l'Égypte. Malgré la faiblesse de la demande, la grande majorité des entreprises égyptiennes qui ont besoin d'un prêt ne parviennent pas à en obtenir un. En revanche, au Maroc et en Tunisie, les entreprises sont nettement plus susceptibles d'obtenir un prêt si elles en éprouvent le besoin.

Figure 10 : Relations de crédit entre les entreprises et le secteur financier, en % des entreprises en 2013



Source : enquête 2013 de la Banque mondiale, de la BEI et de la BERD sur les entreprises dans la région Moyen-Orient et Afrique du Nord.

Les banques centrales d'Afrique du Nord ont mis en place des stratégies d'inclusion financière et des politiques centrées sur les PME pour faciliter l'accès aux financements. L'importance croissante de la banque mobile devrait favoriser l'inclusion financière (BEI, 2018b). En outre, plusieurs gouvernements de la région ont pris des mesures pour renforcer les liens entre les banques, les entreprises et les particuliers. Ainsi, au Maroc, la Caisse centrale de garantie (CCG) fournit des garanties pour les microentreprises et les petites et moyennes entreprises, ainsi que pour les particuliers peu rémunérés, ou cofinance des projets inaptes à bénéficier d'un concours bancaire. En Algérie, le Fonds de garantie des crédits aux PME (FGAR) et la Caisse de garantie du crédit d'investissement pour les PME (CGCI-PME) fournissent des garanties aux banques dans le cadre de prêts aux PME, tandis qu'en Égypte, la Banque centrale d'Égypte (CBE) a lancé une initiative encourageant les banques à consacrer 20 % de leur portefeuille de prêts aux PME.

Malgré des avancées notables, des efforts supplémentaires sont nécessaires pour améliorer l'accès aux financements en Afrique du Nord. En effet, des réformes institutionnelles, notamment celles des cadres des opérations garanties, peuvent encourager les prêts aux PME. De même, les établissements financiers non bancaires et les marchés des capitaux doivent se développer davantage, élargissant ainsi l'offre de produits financiers destinés aux entreprises privées. Ces défis sont abordés plus en détail ci-dessous.

Des informations asymétriques et des contraintes liées aux capacités des entreprises et des banques freinent souvent l'accès des PME aux financements. Les entreprises disposent généralement d'informations sur leurs perspectives plus précises que les intermédiaires financiers (voir par exemple Stiglitz et Weiss, 1981, ou Holmstrom et Tirole, 1997). Par conséquent, il est difficile pour les banques d'évaluer le risque de crédit associé à l'octroi d'un prêt. Cette difficulté est particulièrement prégnante pour

les PME, qui, souvent, ne bénéficient pas des relations, des garanties et de l'historique financier nécessaires (Bravo-Biosca, 2014).

Les déficiences du marché peuvent être accentuées par les contraintes liées aux capacités des banques et des PME (BEI, 2018a). Les lacunes en matière de gouvernance d'entreprise des PME, y compris en ce qui concerne leurs connaissances financières, comptables et des normes d'audit, peuvent entraver leur capacité à préparer une étude d'investissement solide et à accéder à des sources de financement externe. Parallèlement, les banques ne sont généralement pas dotées de technologies conçues pour les prêts aux PME et hésitent donc à accroître leur portefeuille d'opérations avec ces entreprises. Par conséquent, au Maroc, les plus hautes autorités attendent du secteur bancaire qu'il renforce son soutien non financier aux PME et mette en place de nouveaux outils pour évaluer le risque lié aux PME. En effet, l'association d'informations asymétriques et de contraintes liées aux capacités des banques et des PME est susceptible d'entraîner un choix limité d'instruments financiers disponibles, des exigences soutenues en matière de sûreté, des taux d'intérêt élevés et un accès limité aux financements à long terme.

La réforme des lois sur les opérations garanties peut améliorer l'accès des PME aux financements. Le tableau 5 présente le volet de l'indice Doing Business de la Banque mondiale lié à l'obtention de crédits. Cet indice mesure la qualité du cadre institutionnel régissant les prêts aux PME. S'agissant de l'indice de la solidité des droits juridiques, il mesure la qualité du cadre des opérations garanties qui régit les prêts garantis, tandis que celui de l'exhaustivité des informations sur le crédit mesure l'étendue et l'accessibilité des informations transmises par les organismes et les registres de crédit. Ainsi, Il ressort du tableau 5 de très grandes disparités au niveau de la qualité des établissements. L'Égypte, qui a récemment procédé à une réforme de ses lois sur les sûretés, obtient le score le plus élevé (elle se classe au 67^e rang), alors que l'Algérie a le score le plus faible (181^e rang). D'une façon générale, les pays de la région disposent d'infrastructures convenables en matière d'information sur le crédit, tandis qu'on note une marge d'amélioration au niveau de la qualité des lois sur les opérations garanties. En Algérie, la disponibilité de l'information sur le crédit peut aussi être améliorée.

Tableau 5 : Indice Doing Business - Obtention d'un crédit

	Classement de la facilité à obtenir un crédit (de 1 à 190 (plus mauvais score))	Indice de la solidité des droits juridiques (de 0 à 12)	Indice de l'exhaustivité des informations sur le crédit (de 0 à 8)	Couverture du registre du crédit (en % des adultes)	Couverture des organismes de crédit (en % des adultes)
Algérie	181	2	0	3,6	0
Égypte	67	5	8	9,5	31,3
Maroc	119	2	7	0	31,6
Tunisie	104	3	7	36,4	0
Afrique du Nord	117,8	3	5,5	12,4	15,7

Source : Rapport Doing Business 2020 de la Banque mondiale.

Des efforts supplémentaires sont nécessaires pour promouvoir le secteur financier non bancaire en Afrique du Nord. La taille modeste des établissements financiers non bancaires et des marchés des capitaux limite la variété des instruments financiers dont les entreprises disposent. Par conséquent, les produits disponibles peuvent s'avérer insuffisants pour répondre aux besoins des entreprises à toutes les étapes de leur développement. Face à ce constat, des initiatives ont été prises à l'instar de la signature, en juin 2014, d'un partenariat entre la Bourse de Casablanca et le London Stock Exchange Group (LSEG) dans le but de développer le marché financier à l'échelle nationale et régionale, notamment via le lancement du programme Elite, destiné à former un écosystème dynamique, bâti autour de l'entreprise, pour soutenir et favoriser l'innovation, l'entrepreneuriat et la croissance. Ce programme a pour objectif de combler l'écart entre les exigences du marché des capitaux et la réalité des entreprises marocaines, notamment les PME.

Les gouvernements d'Afrique du Nord ont reconnu le besoin de combler les lacunes réglementaires qui freinent la croissance des secteurs financiers non bancaires en Afrique du Nord (FMI, 2019b). Plusieurs

programmes gouvernementaux ciblent les microentreprises (Agence nationale de gestion du micro-crédit - ANGEM), les jeunes travailleurs indépendants (Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes - ANSEJ) et les adultes sans emploi (Caisse nationale d'assurance chômage - CNAC). Toutefois, la prudence est de mise quant à l'utilisation de programmes fortement subventionnés pour promouvoir les établissements financiers non bancaires afin d'éviter l'éviction de la concurrence (FMI, 2014). En Tunisie, une transformation rapide du marché de la microfinance est en cours, une nouvelle loi sur la microfinance ayant été votée en 2011 et un nouvel organe de surveillance ayant été créé (Banque mondiale, 2016). L'Égypte, quant à elle, a introduit une nouvelle réglementation destinée à faciliter la participation des fonds d'investissement dans le secteur de la microfinance. De plus, des cadres réglementaires destinés aux services financiers numériques sont mis au point dans la plupart des pays d'Afrique du Nord, ce qui pourrait améliorer l'accès des groupes défavorisés aux financements (FMI, 2019b).

La technologie financière offre la possibilité de développer des solutions alternatives aux prêts classiques pour les PME. De nouvelles plateformes électroniques ont vu le jour. Elles ont entraîné un accroissement du financement participatif, du crédit de pair à pair et d'autres canaux. Les solutions relevant de la technologie financière peuvent également aider à réduire les coûts liés au respect de la conformité en intégrant des exigences réglementaires dans les protocoles informatiques et en permettant un suivi de la conformité en temps réel. Toutefois, la technologie financière introduit de nouveaux risques dans les activités liées au crédit et soulèvent des inquiétudes quant à la protection des données et à la cybersécurité. De plus, la résilience des technologies utilisées par les bailleurs de fonds s'appuyant sur la technologie financière n'a pas encore été mise à l'épreuve d'un cycle économique complet. Des efforts supplémentaires sont nécessaires pour mettre au point le cadre réglementaire qui pourrait permettre à la technologie financière de combler efficacement les lacunes de financement existantes, tout en limitant les risques associés (FMI, 2019b).

Conclusions

L'inclusion financière progresse en Afrique du Nord, mais des efforts supplémentaires sont nécessaires. Les secteurs bancaires de la région sont vastes et affichent un potentiel d'intermédiation financière important. La proportion d'adultes disposant d'un compte bancaire en Afrique du Nord est en permanente progression et devrait continuer à croître même si, à l'heure actuelle, elle demeure inférieure à la moyenne des pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure.

Ce chapitre expose plusieurs voies à suivre pour améliorer l'accès aux financements. Tout d'abord, une réforme du cadre des opérations garanties bénéficierait à la fois aux banques et aux PME. Avec ces réformes, il serait plus facile pour les entreprises de mettre en gage des actifs mobiliers comme sûreté. Parallèlement, les banques peuvent être rassurées sur le fait que leurs droits en matière de sûretés seront garantis. De plus, l'offre de services non financiers peut inciter les entreprises à rechercher des financements externes. Ensuite, la consolidation des établissements financiers non bancaires aura pour conséquence de proposer un plus grand éventail de possibilités de financement pour les PME répondant à leurs besoins.

Les IFI peuvent aider à surmonter les contraintes liées à l'accès aux financements dans la région. Pour ce faire, elles pourraient investir dans des fonds d'actions et de soutien à la microfinance, encore peu développée dans la région, et contribuer, par la même occasion, à la diversification des marchés financiers de celle-ci. Les IFI peuvent également apporter une assistance technique au profit des PME, par le biais d'initiatives de renforcement bien ciblées, afin de les aider à préparer un projet susceptible d'être financé, à l'instar des initiatives d'accompagnement proposées par les banques de la région. Ainsi, les IFI pourraient contribuer à surmonter les asymétries du marché qui freinent généralement les prêts aux PME.

Bibliographie

Betz, F & F. Ravasan, (2016). « Collateral regimes and missing job creation in the MENA region », documents de travail de la BEI 2016/03, Banque européenne d'investissement (BEI).

Bravo-Biosca, A. (2014). « Access to Finance for Innovation: Rationales and Risks of Public Intervention », The Innovation Policy Forum, dossier de politique, Banque mondiale.

BEI, BERD et GBM (2016). « Qu'est-ce qui retient le secteur privé dans la région MENA ? - Enseignements tirés de l'enquête sur les entreprises », Washington, Banque mondiale.

BEI (2018a), « Access to Finance in the EU Neighbourhood and Enlargement Countries », Banque européenne d'investissement, Luxembourg.

BEI (2018b), « Le secteur bancaire en Afrique », Banque européenne d'investissement, Luxembourg.

Ferrari, A., O. Masetti, and J. Ren (2018), « Interest Rate Caps: The Theory and The Practice », document de travail de la Banque mondiale concernant la recherche sur les politiques n° 8398, Washington.

Holmstrom, B. and J. Tirole (1997), « Financial intermediation, loanable funds, and the real sector », Quarterly Journal of Economics, vol. 112, n° 3, p. 663 à 691.

FMI (2014), Algérie : évaluation de la stabilité du système financier, rapport du FMI n° 14/161.

FMI (2016), Tunisie : demande d'accord élargi au titre du mécanisme élargi de crédit - communiqué de presse, rapport du FMI n° 16/138.

FMI (2018a), Algérie : rapport des services du FMI pour les consultations de 2018 au titre de l'article IV, rapport du FMI n° 18/168.

FMI (2018b), Maroc : rapport des services du FMI pour les consultations de 2018 au titre de l'article IV, rapport du FMI n° 18/75.

FMI (2018c), Tunisie : quatrième revue de l'accord au titre de la facilité élargie de crédit et demande de modification de critères de réalisation - communiqué de presse ; rapport des services du FMI ; et déclaration de l'administrateur pour la Tunisie, rapport du FMI n° 18/291.

FMI (2019a), République arabe d'Égypte : quatrième revue de l'accord au titre de la facilité élargie de crédit - communiqué de presse ; rapport des services du FMI ; et déclaration de l'administrateur pour la République arabe d'Égypte, le 6 avril 2019, rapport du FMI n° 19/98.

FMI (2019b), L'inclusion financière des petites et moyennes entreprises au Moyen-Orient et en Asie centrale, Département Moyen-Orient et Asie centrale, n° 19/02.

Levine, Ross (1997). « Financial development and economic growth: views and agenda. », Journal of Economic Literature, vol. 35, n° 2, p. 688 à 726.

Levine, Ross (1998). « The legal environment, banks and long-run economic growth », Journal of Money Credit and Banking, vol. 30, n° 3, p. 596 à 613.

Levine, Ross, Norman Loayza, et Thorsten Beck (2000). « Financial intermediation and growth: causality and causes. », Journal of Monetary Economics, vol. 46, n° 1, p. 31 à 77.

Stiglitz, J, & A. Weiss (1981). « Credit rationing in markets with imperfect information », American Economic Review, vol. 71, n° 3, p. 393 à 410.

Banque mondiale (2011). « Financial Access and Stability - A Road Map for the Middle East and North Africa », Washington, Banque mondiale.

Banque mondiale (2016). « Middle East and North Africa - Enhancing Microfinance amongst Women and Youth Project », Banque mondiale, rapport n° ICR00003647.

Banque mondiale (2019). Perspectives économiques de la Libye, avril 2019, Banque mondiale.

Le secteur bancaire en Afrique de l'Ouest : tendances et développements récents

Claudio Cali¹,
Emmanouil Davradakis²,
Nina Fenton³,
Ismail Madih⁴,
Joseph Nnanna⁵

¹ Économiste associé, Banque européenne d'investissement

² Économiste principal, Banque européenne d'investissement

³ Économiste, Banque européenne d'investissement

⁴ Centre d'intelligence économique, BMCE Bank of Africa/Institute of Africa

⁵ Économiste en chef, Banque de développement du Nigeria

Synthèse

Dans un contexte extérieur difficile, la croissance du PIB réel de l'Afrique de l'Ouest devrait ralentir à 3,1 % en 2020, contre 3,8 % l'année précédente, et s'établir à 3,9 % en moyenne sur la période 2020-2024. Ce ralentissement s'explique en grande partie par l'atonie de la croissance au Nigeria, qui représente les deux tiers du PIB de l'Afrique de l'Ouest.

Les principaux risques à la baisse découlent de l'incertitude importante qui règne dans l'économie mondiale. Avec le ralentissement de la croissance dans la plupart des économies avancées et l'escalade du protectionnisme commercial, l'économie mondiale entre dans une période de grande incertitude. Les effets sur le commerce et les prix du pétrole pourraient avoir des répercussions considérables en Afrique de l'Ouest.

Les micro, petites et moyennes entreprises (MPME) sont au cœur des économies de l'Afrique de l'Ouest. Pourtant, ces entreprises, en particulier, peinent à accéder au financement, car les banques considèrent que les prêts aux PME sont très risqués et consacrent une part importante de leurs investissements aux actifs publics.

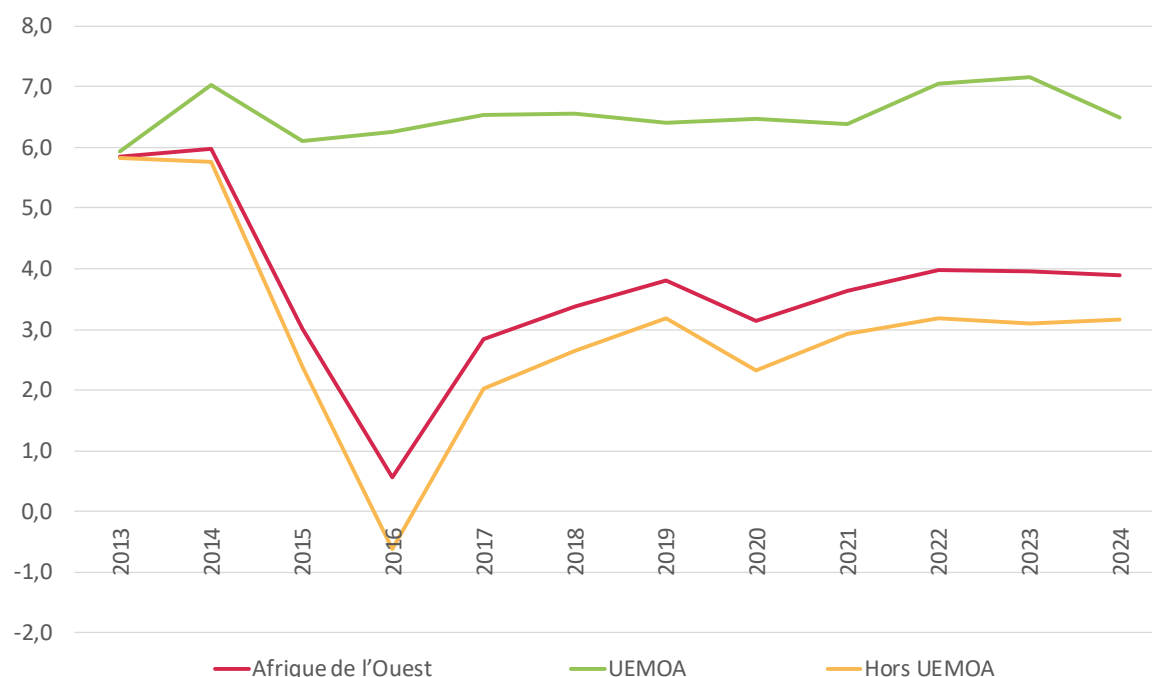
Une solidité perfectible du système bancaire en Afrique de l'Ouest. Le secteur bancaire de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) reste sain grâce à l'entrée en vigueur des exigences de fonds propres de Bâle III. Néanmoins, un déséquilibre entre le crédit intérieur à long terme et l'épargne entrave les prêts aux PME de la zone. Ailleurs en Afrique de l'Ouest, la part des prêts non productifs dans le bilan des banques est encore élevée, même si la qualité des actifs est en progression. Les améliorations apportées à la réglementation et le récent assainissement du secteur financier ghanéen devraient rendre la situation plus favorable à moyen terme.

Aperçu macroéconomique

L'Afrique de l'Ouest est une région diversifiée. Elle se compose des pays membres de l'UEMOA (le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée-Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo) et de huit autres pays (le Cap-Vert, la Gambie, le Ghana, la Guinée, le Liberia, la Mauritanie, le Nigeria et la Sierra Leone). La population de l'Afrique de l'Ouest s'élevait à 392 millions de personnes en 2019, dont plus de la moitié (201 millions) vivent au Nigeria. Le PIB par habitant estimé était en moyenne de 5 497 USD (en parité de pouvoir d'achat, PPA) en 2019, allant de 1 106 USD au Niger à 6 055 USD au Nigeria. Du côté de l'offre, les économies ouest-africaines reposent essentiellement sur les services, qui représentent 55 % du PIB (dernières données de 2017). L'industrie génère 23 % du PIB et l'agriculture 22 %. Du côté de la demande, la consommation représente 86 % du PIB, l'investissement 18 % et les exportations nettes -4 %.

La croissance du PIB réel en Afrique de l'Ouest devrait atteindre 3,8 % en 2019, contre 3,4 % l'année précédente (figure 1). Ce résultat s'explique par le redressement graduel de la plus grande économie de la région, le Nigeria, et par la poursuite d'une croissance robuste dans la deuxième économie de la région, le Ghana. La zone UEMOA a connu une croissance annuelle supérieure à 6 % en moyenne. En 2020, la croissance du PIB réel de l'Afrique de l'Ouest devrait ralentir à 3,1 %, puis s'établir à 3,9 % en moyenne pour la période 2021-2024, à la faveur d'une légère reprise au Nigeria et de la poursuite d'une croissance solide dans les pays de la zone UEMOA, soutenue par les investissements privés et par une hausse de la productivité agricole.

Figure 1 : Croissance moyenne du PIB réel (%)



Source : calculs des auteurs et FMI.

L'inflation devrait diminuer à moyen terme. Dans l'ensemble, l'inflation devrait être, en moyenne, de 8,9 % en 2019, contre 9,7 % l'année précédente, avant de remonter à 9,3 % en 2020, puis de s'établir en moyenne à 8,7 % sur la période 2021-2024. Dans la zone UEMOA, l'inflation est tombée à 0,6 % en 2019 contre 1 % l'année précédente, plusieurs économies ayant enregistré une déflation. À l'avenir, la zone devrait connaître une accélération de l'inflation, atteignant 1,6 % en 2020 et 1,9 % en moyenne pour la période 2021-2024, sous la norme de 3 % de l'UEMOA. L'inflation dans les pays non membres de l'UEMOA devrait s'établir en moyenne à 10,9 % en 2019 et à 11,2 % en 2020 avant de tomber à 10,6 % en 2021-2024, les

déterminants variant selon les pays. Par exemple, en Sierra Leone, l'augmentation des exportations devrait accroître les stocks de devises et ramener l'inflation sous la barre des 10 % d'ici 2022. Au Nigeria, un taux de change plus stable devrait contribuer à maintenir l'inflation aux alentours de 11-12 % jusqu'en 2024, bien que les récentes fermetures des frontières puissent entraîner des taux d'inflation supérieurs à court terme. Dans la mesure où le principal produit de consommation importé en contrebande était le riz, ce sont les pauvres qui risquent d'être durement touchés par les hausses de prix. Malgré la reconstitution des réserves de change, la politique monétaire demeure restrictive, dans un souci de stabilisation du cours du naira (NGN) par rapport au dollar (USD).

Le solde budgétaire devrait aussi s'améliorer légèrement à moyen terme. Le déficit budgétaire consolidé de l'Afrique de l'Ouest devrait s'établir en moyenne à 4,7 % en 2019 et 4,4 % en 2020 (contre 4,5 % en 2018). Dans la zone UEMOA, le déficit budgétaire devrait s'être réduit pour atteindre le critère de convergence de l'UEMOA de 3 % du PIB en 2019, tandis qu'une gestion budgétaire prudente à moyen terme est envisagée pour le maintenir sous la barre des 3 % au cours de la période 2021-2024. Le déficit budgétaire moyen des autres pays d'Afrique de l'Ouest devrait être de 5,1 % du PIB en 2019, avant de descendre à 4,7 % en 2020 et 4,4 % en 2021-2024, du fait principalement de la faible mobilisation des recettes, qui rend également le service de la dette difficilement viable.

La dette publique continue d'augmenter pour financer l'investissement, bien que le risque de surendettement reste modéré dans la plupart des économies, dont plusieurs sont soutenues par un programme du FMI. D'après les projections, la dette publique en Afrique de l'Ouest devrait passer de 36,6 % du PIB en 2018 à 39,2 % en 2019, 40,2 % en 2020 et 42,1 % en 2024. Son niveau est donc très inférieur à la moyenne de l'Afrique subsaharienne (ASS). Ce résultat est cependant à mettre sur le compte du ratio dette publique/PIB relativement faible du Nigeria (28,4 %), qui se reflète dans la moyenne régionale. Ailleurs en Afrique de l'Ouest, ce ratio varie de 39 % (Guinée) à 128 % (Cap-Vert). Il dépasse 50 % du PIB dans 11 économies et atteint en moyenne 62 % dans l'ensemble de l'UEMOA. Selon les évaluations les plus récentes du FMI sur la viabilité de la dette, neuf pays d'Afrique de l'Ouest courent un risque modéré de surendettement (Bénin, Burkina Faso, Guinée, Guinée-Bissau, Côte d'Ivoire, Liberia, Mali, Niger et Togo), tandis que quatre présentent un risque élevé (Cap-Vert, Ghana, Mauritanie et Sierra Leone). La Gambie est déjà en situation de surendettement. Le Sénégal est considéré comme présentant un faible risque de surendettement. Le FMI estime que le niveau d'endettement du Nigeria est viable. Toutefois, les performances du Nigeria en matière de mobilisation des recettes sont encore plus faibles que celles de beaucoup d'autres pays de la région, et le service de la dette devrait cesser d'être viable d'ici 2022 si la tendance se maintient. Onze des 16 économies d'Afrique de l'Ouest bénéficient d'un programme du FMI, tandis que le Sénégal et la Guinée-Bissau ont accepté un nouveau programme ou exprimé leur intérêt à cet égard.

Les risques à la baisse continuent de peser sur les perspectives économiques de l'Afrique de l'Ouest, dont le protectionnisme commercial en premier lieu. La croissance ralentit dans la plupart des économies avancées et les tensions commerciales s'intensifient entre, d'une part, les États-Unis et d'autres économies avancées, et la Chine, d'autre part. Dans l'ensemble, l'économie mondiale entre dans une période d'incertitude considérable. Le protectionnisme commercial augmente même en Afrique de l'Ouest depuis que le Nigeria a fermé ses frontières terrestres en août 2019, le gouvernement invoquant la nécessité d'enrayer le commerce illicite avec le Bénin, le Niger et le Cameroun voisins. Cette fermeture a eu lieu quelques mois seulement après la signature par le Nigeria de l'accord sur la Zone de libre-échange continentale africaine, qui vise à créer le plus grand bloc de libre-échange au monde : un marché unique unifié de 1,2 milliard de personnes, avec un PIB combiné de 2 500 milliards d'USD. Les autorités nigérianes ont fait valoir que la fermeture des frontières pourrait avoir des effets positifs sur la croissance, notamment en encourageant la production intérieure de riz. Ces avantages sont toutefois incertains et n'évolueront qu'à long terme. À court terme, la fermeture fait augmenter l'inflation au Nigeria et a des répercussions sur les économies de ses voisins. Les trois économies de l'UEMOA les plus exposées au commerce bilatéral avec le Nigeria sont le Bénin, le Niger et le Togo, qui expédient respectivement 9,3 %, 6,2 % et 5,3 % de leurs exportations vers ce pays. Le Ghana est également touché, en particulier ses régions frontalières, bien que le Nigeria ne soit pas l'un de ses principaux partenaires commerciaux.

La réévaluation des risques mondiaux sur les marchés des capitaux et le risque politique comptent aussi parmi les risques à la baisse qui pèsent sur les perspectives économiques de l'Afrique de l'Ouest. D'autres

risques sont liés à une augmentation généralisée des primes de risque pour les marchés frontières, ce qui pourrait entraîner une inversion des flux de portefeuille vers la région. Un tel renversement de tendance pourrait limiter les financements disponibles dans de nombreuses économies de la région, compte tenu des montants importants d'obligations internationales arrivant à échéance en 2020 et 2024-2025. En 2018, le Nigeria a émis 5,4 milliards d'USD d'obligations et la Côte d'Ivoire, le Sénégal et le Ghana 2,1 milliards d'USD chacun, représentant l'essentiel des émissions en Afrique subsaharienne. Malgré la sursouscription des investisseurs internationaux lors des adjudications d'obligations, le rendement demandé a augmenté de manière significative (162,5 points de base pour l'obligation à 30 ans émise par le Nigeria en 2018 par rapport à l'année précédente), reflétant une plus grande aversion au risque. Enfin, le risque politique et le risque de dérapage budgétaire sont élevés, notamment à l'approche des élections au Burkina Faso, au Ghana, en Côte d'Ivoire et au Togo en 2020. Les autres sources de risque sont les catastrophes naturelles, les changements climatiques, une épidémie d'Ebola et la sécurité régionale.

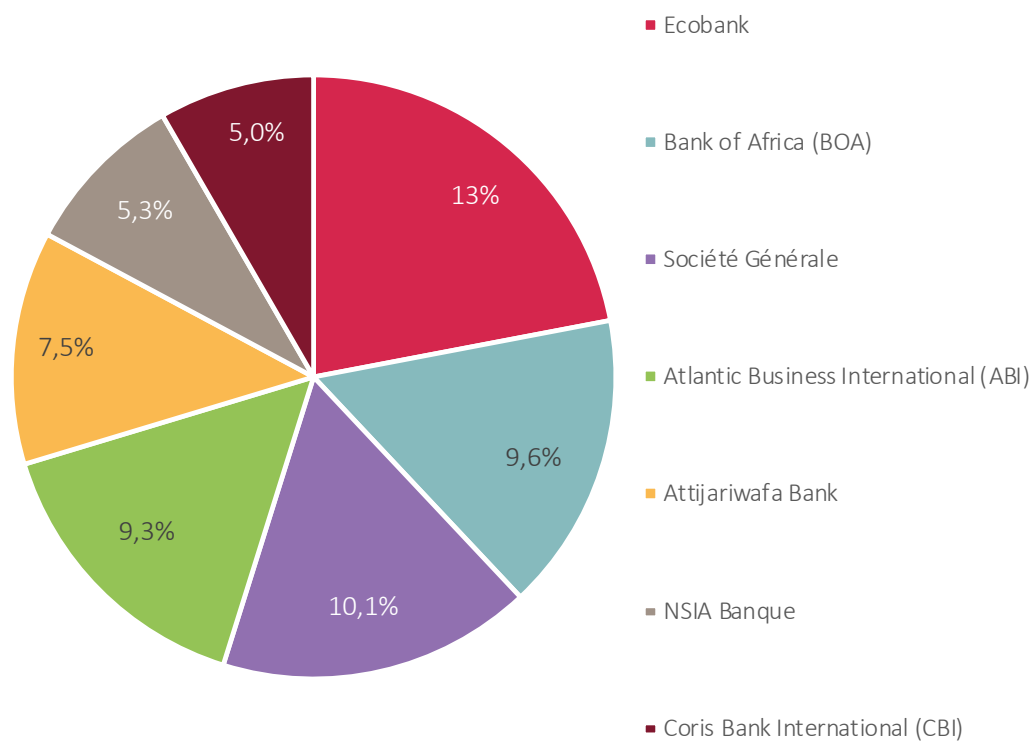
Secteur bancaire

Le secteur bancaire dans l'UEMOA

L'expansion du secteur bancaire de l'UEMOA s'est poursuivie en 2018. À la fin de 2018, le système bancaire de l'Union comptait 142 établissements agréés (contre 138 en 2017). À l'image d'une conjoncture économique régionale favorable, le réseau bancaire s'est densifié en 2018. À la fin de l'année, le nombre d'agences atteignait 3 396 (+14,1 % par an) et celui des distributeurs automatiques avait augmenté de 9,9 % d'une année à l'autre pour s'établir à 2 976. En 2018, le total des actifs du secteur dans les huit pays membres a augmenté de 6,8 % par rapport à 2017 pour atteindre 57,6 milliards d'EUR.

Le secteur bancaire de l'UEMOA comprenait 29 groupes bancaires à participation internationale ou régionale à fin 2018. L'activité bancaire est dominée par ces entités, qui représentent 86,8 % des actifs bancaires et 83,4 % des comptes bancaires de la clientèle. En parts de marché, les groupes Ecobank et BMCE Bank of Africa détenaient respectivement 13 % et 9,6 % du total des actifs (figure 2).

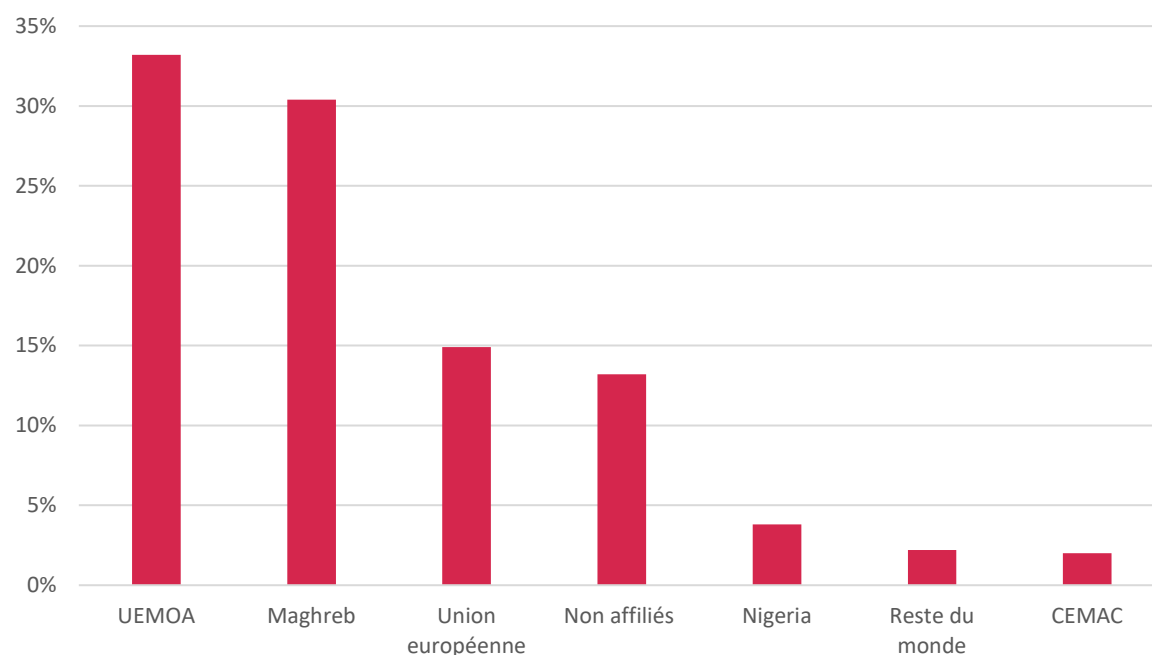
Figure 2 : Parts de marché des principaux groupes bancaires dans l'UEMOA à fin 2018



Source : Commission bancaire de l'UEMOA.

Les groupes bancaires ouest-africains et maghrébins dominent l'activité bancaire régionale. Les banques ouest-africaines contribuaient à 33,2 % du total des actifs régionaux et représentaient 26,4 % des comptes de la clientèle en 2018 (figure 3). Les opérateurs bancaires maghrébins sont, pour leur part, dominés par les banques marocaines, et représentent 30,4 % du total des actifs, 29,4 % des dépôts et 31,5 % des crédits accordés.

Figure 3 : UEMOA : Ventilation des opérateurs bancaires par zone géographique à fin 2018



Source : Commission bancaire de l'UEMOA.

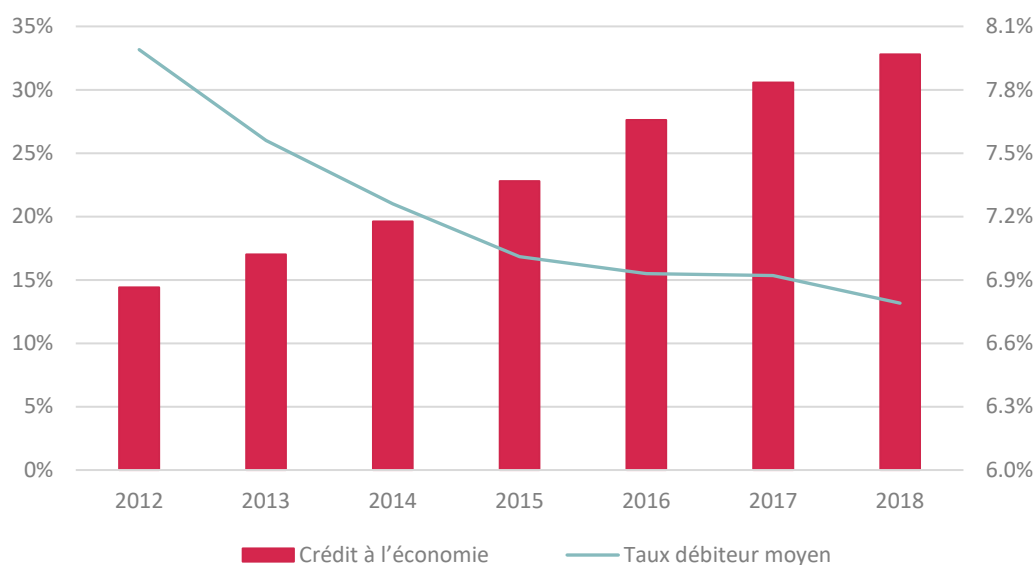
Les banques ivoiriennes dominent le secteur bancaire de l'UEMOA. Le taux de croissance annuel du total des actifs bancaires de l'UEMOA s'établissait à 6,8 % en 2018, passant de 23 milliards d'EUR (41 % du PIB) en 2012 à 57,6 milliards d'EUR (53,1 % du PIB) en 2018. Les banques de Côte d'Ivoire et du Sénégal détenaient la plus grande part des actifs dans l'UEMOA. Plus précisément, la Côte d'Ivoire se démarquait avec 32,2 % de parts de marché pour 29 établissements, suivie du Sénégal (19,5 % pour 29 établissements), du Burkina Faso (14 % pour 18 établissements), du Mali (12,4 % pour 16 établissements), du Bénin (9,2 % pour 15 établissements), du Togo (7,5 % pour 15 établissements) et du Niger (4,5 % pour 16 établissements).

En 2018, les ressources bancaires ont augmenté plus rapidement que leur utilisation, stimulant le crédit à l'économie. Les actifs bancaires atteignaient 45,5 milliards d'EUR à fin 2018, soit une progression de 10,4 % en glissement annuel. Cette évolution s'explique principalement par l'augmentation des dépôts de la clientèle (les dépôts à vue représentent 53,6 % et les dépôts à terme 46,4 % du total des dépôts), qui ont progressé de 10,4 % d'une année à l'autre pour atteindre 38,2 milliards d'EUR à fin 2018. L'utilisation des fonds par le système bancaire a poursuivi sa tendance à la hausse en 2018 (+7,3 % sur un an), pour atteindre 50 milliards d'EUR. Cette évolution s'explique par une accélération annuelle de 10,8 % des crédits bancaires (63,7 % de l'utilisation des fonds), s'établissant à 31,9 milliards d'EUR. Les dépôts constituent la ressource la plus importante des banques de l'UEMOA puisqu'ils représentaient 84 % des ressources totales en 2018, soit un niveau inchangé par rapport à l'année précédente. Comme en 2017, les banques de l'UEMOA ont utilisé 70 % de leurs ressources pour financer l'économie en 2018, le crédit représentant 83 % des dépôts en 2018. Environ 22 % des ressources des banques de l'UEMOA ont servi à acheter des obligations d'État en 2018, contre 25 % l'année précédente, une diminution qui s'est traduite par un renforcement des liquidités disponibles pour le crédit au reste de l'économie. Dans ces conditions, le financement de l'économie a continué de croître, les prêts bancaires représentant 29 % du PIB, contre 22 % six ans plus tôt.

(figure 4). Cet approfondissement du secteur financier a concerné la majorité des secteurs et plus particulièrement les secteurs du commerce, des restaurants et des hôtels (28 % du crédit total), des industries manufacturières (16 %) et des services à la collectivité (16 %).

Les conditions monétaires restent accommodantes, alimentant l'expansion du crédit. En 2018, la Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) a maintenu son principal taux directeur à 2,5 %, dans un contexte marqué par une absence de tensions inflationnistes. En outre, le taux du guichet de prêt marginal et le coefficient des réserves obligatoires sont restés inchangés, à 4,5 % et 3 %, respectivement. Après une quasi-stabilité en 2017, le taux d'intérêt débiteur moyen des crédits de l'UEMOA a renoué avec sa dynamique baissière entamée en 2010, passant de 6,92 % en 2017 à 6,79 % en 2018. Cette baisse a concerné tous les pays de la région à l'exception du Burkina Faso (en hausse de 22 points de base) et du Togo (+6 points de base). Ce sont les particuliers (-48 points de base), les entreprises privées (-13 points de base) et les entreprises publiques (-11 points de base) qui ont bénéficié le plus de cette diminution des taux. Ventilée par utilisation du crédit, la baisse des taux d'intérêt débiteurs a été la plus prononcée pour les crédits à l'habitat (-45 points de base) et à l'exportation (-26 points de base). À l'inverse, le taux d'intérêt des dépôts dans l'UEMOA a atteint 5,41 % en 2018, contre 5,28 % l'année précédente, la hausse étant plus prononcée en Guinée-Bissau (+35 points de base), au Sénégal (+33 points de base) et au Togo (+27,8 points de base). Parmi les pays membres de l'UEMOA, le taux d'intérêt des dépôts n'a décliné qu'au Bénin en 2018 par rapport à l'année précédente (-8,3 points de base), mais il demeure le taux le plus élevé de l'UEMOA, avec 5,76 %.

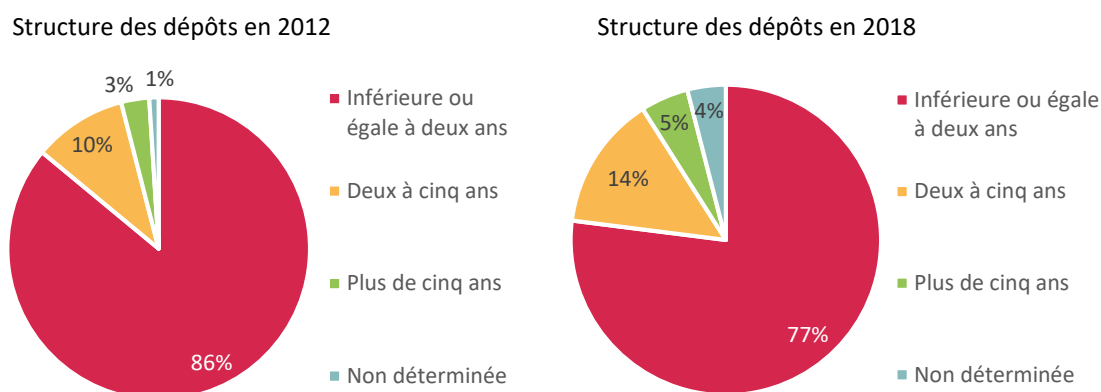
Figure 4 : UEMOA : évolution du taux moyen des prêts (à gauche : milliards de FCFA ; à droite : %)



Source : Commission bancaire de l'UEMOA.

La région de l’UEMOA n’a pas échappé à un déficit d’épargne intérieure à long terme. Le processus d’octroi de prêts s’en ressent - en particulier pour les PME - du fait de la capacité limitée des banques à accorder des prêts à long terme (figure 5). Les dépôts à terme d’une durée inférieure ou égale à deux ans sont restés prépondérants en 2018 et représentaient 77 % du total des dépôts à fin 2018. Néanmoins, et depuis 2012, on observe une amélioration relative de la part des dépôts d’une durée comprise entre deux et cinq ans par rapport au total des dépôts (+4 points de pourcentage) et de ceux d’une durée supérieure à cinq ans (+2 points de pourcentage).

Figure 5 : UEMOA : évolution de la structure des dépôts par échéance (% du total)



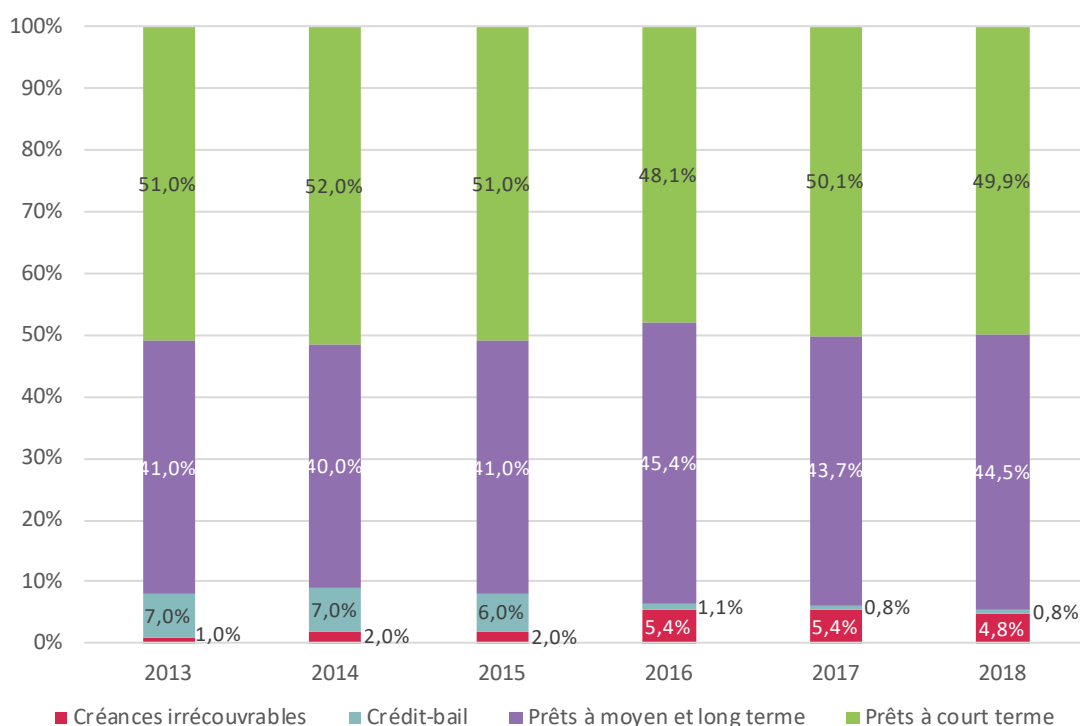
Source : Commission bancaire de l’UEMOA.

L’amélioration des dépôts à moyen et long terme s’est traduite par des financements de durée similaire.

À la fin de 2018, les prêts à moyen et long terme représentaient 45 % du total des crédits, soit une progression de 84 points de base en glissement annuel et de 352 points de base par rapport à 2013 (figure 6). Cette augmentation s’est faite en partie au détriment des financements à court terme, qui sont tombés à 49,9 % du total des crédits en 2018, soit une baisse de 16 points de base sur un an et de 105 points de base depuis 2013.

Le financement des PME est une priorité pour les autorités. Les autorités souhaitent améliorer le financement des PME, qui ne reçoivent qu’une part marginale des prêts accordés aux entreprises. Les principaux obstacles rencontrés par les établissements bancaires dans le financement de ce segment sont la mauvaise qualité de l’information sur le crédit, les lacunes en matière de gouvernance et un taux de défaillance très élevé. Dans ce contexte, la BCEAO a mis en place un mécanisme destiné à promouvoir les PME, à améliorer leur surveillance et à refinancer leurs dettes bancaires. Toutefois, ces initiatives resteront insuffisantes tant qu’une partie des microentreprises et des PME continuera à opérer dans le secteur informel.

Figure 6 : UEMOA : évolution de la structure des prêts accordés par les banques à fin 2017



Source : Commission bancaire de l'UEMOA.

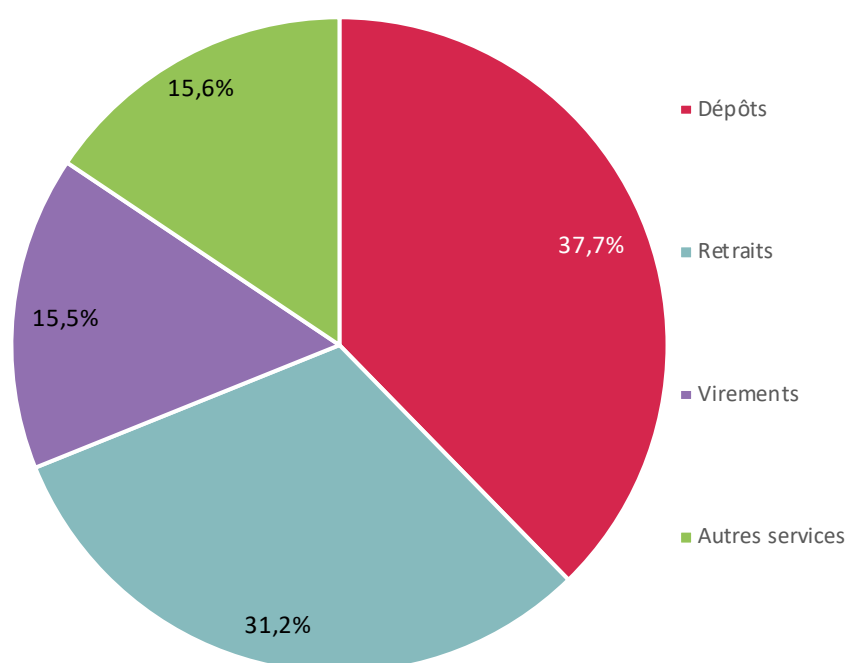
La rentabilité des banques de l'UEMOA reste solide. Les résultats du secteur bancaire de l'UEMOA sont à l'image de la résilience économique de la région, où le rendement des fonds propres restait élevé, à 13,9 %, à la fin de 2018, contre 12,5 % l'année précédente. Le produit net bancaire de la région s'élevait à 3 milliards d'EUR, en hausse de 6 % en glissement annuel. Dans ce contexte, le résultat net global a progressé de 24 % d'une année à l'autre, pour atteindre 697 millions d'EUR à fin 2018. Cette performance est attribuable à une augmentation de 181,6 % des opérations de change. Cependant, la tendance à la baisse du coefficient d'exploitation s'est interrompue en 2018, malgré la poursuite de la stratégie d'optimisation des coûts et des charges des banques.

L'amélioration des performances des banques est allée de pair avec une meilleure qualité du portefeuille de prêts. Les prêts non productifs sont tombés à 12,3 % du total des prêts en 2018, contre 13 % l'année précédente, grâce à l'introduction progressive des principes comptables de la norme internationale d'information financière 9 (IFRS 9) (tableau 1). L'introduction de l'IFRS 9 en 2018 a joué un rôle déterminant dans la mesure où elle prévoyait l'annulation des prêts qui n'étaient pas productifs depuis plus de cinq ans. Son adoption a également entraîné une augmentation du provisionnement des prêts non productifs, qui est passé de 60,7 % en 2017 à 63,2 % en 2018, mais cette hausse n'a pas empêché la rentabilité des banques de s'améliorer. Le ratio d'adéquation des fonds propres du système bancaire a diminué, s'établissant à 10,9 % en 2018 contre 12,1 % l'année précédente. Il reste pourtant supérieur à la norme réglementaire de 8,6 %, et 80 % des établissements soumis à l'obligation légale ont atteint ce seuil.

Plusieurs réformes majeures, lancées par les autorités monétaires et de supervision afin de renforcer la solidité et la résilience du secteur bancaire, sont entrées en vigueur en 2018. Il s'agit notamment de l'annexe révisée à la Convention régissant la Commission bancaire, des principes comptables bancaires et du nouveau cadre prudentiel applicable aux sociétés de crédit et aux sociétés financières, fondé sur les normes Bâle II et Bâle III. En outre, le nouveau mécanisme de résolution des crises bancaires est entré en vigueur au 1^{er} janvier 2018. À la suite de cette réforme, la première réunion du Collège de résolution, chargé de la mise en œuvre des mesures de prévention et de résolution des faillites bancaires, s'est tenue le 17 septembre 2018.

Le nombre d'établissements offrant des services bancaires électroniques a augmenté en 2018. L'UEMOA comptait huit établissements agréés offrant des services de banque électronique (« établissements de monnaie électronique » - EME). La plupart se trouvaient en Côte d'Ivoire (trois) et au Sénégal (deux). Quatre filiales de la société française de téléphonie mobile Orange dominaient cet écosystème. En 2018, les EME ont émis des crédits d'une valeur de 51 millions d'EUR couverts par des dépôts, soit une hausse de 20,7 % par rapport à l'année précédente. Le nombre de comptes ouverts dans les EME en 2018 était de 37 millions, soit 10,6 % de plus que l'année précédente ; 50,9 % de ces comptes étaient actifs. La valeur des transactions s'établissait à 31,1 milliards d'EUR en 2018, soit une hausse de 30,4 % par rapport à l'année précédente. Le volume des transactions passant par les EME s'élevait à 1,6 milliard en 2018, soit une hausse de 44,3 % par rapport à l'année précédente. Le nombre total des points de service actifs, avec au moins une transaction au cours des 90 derniers jours, était de 189 461 en 2018. Les principales opérations effectuées par l'intermédiaire des EME en 2018 ont consisté en des retraits et dépôts d'espèces (figure 7).

Figure 7 : UEMOA : structure des paiements mobiles à fin 2018



Source : Commission bancaire de l'UEMOA.

Encadré 1 : La microfinance dans l'UEMOA

La microfinance met des fonds à la disposition d'agents économiques qui sont mal desservis par le système bancaire traditionnel parce qu'ils ne peuvent pas obtenir de comptes chèques, de lignes de crédit ou de prêts auprès des banques traditionnelles. Les établissements de microfinance jouent donc un rôle important pour encourager l'inclusion financière et le développement du secteur privé, car ils accordent des prêts aux petits entrepreneurs et leur donnent accès à des comptes d'épargne. Sans la microfinance, les petits emprunteurs potentiels mal desservis doivent parfois recourir à des prêts ou à des avances sur salaire à des taux d'intérêt extrêmement élevés ou même emprunter de l'argent à leur famille et à leurs amis. La microfinance les aide à investir dans leurs entreprises et, par conséquent, à investir en eux-mêmes. La microfinance peut également aider les femmes à rompre le cercle vicieux de la pauvreté. Dans l'UEMOA, il est essentiel de promouvoir des structures de financement alternatives capables d'assurer la mobilisation de la petite épargne dans les zones rurales et urbaines, et de créer les conditions nécessaires à l'insertion progressive du secteur informel dans l'économie moderne. À cet effet, les consultations avec les principales parties prenantes ont fait ressortir la nécessité de renforcer le système réglementaire en place afin de conférer un statut juridique à d'autres institutions qui offrent des services financiers aux populations en dehors du système bancaire traditionnel (coopératives ou mutuelles d'épargne et de crédit, organisations non gouvernementales menant des opérations de collecte d'épargne et (ou) de distribution de crédit, et des projets de crédit). Les institutions de microfinance sont apparues dans l'UEMOA au plus tôt à la fin des années 60. Pour contribuer à promouvoir ces

structures locales de financement, qui s'adressent presque exclusivement aux populations à faibles revenus tant en milieu rural qu'en milieu urbain, la BCEAO, avec l'appui des États membres et des partenaires de développement, a mis en place en 1992 des projets destinés à favoriser leur émergence et leur développement, tout en adoptant une réglementation propre à ces institutions.

L'expansion du secteur de la microfinance de l'UEMOA s'est poursuivie en 2018. Le nombre d'institutions de microfinance (IMF), ou systèmes financiers décentralisés (SFD), atteignait 158 à fin 2018. Le total du bilan a augmenté de 6,1 % en 2018 par rapport à l'année précédente, pour atteindre 3 milliards d'EUR. Les meilleures performances ont été réalisées par la Côte d'Ivoire (+10,5 %), le Sénégal (+10,3 %) et le Niger (+8,6 %). Les prêts aux clients de la microfinance ont, quant à eux, augmenté de 7,3 % en glissement annuel pour atteindre un total de 1,7 milliard d'EUR, dont 54 % de prêts à moyen et long terme (941 millions d'EUR) et 43 % de prêts à court terme (751 millions d'EUR). Ces deux composantes affichaient respectivement des hausses de 9,7 % et 4,1 % par rapport à 2017. Les SFD sénégalais détenaient la plus grande part de marché (par taille d'actifs) dans l'UEMOA (38 % du total des actifs de l'UEMOA), suivies par ceux de la Côte d'Ivoire (18,9 % du total) et du Burkina Faso (16,4 % du total).

Les SFD de l'UEMOA sont, en principe, sains sur le plan prudentiel. En 2018, parmi les institutions de microfinance de l'UEMOA, 141 SFD avaient des activités autres que la collecte de dépôts et l'octroi de prêts, dont le volume était inférieur à la limite réglementaire imposée de 5 % du total des activités ; 136 respectaient la norme réglementaire de 25 % de fonds propres en ce qui concerne la participation de l'institution de microfinance dans d'autres entreprises ; 75 disposaient de ressources à court terme (trois mois) suffisantes pour couvrir leurs obligations à court terme (trois mois) ; 128 respectaient le plafond réglementaire d'encours individuel de 10 % des fonds propres. En matière de capitalisation, il existe une marge de progression considérable, puisque 101 SFD de l'UEMOA seulement avaient un niveau de capitalisation conforme à la norme réglementaire (capital social de 300 millions de FCFA). En 2018, la capitalisation globale des SFD de l'UEMOA s'établissait à 20,2 %, ce qui représente une amélioration par rapport aux 15,6 % de l'année précédente.

Tableau 1 : UEMOA - Principaux ratios de rentabilité (%)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Marge brute (Rendement des prêts - coût du capital)	7,9	6,7	6,5	6,8	5,4	5,2
Coefficient net d'exploitation (Frais généraux + amortissements) / produit net bancaire	68,8	66,4	66,9	66,8	65,9	67,4
Taux de marge nette (Résultat net / produit net bancaire)	15,6	12,8	14,4	21,4	19,8	23,2
Rendement des fonds propres (Résultat net / fonds propres)	10,1	8,6	9,9	13,5	12,5	13,9
Ratio de prêts non productifs (Prêts non productifs / total des prêts)	15,6	15,2	13,7	10,1	13	12,3
Taux de provisionnement des prêts non productifs (Provisions / prêts non productifs)	60,9	61	60,1	49,5	61,6	64,3

Source : Commission bancaire de l'UEMOA.

Le secteur bancaire dans les pays hors UEMOA

Le secteur bancaire ghanéen a connu un important processus de consolidation en 2018, mais les autorités ont évité une crise systémique. La récente consolidation est l'aboutissement d'une vague de réforme du secteur menée par la BoG (Bank of Ghana) qui a commencé en 2015 avec un examen de la qualité des actifs. Cet examen a mis en évidence d'importants prêts douteux non comptabilisés auparavant, dont beaucoup étaient des prêts à des entreprises publiques du secteur de l'énergie. Le gouvernement a restructuré une

grande partie de la dette du secteur de l'énergie en 2017 et a renforcé le cadre réglementaire et de surveillance pour rendre le secteur bancaire plus résilient. La réforme la plus importante au cours de l'année 2018 a consisté dans l'imposition d'une augmentation de 230 % du capital minimum requis, applicable à partir de décembre 2018. Selon les dernières données disponibles, 17 banques satisfaisaient à la nouvelle exigence en matière de capital minimum grâce à leurs propres efforts de collecte de capitaux, principalement sous la forme de bénéfices non distribués et d'apports de capitaux frais. Six banques qui n'étaient pas en mesure de satisfaire à cette exigence ont fusionné, et une autre a été transformée en société d'épargne et de crédit (soumise à une exigence de fonds propres moins élevée). Dix autres banques ont été déclarées insolubles, et de graves problèmes de gouvernance ont été découverts dans un certain nombre d'établissements, qui ont vu leur licence révoquée ou ont été volontairement dissous. En outre, cinq banques ont reçu des injections de capitaux de fonds de pension privés dans le cadre d'une garantie de l'État de 70 % mise en œuvre par le biais d'une structure ad hoc, le Ghana Amalgamated Trust. Le nombre total de banques ghanéennes est passé de 34 à la mi-2017 à 23 au début 2019. La BoG a assuré la protection des déposants dans tous ces cas par des renflouements, évitant ainsi des retraits massifs de dépôts. Toutefois, plusieurs créanciers sont confrontés à des décotes, ce qui a miné la confiance des investisseurs.

La réforme et la consolidation des institutions financières non bancaires sont également en cours. Entre la mi-2017 et la mi-2019, la BoG a révoqué les licences de 263 institutions de microfinance et, en août 2019, les licences de 23 sociétés d'épargne et de crédit ou de financement du logement. Ce processus de consolidation devrait se poursuivre, et les banques qui avaient prêté à ces sociétés en ressentiront les effets sur leur ratio de prêts non productifs par rapport au total des prêts. Il est probable que l'État renflouera les petits déposants des institutions de microfinance disparues.

Le secteur bancaire du Nigeria est resté stable en 2018 et 2019, alors que l'économie se redressait progressivement. La dernière intervention de la Banque centrale du Nigeria (CBN) a eu lieu en 2016, avec la reprise de Skye Bank. En 2018, Skye Bank a été transférée à une banque relais, Polaris, et recapitalisée par l'Asset Management Corporation of Nigeria (AMCON). Le secteur compte désormais 27 banques, dont Polaris. Il est fortement concentré, avec cinq institutions détenant 62 % du total des actifs du secteur (en 2016). En plus de la recapitalisation de Polaris, l'AMCON a poursuivi la restructuration de la dette dans tout le secteur.

La tendance du crédit repart progressivement à la hausse au Ghana, mais elle reste négative au Nigeria. Dans un contexte de reprise économique et d'assouplissement des politiques monétaires, le total des actifs du secteur bancaire ghanéen a augmenté de 14,7 % sur un an pour atteindre 17,6 milliards d'EUR à fin 2018. Cette tendance a contribué à stimuler les encours de crédits bancaires, qui ont augmenté de 11,1 % en 2018 pour atteindre 6,1 milliards d'EUR. Toutefois, la croissance des prêts au secteur privé du Nigeria a continué de reculer en 2018 (-6 %) malgré la reprise du secteur pétrolier, qui représente 22,5 % de l'encours total des prêts. La CBN a récemment contraint les banques à respecter un ratio minimum de prêts/dépôts pour les entreprises et les particuliers, afin de stimuler l'investissement. D'un autre côté, les banques du Nigeria et du Ghana procèdent encore à des ajustements de leurs bilans pour se conformer pleinement à la norme IFRS 9, qui exige le provisionnement complet des risques potentiels. Cela devrait continuer de freiner l'octroi de nouveaux prêts.

Le secteur bancaire gagne en solidité tant au Ghana qu'au Nigeria. Comme indiqué, au Ghana, l'accumulation de prêts non productifs a commencé en 2015 et était en partie liée aux entreprises d'État, en particulier dans le secteur de l'énergie. La majeure partie de la dette du secteur de l'énergie a été restructurée en 2017 avec le soutien des pouvoirs publics, et les banques ont été autorisées à la reclasser dans la catégorie « prêts productifs ». Après avoir atteint un sommet de 21 % du total des prêts en 2017, les prêts non productifs sont tombés à 18,2 % en 2018 (tableau 2). Au Nigeria, les prêts non productifs sont passés de 3 % du total des prêts en 2014 à 14,8 % en 2017, sous l'effet de la situation du secteur pétrolier, qui a été touché par la chute du prix du pétrole en 2014-2015 et par les perturbations liées à la sécurité dans la région du delta du Niger. Le redressement des prix pétroliers et la reprise économique progressive au cours de l'année 2018 ont renforcé la capacité de remboursement des entreprises, et les prêts non productifs sont tombés à 11,7 % en 2018.

La rentabilité reste adéquate dans les deux pays. Pour répondre aux exigences prudentielles de plus en plus strictes de l'IFRS 9, les banques des deux pays ont dû faire face à des coûts de provisionnement, qui se

sont ajoutés aux coûts d’annulation des prêts non productifs. Toutefois, les rendements élevés des obligations d’État dans les portefeuilles des banques et les écarts de taux importants entre les prêts et les dépôts ont plus que compensé cette situation. À la fin de 2018, l’écart de taux entre les prêts et les dépôts s’élevait à plus de 12 points de pourcentage au Nigeria et à plus de 16 au Ghana, bien qu’il soit ensuite tombé à environ 7 % au Nigeria. En 2018, le rendement des fonds propres s’élevait à 18,5 % au Ghana et à 22,7 % au Nigeria.

Tableau 2 : Indicateurs de solidité financière au Nigeria et au Ghana

	2014	2015	2016	2017	2018
Ghana					
Fonds propres réglementaires / actifs pondérés en fonction des risques	17,9	17,7	17,8	15,6	19,3
Fonds propres de base de catégorie 1 (Core Tier 1)	15,3	14,5	14,4	13,5	18,3
Prêts non productifs nets de provisions / capital	11,2	14,9	15,8	14,9	13,2
Prêts non productifs / prêts bruts totaux	11,3	14,9	17,3	21,6	18,2
Rendement de l’actif	4,7	3,1	2,5	2,4	2,3
Rendement des fonds propres	32,3	21,4	18	18,7	18,5
Actifs liquides / total de l’actif	26,8	26,5	27,2	26	26
Nigeria					
Fonds propres réglementaires / actifs pondérés en fonction des risques	18,6	17,7	14,8	10,5	15,2
Fonds propres de base de catégorie 1 (Core Tier 1)	15,5	18,1	16,3	8,4	13,5
Prêts non productifs nets de provisions / capital	3,8	5,5	36,2	23,9	0,1
Prêts non productifs / prêts bruts totaux	3	4,9	12,8	14,8	11,7
Rendement de l’actif	2,5	2,5	1,3	2,4	2
Rendement des fonds propres	21,2	19,7	10	23,5	22,7
Actifs liquides / total de l’actif	11,4	18,5	16,2	18,8	22,6

Source : *Rapports par pays du FMI, avril 2019.*

L’adéquation des fonds propres et la liquidité se sont améliorées dans les deux pays. Au Ghana, le taux moyen d’adéquation des fonds propres atteignait 19,3 % du total de l’actif en 2018, l’exigence prudentielle étant de 10 %. Le ratio des actifs liquides par rapport au total des dépôts s’élevait à 91,5 %. Au Nigeria, les banques ont bénéficié d’un lissage sur trois ans des provisions requises pour respecter la norme IFRS 9, ce qui leur a permis d’améliorer leur ratio d’adéquation des fonds propres, qui est passé de 10,5 % en 2017 - juste au-dessus du minimum réglementaire - à 15,2 % en 2018. Les actifs liquides ont augmenté pour atteindre 22,6 % du total de l’actif. Les secteurs bancaires des deux pays dépendent largement des dépôts pour leur financement (66 % du passif pour les banques commerciales ghanéennes au début de 2019, et 57 % pour les banques nigérianes à la fin de 2018), bien que les grandes banques des deux économies se procurent des fonds au moyen d’obligations nationales et internationales.

À plus long terme, les récentes réformes devraient renforcer la stabilité du secteur financier tant au Nigeria qu’au Ghana. Les réformes sont allées au-delà des exigences accrues en matière de fonds propres mentionnées ci-dessus pour s’attaquer aussi aux problèmes de gouvernance. Par exemple, en 2018, la BoG

a introduit de nouvelles directives sur la gouvernance d'entreprise, ainsi qu'une réglementation « d'aptitude et d'honorabilité », qui régit l'attribution des postes de direction dans les banques. C'était une mesure importante car, outre les problèmes économiques structurels, les lacunes dans la gouvernance ont joué un rôle déterminant dans la plupart des faillites de banques au cours de la période 2017-2019. Tant la BoG que la CBN ont fait montre, au cours de la période 2016-2018, d'une capacité et d'une volonté de faire respecter les obligations en matière de gouvernance et les exigences prudentielles, tout en conservant la confiance des déposants. Les deux institutions effectuent régulièrement des tests de résistance pour évaluer la liquidité et la solvabilité des secteurs financiers.

L'utilisation accrue des services financiers mobiles transforme le secteur bancaire au Ghana, mais ce potentiel est sous-exploité au Nigeria. Au Ghana, les applications mobiles constituent le moyen de paiement préféré de la population non bancarisée, qui est mal desservie par le secteur financier traditionnel. Le nombre de comptes mobiles est passé de 3,8 millions en 2012 à 32 millions en 2017, soit un taux de croissance annuel moyen de 42,6 %. Cette tendance s'est traduite par une augmentation de la valeur des opérations mobiles, qui a atteint 33,6 milliards d'EUR en 2018, augmentant de 13,3 % chaque année. Le taux de pénétration de la téléphonie mobile, estimé à 127 %, a contribué à la vitalité de ce segment, mais le facteur le plus important tenait au cadre réglementaire favorable. Par exemple, la mise en place d'un cadre officiel de supervision et de surveillance en 2015 a permis de créer un environnement plus sûr pour les utilisateurs et de renforcer la confiance dans ce type de paiement. Pour sa part, le Nigeria est à la traîne en matière de paiements mobiles : à peine 6 % des adultes disposent d'un compte mobile, contre une moyenne de 21 % en Afrique subsaharienne. Le potentiel de développement de ce segment y est considérable, compte tenu du taux de pénétration relativement élevé de la téléphonie mobile (70 %) et du fait que 35 millions de personnes n'utilisent pas le système bancaire. À ce jour, ce sont principalement les particuliers qui ont recours à la finance mobile. Toutefois, ces technologies pourraient éventuellement améliorer l'accès au financement pour les entreprises également, en particulier les plus petites.

Les secteurs bancaires de la Sierra Leone et du Liberia, bien que plus petits et moins avancés que ceux du Ghana et du Nigeria, sont confrontés à de nombreux défis similaires. Ils sont bien capitalisés et rentables, avec, pour 2018, des ratios d'adéquation des fonds propres de 28 % au Liberia et de 38 % en Sierra Leone et un rendement des fonds propres de 6,4 % et 27,3 % respectivement. Cependant, la qualité des actifs fait peser un risque sur les deux marchés. Le ratio de prêts non productifs était de 13,8 % au Liberia et de 12,7 % en Sierra Leone. Ces prêts sont concentrés dans les banques locales, et en particulier les banques publiques. Nombre d'entre eux découlent de l'exposition à des entreprises d'État et à des sociétés privées liées à des projets d'investissement public. L'incapacité des pouvoirs publics à payer dans les délais et à apurer les arriérés existants constitue donc un risque élevé pour la rentabilité et la stabilité des secteurs bancaires. Au Liberia, par exemple, les arriérés de l'administration représentent 14 % du total des prêts, selon les estimations du FMI. Dans les deux pays, des efforts sont en cours pour améliorer la surveillance et la gestion des risques dans les banques commerciales, notamment la mise en place d'un registre des garanties et d'un cadre de soutien de la liquidité. Toutefois, d'importantes lacunes subsistent, notamment en ce qui concerne une stratégie à long terme relative aux prêts non productifs.

Entreprises privées et PME

Considérations générales

Les micro, petites et moyennes entreprises (MPME) sont au cœur des économies de l'Afrique de l'Ouest. L'importance économique des MPME ne peut être qu'estimée, du fait de l'ampleur du secteur informel et d'autres problèmes de données. Néanmoins, sur la base des données disponibles, il est évident que les petites entreprises représentent la majeure partie des entreprises du secteur privé de la région. Par exemple, au Sénégal, 98 % des entreprises privées sont considérées comme des microentreprises (SME Finance Forum, 2017). Les MPME représentent également l'essentiel de l'activité économique et de l'emploi. C'est le cas non seulement pour les pays à faible revenu, mais aussi pour le géant économique de la région, le Nigeria, comme le montre l'encadré 1.

Les entreprises d’Afrique de l’Ouest sont principalement des entreprises locales axées sur le marché intérieur et la plupart sont détenues par un propriétaire unique. Selon les données les plus récentes des enquêtes sur les entreprises de la Banque mondiale, résumées dans le tableau 3, la plupart des entreprises (80 %) sont enregistrées au niveau national et sont des entreprises individuelles (63 %). La plupart sont actives sur les marchés intérieurs : seuls 9 % d’entre elles exportent plus de 10 % de leur chiffre d’affaires. Les plus grandes sont davantage susceptibles d’être intégrées dans les chaînes de valeur régionales et mondiales : environ 30 % des entreprises de plus de 100 salariés exportent au moins 10 % de leurs ventes. Les entreprises emploient en moyenne 30 personnes, dont plus de 90 % à titre permanent.

Tableau 3 : Caractéristiques des entreprises ouest-africaines (%)

	Toutes	Petites (5-19)	Moyennes (20-99)	Grandes (100+)
Pourcentage d’entreprises ayant un statut juridique d’entreprise individuelle	63,31	73,96	45,01	31,29
Proportion de la propriété privée locale dans une entreprise (%)	80,33	84,79	75,84	59,87
Pourcentage d’entreprises détenues (en tout ou en partie) par des femmes	22,26	20,72	25,03	23,36
Pourcentage d’entreprises dirigées par une femme	13,39	15,54	11,25	4,67
Proportion de femmes dans la main-d’œuvre permanente à temps plein (%)	21,49	23,68	17,72	16,86
Pourcentage d’entreprises qui exportent directement (au moins 10 % des ventes)	8,48	4,91	11,72	24,11
Nombre de travailleurs	29,41	8,83	37,48	178,09

Source : Enquêtes sur les entreprises de la Banque mondiale (années les plus récentes).

Les femmes d’Afrique de l’Ouest sont moins susceptibles de prendre part à des activités d’entrepreneuriat que les hommes, et sont sous-représentées dans la main-d’œuvre des MPME. En moyenne, 20 % des entreprises couvertes par les enquêtes sur les entreprises de la Banque mondiale ont une participation féminine à leur propriété. Toutefois, ce chiffre varie considérablement d’un pays à l’autre. Par exemple, au Liberia, près de 40 % des entreprises considérées sont détenues par une femme. En outre, la plupart des salariés des entreprises officiellement enregistrées couvertes par les enquêtes de la Banque mondiale sont des hommes. Les femmes ont des taux de participation légèrement plus élevés dans les petites entreprises, tant au niveau de la direction qu’à celui de la main-d’œuvre, mais même dans les petites entreprises, elles représentent moins d’un quart du personnel à temps plein et seulement environ un sixième du personnel dirigeant. D’après les données relatives au Nigeria (encadré 1), il semble probable que leur contribution économique soit sous-estimée par ces données, car, au Nigeria du moins, les femmes sont concentrées dans le secteur informel et les microentreprises, qui n’apparaissent pas dans les enquêtes sur les entreprises de la Banque mondiale.

Plusieurs difficultés empêchent les entreprises privées d’Afrique de l’Ouest de réaliser leur plein potentiel. D’après les enquêtes sur les entreprises menées par la Banque mondiale pendant plusieurs années, l’accès au financement était la contrainte la plus souvent citée dans plus de la moitié des pays d’Afrique de l’Ouest, devant l’instabilité politique (la plus grande préoccupation des entreprises au Mali et en Guinée) et les pratiques du secteur informel (principal problème au Cap-Vert et au Niger). Bien que le problème de l’accès à l’électricité ne soit le plus souvent cité qu’en Guinée-Bissau, une part importante des entreprises y ont été confrontées dans presque tous les pays. Il existe des variations importantes entre les pays. Par exemple, alors que près de 50 % des entreprises ghanéennes désignaient l’accès au financement comme leur principal obstacle, ce n’était le cas que pour 7 % des entreprises en Guinée. De plus, si 39 % des entreprises guinéennes considéraient l’instabilité politique comme leur principal problème, dans 12 pays

de la région, moins de 10 % des entreprises en faisaient mention en tant que problème principal, voire moins de 1 % dans de nombreux cas.

Accès au financement

L'accès au financement représente une contrainte pour les entreprises ouest-africaines. Bien que la plupart des entreprises disposent d'un compte en banque, peu d'entre elles ont eu accès à des prêts bancaires. Comme dans le reste de l'Afrique subsaharienne, les entreprises éprouvent des difficultés à obtenir des prêts auprès des banques. Selon les enquêtes sur les entreprises de la Banque mondiale, plus de la moitié des entreprises ouest-africaines perçoivent l'accès au financement comme une contrainte majeure. Le problème est plus aigu dans les pays de l'UEMOA, où 57 % des entreprises sont préoccupées par la question du financement, contre 42 % des entreprises des autres pays d'Afrique de l'Ouest. Dans 12 des 16 pays d'Afrique de l'Ouest, la difficulté d'accès au financement est plus susceptible d'être mentionnée comme une préoccupation par les petites entreprises - celles qui emploient de 5 à 10 personnes - que par les grandes. L'écart le plus important entre les grandes et les petites entreprises est observé au Nigeria, avec seulement 7 % des grandes entreprises, mais 34 % des petites entreprises qui citent l'accès au financement comme une contrainte majeure.

Bien que la plupart des entreprises soient bancarisées, elles sont relativement peu nombreuses à avoir eu accès à des prêts formels, et encore moins à recourir au financement formel pour investir. En moyenne, 88 % des petites et moyennes entreprises (jusqu'à 99 employés) possèdent un compte en banque, mais seulement 21 % des entreprises sondées ont eu accès à un prêt bancaire. Lorsqu'elles parviennent à obtenir un prêt, elles utilisent généralement les fonds pour répondre à des besoins à court terme plutôt que d'investir dans des actifs à long terme : 25 % des petites et moyennes entreprises ouest-africaines se tournent vers les banques pour financer leurs besoins en fonds de roulement, mais 18 % seulement empruntent pour soutenir des investissements. Il s'ensuit que près de 80 % des entreprises comptent sur leurs ressources propres et leurs bénéfices non distribués comme capitaux d'investissement.

L'un des facteurs expliquant le faible volume de prêts aux entreprises tient à ce que les banques de la région considèrent les PME en particulier comme présentant un risque élevé et exigent par conséquent des niveaux de garantie importants. Le montant des garanties demandées dans la région représente, en moyenne, le double de la valeur du prêt, une situation pouvant être plus compliquée pour les petites entreprises. Au Nigeria, par exemple, les données résumées dans l'encadré 2 donnent à penser que les exigences de garantie élevées constituent une contrainte majeure pour les entreprises: non seulement elles sont un motif courant de rejet des demandes de prêt, mais elles peuvent aussi limiter, d'emblée, le recours au financement.

Parmi les autres problèmes au niveau de l'offre, il faut citer les fortes incitations pour les banques à investir dans des actifs publics sûrs et le manque d'infrastructures complémentaires du secteur financier. Les titres d'État offrent des taux de rendement plus élevés que les prêts au secteur privé, en particulier aux petites entreprises. Par exemple, en Sierra Leone, les prêts représentent moins de 30 % du total des dépôts, la majorité des actifs étant plutôt investis dans des bons du Trésor, qui sont à haut rendement et perçus comme ne comportant aucun risque. De surcroît, en l'absence d'agences d'évaluation du crédit, il est difficile pour les banques d'évaluer le risque de leurs clients : la majorité des pays d'Afrique de l'Ouest ont déclaré une couverture de ces agences inférieure à 3 % de la population adulte. Même au Ghana et au Nigeria, des dossiers financiers publics ne sont recueillis que pour respectivement 22 % et 11 % des adultes.

Il existe aussi des contraintes au niveau de la demande qui entravent l'accès des PME au financement. L'omniprésence des activités informelles parmi les petites et moyennes entreprises en fait partie. Les *Perspectives économiques en Afrique 2018* de la Banque africaine de développement estiment à plus de 1,5 million le nombre d'entreprises informelles dans les principales capitales économiques de la région de l'UEMOA. Selon les enquêtes sur les entreprises de la Banque mondiale, près d'un quart des petites entreprises n'étaient pas officiellement enregistrées lorsqu'elles ont commencé leurs activités. L'absence de comptes officiels et vérifiés nuit à la compétitivité et à l'accès aux marchés financiers : seuls 41 % des entreprises de la région font examiner leurs états financiers par des vérificateurs externes.

Encadré 2 : Le financement des MPME au Nigeria⁶

Les micro, petites et moyennes entreprises (MPME) forment l'épine dorsale de l'économie nigérienne. D'après de récentes enquêtes auprès des ménages et des entreprises, conçues pour prendre en compte les entreprises formelles et informelles, le Bureau nigérien des statistiques (NBS) et l'Agence pour le développement des petites et moyennes entreprises du Nigeria (SMEDAN) (2018) ont estimé à plus de 41 millions le nombre d'entreprises employant au maximum 199 personnes au Nigeria, dont le chiffre d'affaires équivaut à près de 50 % du PIB. Ces MPME représentent près de 60 millions d'emplois, soit 86 % de la main-d'œuvre nationale. Dans leur immense majorité (99,8 %), elles comptent moins de 10 salariés, bien que 5 % des emplois soient concentrés dans les PME de plus grande taille.

Les hommes sont majoritaires parmi les propriétaires et la main-d'œuvre des PME du secteur formel, tandis que près de la moitié des entreprises et microentreprises du secteur informel sont détenues par des femmes. Selon les données du NBS (NBS et SMEDAN, 2018), 78 % des MPME officiellement enregistrées en tant qu'entreprises détenues par un propriétaire unique appartiennent à des hommes, et 57 % des salariés sont des hommes. Quelque 49 % des propriétaires d'entreprises informelles et de microentreprises individuelles sont des femmes. La plupart des microentreprises n'ont pas de salariés (la taille moyenne est de 1,37 personne, y compris le propriétaire), mais 78 % des salariés sont des hommes.

Les MPME nigériennes ont souvent du mal à accéder au financement. Une enquête menée par la Société financière internationale (IFC) et la CBN a révélé que 31 % seulement des MPME au Nigeria ont déjà obtenu un prêt d'une institution financière, la majeure partie du financement provenant des banques commerciales, suivies par les institutions de microfinance (CBN et IFC, 2017). Selon les données de la dernière enquête sur les entreprises de la Banque mondiale (2014), seulement 11 % des entreprises ont une ligne de crédit en cours, un chiffre bien inférieur à la moyenne pour l'Afrique subsaharienne (22 %). Les sources de financement les plus courantes pour les MPME sont l'épargne personnelle et les bénéfices réinvestis. Les plus petites entreprises ont encore moins de chances d'accéder à un crédit formel. Selon l'enquête de l'IFC et de la CBN (ibid.), 21 % d'entre elles seulement ont emprunté auprès d'une institution financière officielle, contre 51 % des entreprises de taille moyenne.

Un certain nombre de contraintes empêchent les MPME de demander et d'obtenir des crédits. L'étude de la CBN et de l'IFC (ibid.) a constaté que peu de MPME sollicitent un crédit, même si 87 % des demandes de prêt qu'elles soumettent sont acceptées. Il semble que l'absence de garanties puisse constituer une contrainte particulièrement importante : 69 % des entreprises n'ayant pas demandé de crédit ont déclaré ne l'avoir pas fait faute de garanties à offrir, tandis que 48 % de celles dont les demandes ont été rejetées ont cité le manque de garanties comme motif principal. Les données de l'enquête de la Banque mondiale sur les entreprises montrent que les entreprises nigériennes doivent apporter en moyenne une garantie représentant 228 % de la valeur du prêt sollicité. Mais d'autres contraintes jouent également un rôle. Les données du NBS et de la SMEDAN (NBS et SMEDAN, 2018) ont révélé que 76 % des microentreprises et 65 % des PME n'ont pas de plan d'affaires, tandis que 98 % des MPME ne sont pas enregistrées. De plus, dans la plupart des cas, il n'existe pas d'informations complètes sur les antécédents des entreprises en matière de crédit. Cela s'explique en partie par le très petit nombre d'entreprises qui ont eu accès au crédit formel, en partie par la date relativement récente de la création des trois agences d'évaluation du crédit (2009) et en partie par le fait qu'environ 85 % des entreprises n'ont pas connaissance du système d'information en matière de crédit (IFC et NBS, 2018).

Le risque de défaillance perçu comme élevé, par rapport à l'investissement dans des titres d'État, dissuade également les institutions financières de prêter aux MPME. Après la récession de 2016, les emprunts d'État ont entraîné une hausse spectaculaire des taux des bons du Trésor, qui ont atteint un pic de 18 % en 2017. Ces taux ont plus récemment baissé pour s'établir à un peu moins de 13 % sur le marché primaire, avec des rendements plus élevés pour les obligations d'État à plus long terme. La marge entre ce taux et celui auquel les banques peuvent prêter aux MPME est faible, par rapport aux pertes redoutées et aux coûts administratifs des prêts aux petites entreprises sur le marché nigérien. Lorsque les banques nigériennes prêtent au secteur privé, elles ont tendance à réduire les risques en adoptant un modèle d'entreprise fondé sur la chaîne de valeur : elles traitent avec des entreprises déjà établies qui ont de bons antécédents.

Par conséquent, les MPME ne reçoivent qu'une part limitée du crédit total et doivent emprunter à des taux élevés et à court terme. Au cours du premier trimestre 2019, les secteurs de l'agriculture et du commerce, où opèrent les MPME, n'ont obtenu respectivement que 4,2 % et 7 % du crédit total (NBS, 2019). Le secteur du pétrole et du gaz en a reçu 23 %, l'industrie manufacturière 15 % et le secteur public 9 %. Les MPME dont les demandes de prêts passant par des banques de dépôt sont acceptées obtiennent souvent ces fonds à des conditions défavorables et à court terme. Une étude réalisée en 2016 par l'organisation Enhancing Financial Innovation and Access (EFInA) a révélé que le montant moyen des prêts accordés par les banques de dépôt aux MPME était légèrement supérieur à 16 000 USD (EFInA, 2018).

⁶ Cet encadré est cosigné par le professeur Joseph Nnanna, économiste en chef de la Banque de développement du Nigeria.

Le taux d'intérêt moyen offert aux MPME présentant le moins de risques était de 20 %, alors que l'échéance moyenne des prêts n'était que de 12 mois.

Les dernières années ont vu des améliorations importantes de l'environnement opérationnel, qui pourraient commencer à faciliter l'accès des MPME au financement. Le recours aux agences d'évaluation du crédit a été limité du fait de l'absence d'un identifiant unique pour les emprunteurs. Le système de numéro de vérification bancaire (BVN) a été introduit en 2014 et l'inscription des résidents nigériens ayant des comptes existants s'est achevée en octobre 2018. Cela devrait permettre aux agences d'évaluation du crédit de fournir plus facilement des renseignements sur les antécédents en matière de crédit des particuliers propriétaires des plus petites entreprises, bien que tous ne possèdent pas un compte en banque. En outre, afin d'améliorer l'accès au financement des MPME, la CBN, en collaboration avec l'IFC, a mis en place un registre national des garanties. Les petites entreprises sont ainsi en mesure de mettre en gage des biens mobiliers pour garantir leurs prêts. Enfin, l'État, avec l'appui d'institutions financières internationales, dont la Banque européenne d'investissement, a créé la Banque de développement du Nigeria (DBN). La DBN fournit des financements de gros aux banques commerciales qui prêtent aux MPME et aux institutions de microfinance. Au cours de sa première année complète d'activité, la DBN a déboursé plus de 30 milliards de NGN (90 millions d'USD) par l'intermédiaire de 14 institutions financières participantes à plus de 35 000 emprunteurs finals dans le segment des MPME. La DBN propose aussi un partage partiel des risques (garanties de crédit) aux institutions financières qui accordent des crédits aux MPME.

L'émergence du secteur des technologies financières est susceptible de transformer l'accès au financement pour les MPME nigériennes. Ces technologies ont déjà eu une incidence sur l'économie nigérienne dans les domaines des paiements et des services bancaires mobiles, des activités de prêt et de la gestion ou des connaissances de base en matière financière. Une étude de 2018 (EFInA, 2018) a relevé que 3,4 % des adultes nigériens (3,3 millions de personnes) possédaient un compte d'argent mobile, soit une augmentation de 1,8 point de pourcentage depuis 2016. L'utilisation la plus courante de l'argent mobile avait trait aux envois de fonds (57 % des utilisateurs), mais il sert aussi à payer des factures et à acheter des crédits d'appel, entre autres choses. Cependant, le secteur est confronté à plusieurs contraintes dans l'extension de ses services aux MPME. La réglementation de la Banque centrale empêche actuellement les institutions de financement du développement de s'associer avec des sociétés de technologies financières.

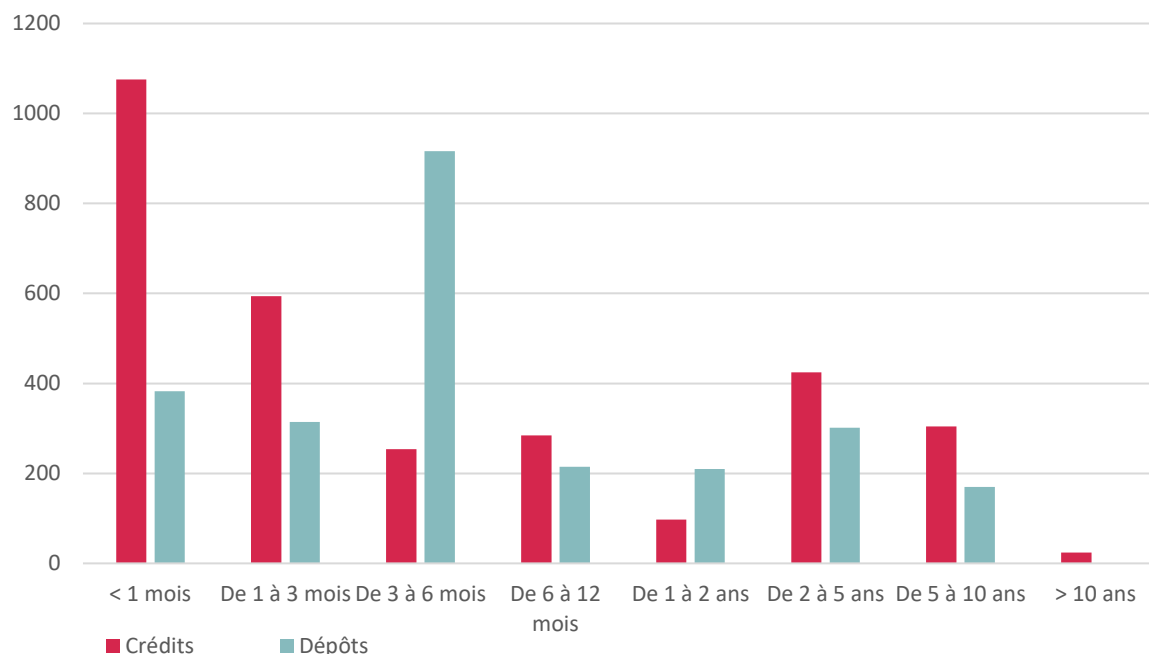
Coup d'œil sur les activités de banque et de microfinance au Sénégal

Les banques financent l'expansion de leur crédit principalement par les dépôts. Le Sénégal compte 29 banques qui gèrent 80 % du total des actifs financiers du pays, soit 11,2 milliards d'EUR ou 56 % du PIB en 2018. Les banques sénégalaises sont majoritairement détenues par des investisseurs étrangers ou des entités bancaires domiciliées à l'étranger : les investisseurs étrangers détiennent 65 % du capital total, soit un pourcentage bien supérieur à la moyenne dans l'UEMOA (61 %). Les deux plus grandes banques du pays, la CBAO-Groupe Attijariwafa et la Société Générale de Banques au Sénégal, figurent parmi les dix plus grandes banques de l'UEMOA, classées par taille de bilan. Le Sénégal affiche le troisième taux de pénétration du crédit de l'UEMOA, avec un crédit au secteur privé qui représente 34 % du PIB, contre 29 % en moyenne dans l'UEMOA en 2018. La croissance annuelle du crédit s'est accélérée pour atteindre 14,8 % en 2017, contre 9,9 % l'année précédente, mais elle devrait être retombée à 3,2 % en 2018, les banques ayant mis de côté des capitaux pour se conformer à Bâle II et Bâle III et au passage à l'IFRS 9.

Les dépôts ne permettent pas de financer l'expansion du crédit à très court terme et à long terme. Les services, le transport et les communications représentent 46 % du portefeuille de prêts, suivis par le commerce de détail et de gros et par le secteur industriel. La croissance du crédit à l'économie devrait s'accélérer pour atteindre 7,7 % en glissement annuel en 2019 et 13,5 % en 2020. Les banques financent l'expansion de leur crédit au moyen de leur base de dépôts nationaux, ce qui dénote de faibles contraintes de liquidité. Les crédits s'établissaient à 91 % des dépôts en 2018, soit un niveau inchangé par rapport à l'année précédente et supérieur à la moyenne de l'UEMOA (89 %). Pourtant, les dépôts ne suffisent pas à financer la croissance des crédits à très court terme, jusqu'à trois mois, ou à des échéances comprises entre deux et dix ans (figure 8). Le taux de base bancaire appliqué par les différentes banques commerciales varie de 6,5 % à 18 % et le taux de prêt maximal se situe entre 11 % et 22 %, ce qui n'est pas très différent des

moyennes régionales. Plus précisément, le taux de base dans l’UEMOA varie de 5 % à 18 % et le taux maximal se situe entre 10 % et 22 %.

Figure 8 : Structure des échéances des crédits et des dépôts, Sénégal (en milliards de FCFA)



Source : calculs des auteurs et BCEAO.

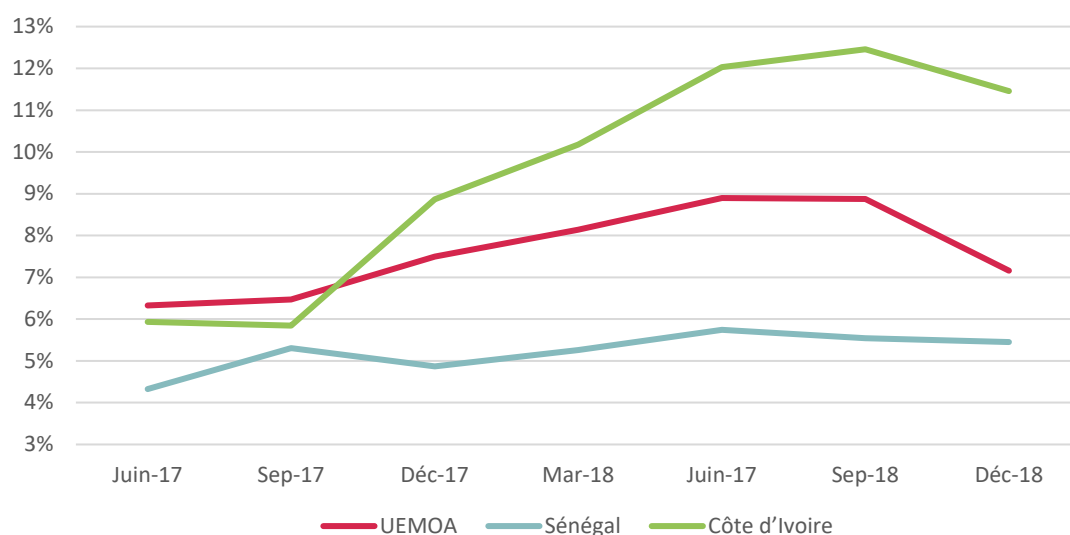
Les banques sont bien capitalisées et rentables avec des ratios de prêts non productifs en baisse. Les banques du Sénégal affichent une rentabilité élevée et résistante, avec un rendement des fonds propres de 15,4 % en 2018, contre 16 % l’année précédente. La rentabilité des banques sénégalaises est proche de celle de la région UEMOA, où le rendement moyen des fonds propres s’établissait à 14 % en 2018. La qualité du portefeuille de prêts s’est améliorée en 2018 par rapport à l’année précédente et les prêts non productifs ont chuté à 13,1 % du total des prêts en 2018, contre 15,1 % l’année précédente. La part de ces prêts est plus élevée pour les banques sénégalaises que pour l’ensemble de l’UEMOA (12,7 % du total des prêts en 2018). Les provisions suffisaient à couvrir 67,3 % des prêts non productifs en 2018, contre 62,8 % l’année précédente, un taux supérieur à la moyenne de l’UEMOA (63,2 % en 2018). Une nouvelle définition des prêts non productifs est en cours d’introduction dans le nouveau plan comptable adapté à la norme IFRS 9, ce qui devrait se traduire par une baisse du ratio des prêts non productifs par rapport au total des prêts. La part des prêts non productifs est élevée car les banques de l’UEMOA ont été empêchées de les annuler. Les banques sont bien capitalisées avec des fonds propres représentant 12,3 % des actifs pondérés en fonction des risques en 2018 (14,2 % l’année précédente), ce qui reste au-dessus de la norme réglementaire de 8,6 % et de la moyenne de l’UEMOA de 10,9 % en 2018. Le Sénégal procède à l’introduction progressive de Bâle II et III, avec un objectif de conformité totale sur une période de cinq ans à partir de 2018.

Le Sénégal possède le plus grand secteur de la microfinance dans la zone UEMOA. À la fin 2018, le pays comptait 303 institutions de microfinance (IMF) ou systèmes financiers décentralisés (SFD) et 898 points de service. Neuf des institutions de microfinance sont des sociétés anonymes. La plupart des points de service se trouvent dans la capitale, Dakar (30 % des points de service), à Thiès (16 %), à Louga (9 %) et à Saint-Louis (9 %). Au troisième trimestre 2018, plus de 75 % des entités membres des SFD du pays étaient regroupées dans trois d’entre eux, à savoir la FCCMS (Fédération des caisses du crédit mutuel du Sénégal), Microcred et le Pamecas (Partenariat pour la mobilisation de l’épargne et du crédit au Sénégal), qui contrôlaient 77 % de l’encours total des dépôts, 60 % de l’encours des crédits et 57 % des capitaux propres des SFD.

La pénétration du secteur de la microfinance est en progression. Du point de vue de la pénétration sectorielle, le ratio entre le nombre de comptes ouverts auprès des SFD et la population totale était de 19,4 à la fin de 2018. Abstraction faite des comptes en double et des comptes inactifs, le taux d'accès ajusté était de 15,8 % de la population âgée de plus de 18 ans au cours de l'année 2018, contre 15,5 % au troisième trimestre 2018 et 15,1 % un an plus tôt. Les dépôts auprès des SFD représentaient 335 milliards de FCFA, dont 85 % provenaient de personnes physiques (le reste correspondant aux dépôts des personnes morales). Ce montant, équivalant à 3,2 % du PIB ou à 8,4 % des dépôts bancaires en 2018, était constitué de dépôts à vue (1,4 % du PIB) et de dépôts à terme (0,7 % du PIB).

Le crédit accordé par la microfinance est en augmentation, mais il en va de même des prêts non productifs. L'encours du crédit s'établissait à 439 milliards de FCFA, soit 4,2 % du PIB en 2018, contre 3,9 % l'année précédente. Le crédit accordé à des hommes représente 50 % du crédit total des SFD, contre 34 % pour les femmes et 16 % pour les personnes morales, faisant apparaître des disparités importantes entre les sexes dans l'accès au financement. Le crédit accordé par les SFD représentait 11,6 % du total du crédit à l'économie en 2018, contre 11 % l'année précédente, et se composait essentiellement de prêts à moyen terme (43 % des crédits des IMF) et à court terme (34 %). Les prêts à long terme représentaient 24 % des crédits des IMF. Le ratio crédits/dépôts accuse une tendance à la baisse et diminue par rapport à l'ensemble de l'UEMOA et à la Côte d'Ivoire - qui se situe sur le même pied que le Sénégal au sein l'UEMOA -, où ce ratio augmente dans le temps. La qualité du portefeuille de prêts se détériore légèrement, les prêts non productifs représentant 5,1 % du total des prêts en 2018, contre 4,9 % en 2017, largement au-dessus du seuil réglementaire (3 %). Pourtant, la dégradation de la qualité des prêts des SFD n'est pas aussi prononcée que celle enregistrée dans l'UEMOA en général et en Côte d'Ivoire, deuxième marché de l'UEMOA pour les SFD (figure 9). Dans l'UEMOA, les prêts non productifs des SFD représentaient 9 % du total des prêts des SFD au troisième trimestre 2018, et 12,5 % en Côte d'Ivoire. Environ 4,3 % des prêts accordés aux femmes étaient non productifs au troisième trimestre 2018 (5,4 % l'année précédente), tandis que la part des prêts non productifs parmi ceux accordés aux hommes s'élevait à 5,4 %, contre 5,2 % l'année précédente. La qualité du portefeuille de prêts des SFD est particulièrement décevante, pour ce qui est du crédit aux personnes morales : 7 % des prêts des SFD aux personnes morales étaient non productifs au troisième trimestre 2018, contre 6 % l'année précédente. La majorité des prêts non productifs est imputable au manque de formation financière des acteurs de la microfinance plutôt qu'à une mauvaise gestion des risques de crédit.

Figure 9 : Prêts non productifs des institutions de microfinance (% du total des prêts)



Source : calculs des auteurs et BCEAO.

Le gouvernement soutient fermement le secteur de la microfinance. Le ministère de la microfinance et de l'économie solidaire et sociale a été créé en 2017 afin de promouvoir l'inclusion financière dans le pays. Son

budget pour l'exercice 2019 s'élevait à 11,5 milliards de FCFA contre 2,8 milliards de FCFA en 2018. Le gouvernement a décidé, en 2005, de créer un Fonds d'impulsion de la microfinance (FIMF), dont la mission est de permettre aux SFD d'offrir des produits et services financiers et non financiers adaptés aux besoins des membres ou des clients, afin d'améliorer leur accès au financement, leurs conditions de vie et leur autonomisation économique. Le FIMF dispose d'une enveloppe de 150 millions de FCFA à distribuer au cours de la période 2015-2020 aux SFD qui remplissent les conditions fixées.

Conclusions

Les banques ouest-africaines sont confrontées à des perspectives macroéconomiques difficiles et incertaines. Dans ce contexte, la croissance du PIB réel de l'Afrique de l'Ouest devrait ralentir à 3,1 % en 2020, contre 3,8 % en 2019, et s'établir à 3,9 % en moyenne sur la période 2020-2024. Ce ralentissement s'explique en grande partie par l'atonie de la croissance au Nigeria, qui représente les deux tiers du PIB de la région. Sur fond d'affaiblissement de l'activité économique mondiale et d'incertitude croissante, les risques à la baisse qui pèsent sur les perspectives économiques de l'Afrique de l'Ouest sont notamment le protectionnisme commercial, l'augmentation possible des primes de risque et le risque politique. Le Nigeria a fermé ses frontières terrestres en août 2019, invoquant la nécessité d'endiguer les flux de marchandises de contrebande. Les économies d'Afrique de l'Ouest exposées au commerce bilatéral avec le Nigeria s'en ressentent, tandis que l'inflation s'accélère au Nigeria. Une augmentation généralisée des primes de risque pour les marchés frontières pourrait entraîner une inversion des flux de portefeuille vers la région. Le risque politique et le risque de dérapage budgétaire sont élevés, notamment à l'approche des élections au Burkina Faso, au Ghana, en Côte d'Ivoire et au Togo en 2020. Les autres sources de risque sont les catastrophes naturelles, une épidémie d'Ebola et la sécurité nationale et régionale.

Le secteur bancaire de l'UEMOA ne devrait pas pour autant perdre sa résilience. Les conditions monétaires accommodantes ont appuyé la croissance du crédit en 2018, tandis que la rentabilité du secteur bancaire est restée forte. L'introduction des principes comptables IFRS 9 en 2018 a entraîné une diminution des prêts non productifs et une augmentation de la couverture des provisions. Parallèlement, le secteur bancaire de l'UEMOA est resté bien capitalisé avec un ratio de solvabilité supérieur à la norme réglementaire de 8,6 % en 2018, tandis que sa rentabilité est demeurée élevée.

La stabilité et la solidité des secteurs bancaires au Nigeria, au Ghana, en Sierra Leone et au Liberia semblent s'améliorer à la suite d'une consolidation majeure au Ghana et de réformes sur tous les marchés. La Bank of Ghana a procédé à un grand nettoyage du secteur bancaire ghanéen en 2018, qui s'est soldé par une réduction du nombre de banques de près d'un tiers. Toutes les banques commerciales restantes sont désormais considérées comme suffisamment capitalisées. Les réformes réglementaires sur plusieurs marchés, notamment au Ghana, et l'application de l'IFRS 9 devraient à l'avenir renforcer les secteurs concernés.

Toutefois, l'infrastructure et le cadre du secteur financier doivent encore être renforcés pour améliorer l'accès au financement des entreprises du secteur privé et l'inclusion financière des particuliers. Ce n'est que plus vrai dans le cas des micro, petites et moyennes entreprises (MPME), qui sont au cœur des économies de l'Afrique de l'Ouest. De nombreuses entreprises ont du mal à accéder au crédit bancaire ou renoncent à demander un prêt, à cause des taux d'intérêt et des exigences de fonds propres élevés. Les banques considèrent que les prêts aux PME sont risqués et consacrent une part importante de leurs investissements aux actifs publics. Les nouvelles technologies offrent des possibilités d'élargir l'accès au financement et de promouvoir l'inclusion financière, mais elles nécessitent un cadre réglementaire approprié.

Bibliographie

Agence française de développement (2019), « Ghana : quels défis économiques ? », *Macroéconomie & Développement*, n° 27, disponible [en ligne] à l'adresse : <https://www.afd.fr/fr/ressources/ghana-quels-defis-economiques> [consulté le 27 novembre 2019].

Bank of Ghana (2019), *Banking Sector Report*, disponible [en ligne] à l'adresse : <https://www.bog.gov.gh/wp-content/uploads/2019/08/Banking-Sector-Report-March-2019-1.pdf> [consulté le 27 novembre 2019].

Bank of Ghana (2019), *Monthly Statistical Bulletin*, disponible [en ligne] à l'adresse : https://www.bog.gov.gh/wp-content/uploads/2019/07/Statistical_Bulletin_April_2019.pdf [consulté le 27 novembre 2019].

Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (2019), *Bilans et comptes de résultats des banques et établissements financiers de l'UMOA - 2017*, disponible [en ligne] à l'adresse : <https://www.bceao.int/sites/default/files/2019-01/Bilans%20et%20comptes%20de%20r%C3%A9sultats%20des%20banques%20et%20%C3%A9tablissements%20financiers%20de%20l'UMOA%20-%202017.pdf> [consulté le 27 novembre 2019].

Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (2019), *Rapport annuel de la BCEAO 2018*, disponible [en ligne] à l'adresse : <https://www.bceao.int/sites/default/files/2019-07/Rapport%20annuel%202018.pdf> [consulté le 27 novembre 2019].

Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (2019), *Situation de la microfinance à fin décembre 2018*, disponible [en ligne] à l'adresse : <https://www.bceao.int/fr/publications/situation-de-la-microfinance-fin-decembre-2018> [consulté le 27 novembre 2019].

Banque centrale du Nigeria (2018), *Annual Report*, disponible [en ligne] à l'adresse : <https://www.cbn.gov.ng/Out/2019/RSD/2018%20AR%20KAMA1.pdf> [consulté le 27 novembre 2019].

Banque centrale du Nigeria (CBN) et Société financière internationale (IFC) (2019), *The Credit Crunch : How the use of movable collateral and credit reporting can help finance inclusive economic growth in Nigeria*, disponible [en ligne] à l'adresse : https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/0c620b40-37ab-4edc-93d9-8255378be2c4/Nigeria+Financial+Literacy+Baseline+Survey+28+2+17_Single+Pages.pdf?MOD=AJPERES&CVID=IGI8d.t [consulté le 27 novembre 2019].

Bank of Ghana (2018), *Annual Report*, disponible [en ligne] à l'adresse : <https://www.bog.gov.gh/publications/annual-report/> [consulté le 27 novembre 2019].

Commission bancaire de l'Union monétaire ouest-africaine (2019), *Rapport annuel de la Commission bancaire – 2018*, disponible [en ligne] à l'adresse : <https://www.bceao.int/fr/publications/rapport-annuel-de-la-commission-bancaire-2018> [consulté le 27 novembre 2019].

Enhancing Financial Innovation and Access (EFInA) (2019), disponible [en ligne] à l'adresse : https://www.efina.org.ng/wp-content/uploads/2019/01/A2F-2018-Key-Findings-11_01_19.pdf [consulté le 27 novembre 2019].

Ernst and Young (2019), *Recommendation on MSME Reclassification Report*, document établi à la demande du ministère fédéral de l'industrie, du commerce et des investissements.

Fonds monétaire international (2019), *Perspectives économiques régionales – Afrique subsaharienne : Reprise dans un contexte de grande incertitude*, disponible [en ligne] à l'adresse :

<https://www.imf.org/fr/Publications/REO/SSA/Issues/2019/04/01/sreo0419> [consulté le 27 novembre 2019].

Fonds monétaire international (2019), *Perspectives économiques régionales - Afrique subsaharienne : Faire face à l'incertitude*, disponible [en ligne] à l'adresse : <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/REO/AFR/2019/October/French/sreo1019.ashx> [consulté le 27 novembre 2019].

Fonds monétaire international (2019), *Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) : Rapport sur les politiques communes des États membres*, disponible [en ligne] à l'adresse : <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/CR/2019/French/1WAUFA2019001.ashx> [consulté le 27 novembre 2019].

Fonds monétaire international (2019), « Ghana », *Rapport par pays du FMI*, n° 19/97.

Fonds monétaire international (2019), « Nigeria », *Rapport par pays du FMI*, n° 19/92.

Fonds monétaire international (2019), « Sénégal », *Rapport par pays du FMI*, n° 19/27.

National Bureau of Statistics (NBS) (2019), *Selected Banking Sector Data : Q1 2019*, disponible [en ligne] à l'adresse : <https://nigerianstat.gov.ng/elibrary> [consulté le 27 novembre 2019].

National Bureau of Statistics (NBS) et Small and Medium Enterprises Development Agency of Nigeria (SMEDAN) (2018), *National Survey of Micro, Small & Medium Enterprises (MSMEs) 2017*, disponible [en ligne] à l'adresse : <https://nigerianstat.gov.ng/elibrary> [consulté le 27 novembre 2019].

Le secteur bancaire en Afrique centrale : tendances et développements récents

Jad Benhamdane¹,
Said Hidane¹,
Jean-Philippe Stijns²

¹ Économiste, BMCE Bank of Africa/Institute of Africa

² Économiste principal, Banque européenne d'investissement

Synthèse

Une accélération notable de l'activité économique caractérise la zone CEMAC (Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale). La croissance reste néanmoins inférieure à la moyenne des dernières années et devrait être renforcée pour améliorer significativement les conditions de vie de la majorité de la population. Les programmes du FMI signés avec la plupart des pays de la zone portent leurs fruits, mais l'amélioration de la situation budgétaire se fait sur fond de multiplication des risques externes qui mettent en gage un scénario d'accélération progressive de la croissance.

L'activité bilancielle du secteur bancaire dans la CEMAC s'est sensiblement améliorée à la faveur de la reprise économique. En revanche, la qualité du portefeuille des crédits dans la zone appelle à la vigilance. La liquidité du système bancaire a continué de se renforcer et la rentabilité bancaire a connu une évolution favorable. La situation prudentielle du secteur s'est légèrement améliorée grâce aux efforts de capitalisation déployés par les banques. Autant l'arsenal réglementaire et prudentiel continue de subir des évolutions et adaptations constantes, autant le secteur bancaire continue d'être prédominant dans l'activité financière de l'ensemble des pays de la CEMAC.

Les entreprises font moins appel aux services bancaires dans les pays de la CEMAC que dans le reste de l'Afrique. Des efforts sont attendus pour renforcer l'infrastructure bancaire dans la zone, ce qui se traduira par une facilité d'accès des PME au financement des entreprises. En revanche, l'inclusion financière connaît une progression très importante dans les pays de la CEMAC grâce notamment à l'avènement de la banque mobile, même s'il subsiste une marge de progrès significative.

En République démocratique du Congo (RDC), la situation politique est en voie de normalisation et la croissance se rétablit. Les intentions déclarées par les autorités ont eu pour effet de relancer les relations diplomatiques entre la RDC et ses partenaires en matière de développement. Si l'activité bancaire évolue favorablement, la qualité des actifs, quant à elle, appelle à la prudence. La bancarisation a encore de grands progrès à faire pour contribuer à la diversification économique du pays et rendre la croissance plus inclusive. Une série de réformes réglementaires pourrait engendrer de profonds changements dans le secteur.

Aperçu macroéconomique de la CEMAC

Structure de l'économie

Ce chapitre se concentre en priorité sur la zone économique et monétaire de la CEMAC, et non sur la région plus étendue de l'Afrique centrale³. L'acronyme « CEMAC » désigne la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale. Le traité instituant la CEMAC a été signé en 1994 à N'Djamena, au Tchad. Le siège officiel de la CEMAC se trouve à Bangui, en République centrafricaine. Depuis le 24 mars 2019, la CEMAC est présidée par Paul Biya, président du Cameroun. La CEMAC compte six États membres : Cameroun, Congo, Gabon, Guinée équatoriale, République centrafricaine et Tchad. Ses États membres partagent une monnaie commune, le franc de la coopération financière d'Afrique centrale, représenté par le sigle XAF. Ces pays ont également en commun une banque centrale et une autorité de réglementation bancaire, la Banque des États de l'Afrique Centrale (BEAC). La monnaie commune de la zone a une parité fixe avec l'euro au taux de 1 EUR est égal à 655,957 XAF.

Tableau 1 : Taille et niveau de développement économique dans la CEMAC

Indicateur / Pays (année = 2018)	Cameroun	Congo	Gabon	Guinée équatoriale	République centrafricaine	Tchad	CEMAC	Afrique subsaharienne	Afrique
Population (millions)	24,9	4,5	2,1	1,3	5,1	12,5	49,7	1 078,3	1 236,6
PIB (millions d'USD, prix courants)	38 502	11 264	17 017	13 317	2 380	11 303	93 783	1 699 462	6 764 685
Indice de développement humain*	151	137	110	141	188	186	s.o.	s.o.	s.o.
PIB par habitant (en USD courants)	1 527	2 148	8 030	10 174	510	730	1 887	1 646	5 470
PIB par habitant (en USD - PPP)	3 771	5 652	17 912	23 473	872	1 965	4 389	4 112	s.o.

Source : Banque mondiale (2019a), Banque africaine de développement (2019), PNUD (2018), calculs des auteurs.
Remarque : * rang en 2017, sur 189 pays.

La zone de la CEMAC est aussi imposante qu'elle est hétérogène au niveau démographique et économique (tableau 1). Globalement, elle représente une économie de près de 50 millions d'habitants et 94 milliards d'USD. En termes de proportions, la CEMAC représente 4,0 % de la population africaine et 1,4 % du PIB du continent. Cependant, les moyennes calculées pour la zone masquent souvent la grande diversité de ses économies. Le niveau de développement économique et social varie grandement d'un pays membre à l'autre. Ainsi, le PIB annuel par habitant varie de 430 USD en République centrafricaine à 10 453 USD en Guinée équatoriale.

³ L'Afrique centrale est une région géographique qui englobe un nombre plus important de pays. Outre les membres de la CEMAC, elle comprend également l'Angola, la RDC et Sao Tomé-et-Principe. Les secteurs bancaires de ces trois pays ne sont pas bien intégrés à ceux de la CEMAC. Il n'est donc pas aisé de les présenter aux côtés des secteurs bancaires des pays membres de la CEMAC. Par conséquent, la section consacrée à la République démocratique du Congo analyse séparément le secteur bancaire en RDC. Pour des contraintes de place, les auteurs ne peuvent pas évoquer le secteur bancaire en Angola et à Sao Tomé-et-Principe dans la présente édition. Des éditions futures du présent chapitre pourront permettre une analyse du secteur bancaire de ces deux pays sous un format similaire.

Tableau 2 : Performance économique dans la CEMAC

Indicateur / Pays (année = 2018)	Cameroun	Congo	Gabon	Guinée équatoriale	République centrafricaine	Tchad	CEMAC	Afrique subsaharienne	Afrique
Croissance du PIB (prix constants ; % annuel)	4,1	1,6	0,8	-5,7	3,8	2,4	1,7	3,2	3,5
Croissance réelle du PIB hors secteur pétrolier	4,4	-5,5	1,9	-3,8	3,8	0,50	1,1	3,3	s.o.
Croissance réelle du PIB / habitant (% annuel)	1,5	-0,9	-0,5	10,1	1,8	-0,1	-0,7	0,8	1,0
Taux d'épargne national brut (% PIB)	26,0	23,8	28,0	6,6	7,1	18,8	22,2	20,4	s.o.
Investissement (% PIB)	29,7	17,1	30,4	12,0	15,1	22,2	24,9	22,8	s.o.
Distance à la frontière Doing Business 2019*	47,8	39,8	45,6	41,9	36,9	39,4	s.o.	s.o.	s.o.

Source : FMI (2019a), Banque mondiale (2019a), indicateurs Doing Business (Banque mondiale, 2019c) ; calculs des auteurs ; * mesure de la distance à la frontière qui compare les économies par rapport aux bonnes pratiques réglementaires (100 = meilleure note).

Parmi les États membres de la CEMAC, tous à l'exception de la République centrafricaine sont des pays producteurs de pétrole à la démographie galopante. La croissance économique réelle, en particulier hors secteur pétrolier, reste insuffisante pour des pays aspirant au statut d'économies émergentes (tableau 2). Qui plus est, la croissance réelle par habitant a été légèrement négative dans la zone en 2018. La croissance économique varie aussi sensiblement entre les pays, passant, en 2018, par exemple, d'une contraction de 5,7 % en Guinée équatoriale à une expansion de 4,1 % au Cameroun. Même dans ce pays, elle ne progresse que de 4,1 % en 2018 en valeur réelle, un taux clairement trop faible pour affronter la pauvreté de manière décisive et améliorer les conditions de vie de la majorité de la population. Pour renforcer la croissance hors secteur pétrolier, les États doivent poursuivre leurs programmes de réformes dans le but de stimuler davantage la compétitivité des économies de la zone, en particulier dans le domaine de l'accès au crédit, du climat des affaires et des infrastructures.

Tableau 3 : Ancrage macroéconomique dans la CEMAC : sélection d'indicateurs

Indicateur / Économie (année = 2018)	Cameroun	Congo	Gabon	Guinée équatoriale	République centrafricaine	Tchad	CEMAC	Afrique subsaharienne	Afrique
Inflation (IPC - changement annuel moyen en %)	1,1	1,2	4,8	1,3	1,6	4,0	2,1	8,5	10,9
Solde des administrations publiques (% PIB)	-2,5	6,6	-0,2	0,5	0,4	1,9	0,1	-3,7	-4,5
Solde des administrations publiques (hors dons, % PIB)	-2,9	6,5	-0,2	2,8	-7,4	-1,3	-0,7	-4,1	s.o.
Balance des opérations courantes (% PIB)	-3,7	6,7	-2,4	-5,4	-8,0	-3,4	-2,5	-2,7	-3,0
Dette publique (% PIB)	39,1	87,8	60,7	43,3	49,9	48,36	50,9	49,0	53,0
Risque de surendettement (FMI)	Élevé*	Surendetté*	--	--	Élevé*	Élevé*	--	--	--

Source : Banque africaine de développement (2019), FMI (2019a), calculs des auteurs. * au 18 décembre 2019.

L'état des finances publiques s'est sensiblement amélioré dans la région depuis 2016, mais cela cache des situations plus difficiles au niveau national (tableau 3). En particulier, le FMI classe actuellement le Cameroun, la République centrafricaine et le Tchad parmi les pays présentant un risque de surendettement élevé. En effet, le solde des administrations publiques reste négatif dans la zone, en particulier au Cameroun et en République centrafricaine, hors aides non remboursables. Les pays de la CEMAC n'ont d'autre choix, outre le renforcement de la mobilisation des ressources nationales, que de mener des réformes susceptibles d'accélérer la reprise cyclique des recettes et faire diminuer le poids de la dette en proportion du PIB.

Évolutions et perspectives macroéconomiques récentes

Dans l'ensemble, les perspectives économiques de la zone sont positives et l'inflation reste sous contrôle (tableau 4). La croissance réelle dans la zone a atteint 1,7 % en 2018 et devrait accélérer à 2,5 % en 2019 et à 3,0 % en 2020. Ce niveau, certes louable, n'en reste pas moins toujours inférieur au chiffre de 3,9 % qui a prévalu en moyenne de 2010 à 2015. L'inflation reste tout à fait modérée, avec une prévision de très légère hausse à 2,4 % en 2020, en raison du taux de change fixe par rapport à l'euro et de la conjoncture économique intérieure.

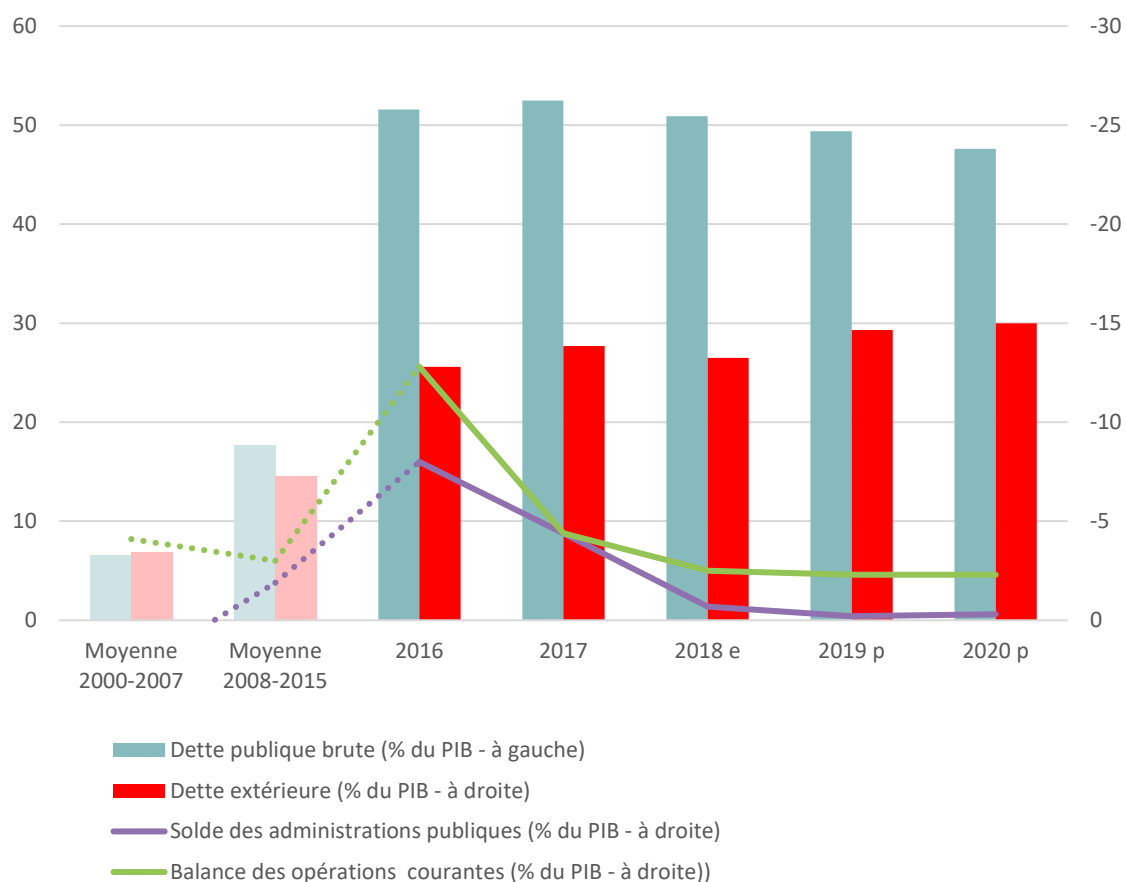
Tableau 4 : Évolutions et perspectives macroéconomiques dans la CEMAC

Indicateur / année	Moyenne 2010-15	2016	2017	2018 e	2019 p	2020 p
Croissance du PIB (prix constants ; % annuel)	3,9	-0,2	0,4	1,7	2,5	3,0
Inflation, IPC (% de changement en fin de période)	2,5	1,2	0,8	2,1	2,2	2,4
Balance des opérations courantes (% PIB)	-1,8	-12,8	-4,4	-2,5	-2,3	-2,3
Réserves de change (mois d'importations)	5,2	2,3	2,3	2,7	3,3	4,0
Solde des administrations publiques (% PIB)	9,3	-7,3	-3,6	0,1	0,6	0,6
Dettes publiques (% PIB)	26,5	51,6	52,5	50,9	49,4	47,6
Dettes extérieures (% PIB)	16,2	25,6	27,7	28,5	29,3	30,0

Source : FMI (2019a).

Du point de vue des finances publiques, les efforts d'assainissement menés dans le cadre des programmes signés par les pays membres de la zone avec le FMI commencent à porter leurs fruits, malgré la persistance de quelques défis (figure 1). La chute des cours du pétrole a déclenché une crise économique et budgétaire en 2016. Depuis 2017, le solde budgétaire dans les pays de la CEMAC se redresse. La balance des opérations courantes paraît également plus ou moins sous contrôle. Il reste que la crise de 2016 a des répercussions à moyen terme. La dette publique a été estimée à plus de 50 % du PIB en 2018, dont plus de la moitié prend la forme de dette extérieure, bien au-delà de la moyenne de 16,2 % relevée entre 2010 et 2015. Par ailleurs, si les réserves de change se rétablissent par rapport à leur niveau le plus bas de 2016, selon les estimations, elles ne devraient pas avoir dépassé les 2,7 mois d'importations en 2018, bien en deçà des 5,2 mois de moyenne observée entre 2010 et 2015. La situation budgétaire devrait continuer de s'améliorer d'ici à 2020 et un solde primaire positif devrait apparaître. Néanmoins, ce scénario optimiste est sujet au maintien du prix des matières premières et, donc, de la croissance mondiale, notamment chinoise. Ce scénario repose aussi sur un respect assez scrupuleux des programmes de réforme des finances publiques signés avec le FMI. En effet, le défi pour la zone consiste à maintenir le rythme des réformes, même en phase d'accélération de la croissance.

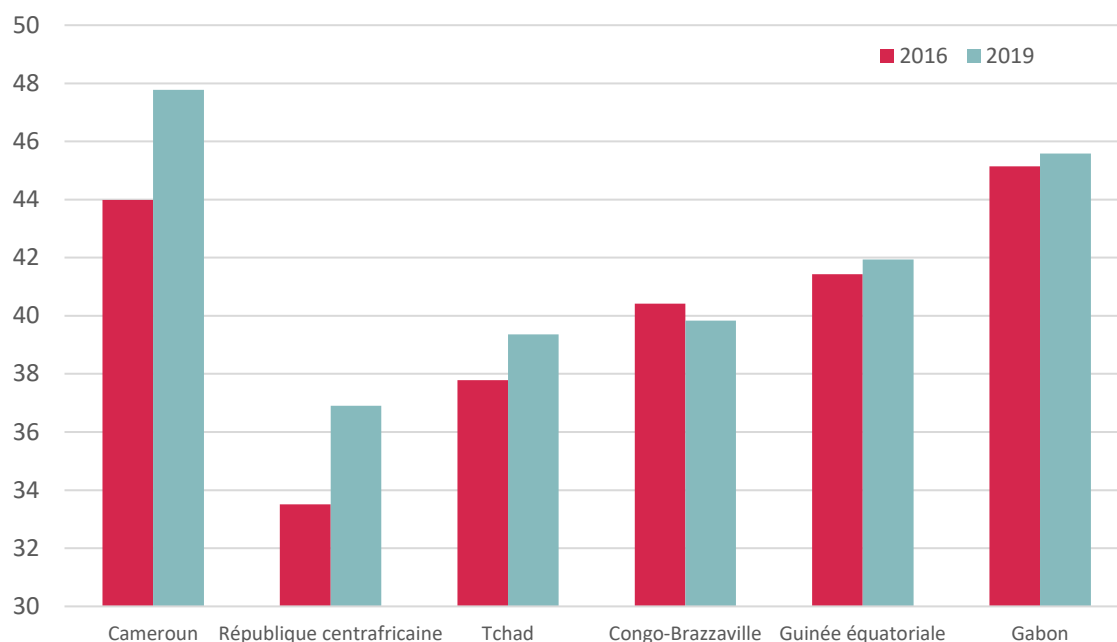
Figure 1 : Évolution des finances publiques : solde et dette publique et extérieure



Source : FMI (2019a).

De surcroît, l'assainissement budgétaire dans les pays de la CEMAC devrait encore se poursuivre pour atteindre les objectifs escomptés. L'élargissement de l'assiette fiscale apporterait un soutien très nécessaire à l'investissement public. Les recettes provenant de la taxation des activités économiques hors secteur pétrolier dans la CEMAC sont toujours en deçà de la moyenne de l'Afrique subsaharienne et du potentiel fiscal estimé pour les pays concernés (FMI, 2019a). La réforme des niches fiscales et l'amélioration de la capacité administrative dans les domaines budgétaire et douanier serait en fait porteuse de croissance. En effet, l'impact sur la croissance économique de ce type de réformes serait moindre que la diminution correspondante de l'investissement en équipement qui serait, à défaut, nécessaire. De plus, des recettes hors secteur pétrolier constitueraient une base de financement plus stable pour l'investissement public.

Figure 2 : Évolution du climat des affaires dans les pays de la CEMAC (2019 par rapport à 2016)



Source : indicateurs Doing Business (Banque mondiale, 2019c et 2016).

Remarque : méthodologie Doing Business 2015-2019 de la Banque mondiale ; notes de 0 à 100, 100 représentant la meilleure pratique réglementaire dans le monde.

Des avancées ont eu lieu quant au climat des affaires dans les pays de la CEMAC et les réformes devraient continuer à produire des résultats positifs (figure 2). Le Cameroun et le Tchad enregistrent les progrès les plus notables de leur classement Doing Business entre 2018 et 2019, tandis que le Congo-Brazzaville recule de quelques rangs. Dans les années à venir, la compétitivité économique devrait encore s'améliorer dans la CEMAC grâce aux réformes complémentaires visant à renforcer la gouvernance et le climat des affaires, ainsi qu'à consolider le secteur financier. La croissance hors secteur pétrolier devrait s'en trouver d'autant plus stimulée, une fois l'assainissement budgétaire et le remboursement des arriérés des États menés à terme.

Tableau 5 : Comparaison du climat des affaires dans les pays de la CEMAC

Indicateur / Économie (année = 2018)	Cameroun	Congo	Gabon	Guinée équatoriale	République centrafricaine	Tchad	CEMAC
Création d'entreprises	86	61	64	56	83	52	72
Obtention d'un permis de construire	62	41	64	55	59	57	58
Raccordement à l'électricité	61	25	29	54	50	32	47
Obtention de prêts	60	30	35	40	40	30	46
Transfert de propriété	38	42	38	44	37	53	42
Exécution des contrats	40	31	44	56	33	46	41
Protection des investisseurs minoritaires	42	40	40	40	38	38	40
Règlement de l'insolvabilité	37	28	38	0	36	28	33
Paiement des taxes et des impôts	36	19	27	42	36	18	29
Commerce transfrontalier	16	52	20	32	44	40	28

Source : indicateurs Doing Business (Banque mondiale, 2019c).

Remarque : méthodologie Doing Business 2017-2019 de la Banque mondiale ; notes comprises entre 0 et 100, 100 représentant la frontière de la meilleure performance réglementaire dans le monde.

Malgré des avancées, il reste une large marge de progrès en matière d'amélioration du climat des affaires (tableau 5). C'est particulièrement vrai pour la République centrafricaine et le Tchad. Les domaines où les plus grands progrès sont possibles pour les pays de la CEMAC par rapport à la frontière de la meilleure performance réglementaire mondiale (qui correspond à une note de 100) sont le commerce transfrontalier, le paiement des taxes et des impôts et le règlement de l'insolvabilité. En revanche, les pays de la CEMAC affichent une performance réglementaire relativement bonne au niveau mondial, en ce qui concerne la facilité de création de nouvelles entreprises. Le Cameroun est l'économie qui enregistre le meilleur classement à l'aune de la plupart des critères, suivi par le Gabon. Les pays de la CEMAC se classent relativement bien à l'échelle mondiale pour ce qui est de la création d'entreprises et, dans une moindre mesure, de l'obtention de permis de construire.

Tableau 6 : Indicateurs de gouvernance dans les pays de la CEMAC

Pays / Indicateur	Lutte contre la corruption	Efficacité de l'État	Stabilité politique et absence de violence / terrorisme	Qualité de la réglementation	État de droit	Participation et redevabilité
République centrafricaine	-1,17	-1,77	-1,94	-1,48	-1,73	-1,11
Cameroun	-1,18	-0,82	-1,08	-0,82	-1,02	-1,05
Congo-Brazzaville	-1,33	-1,19	-0,53	-1,33	-1,10	-1,12
Guinée équatoriale	-1,83	-1,44	-0,15	-1,40	-1,49	-1,97
Gabon	-0,81	-0,94	-0,09	-0,79	-0,68	-1,05
Tchad	-1,43	-1,46	-1,34	-1,21	-1,30	-1,37
CEMAC*	-1,26	-1,13	-1,12	-1,04	-1,17	-1,17

Source : indicateurs mondiaux de la gouvernance (Banque mondiale) ; PNUD ; calculs des auteurs. * La note de la CEMAC en matière de gouvernance est la note pondérée par le PIB des États membres ; le montant des IDE correspond au total des États membres.

Remarque : les indicateurs mondiaux de la gouvernance sont une compilation des perceptions d'un groupe très divers de répondants, recueillies dans le cadre d'un grand nombre d'enquêtes et d'autres évaluations de la gouvernance entre les pays. Les notes sont extraites sous la forme d'une composante non observable et réparties comme une variable aléatoire normale standard, c'est-à-dire avec une moyenne de zéro et un écart type unitaire, dans une fourchette de l'ordre de -2,5 à +2,5.

S'agissant de la gouvernance, des efforts sont encore nécessaires pour offrir un meilleur cadre institutionnel propice à la croissance (tableau 6). L'évolution des perceptions sur la corruption et la gouvernance dans les pays de la CEMAC est un prérequis indispensable pour attirer l'investissement, stimuler la croissance et les rendre plus durables et inclusifs (FMI, 2019a). De surcroît, une amélioration sur le front de la sécurité constituerait également un appui à cet égard. En effet, différents attentats perpétrés par le groupe terroriste Boko Haram, principalement au Cameroun et au Tchad, de même que les événements liés au mouvement sécessionniste anglophone dans l'ouest du Cameroun concourent à la dégradation de l'indicateur relatif à la violence et au terrorisme.

Aperçu du secteur financier

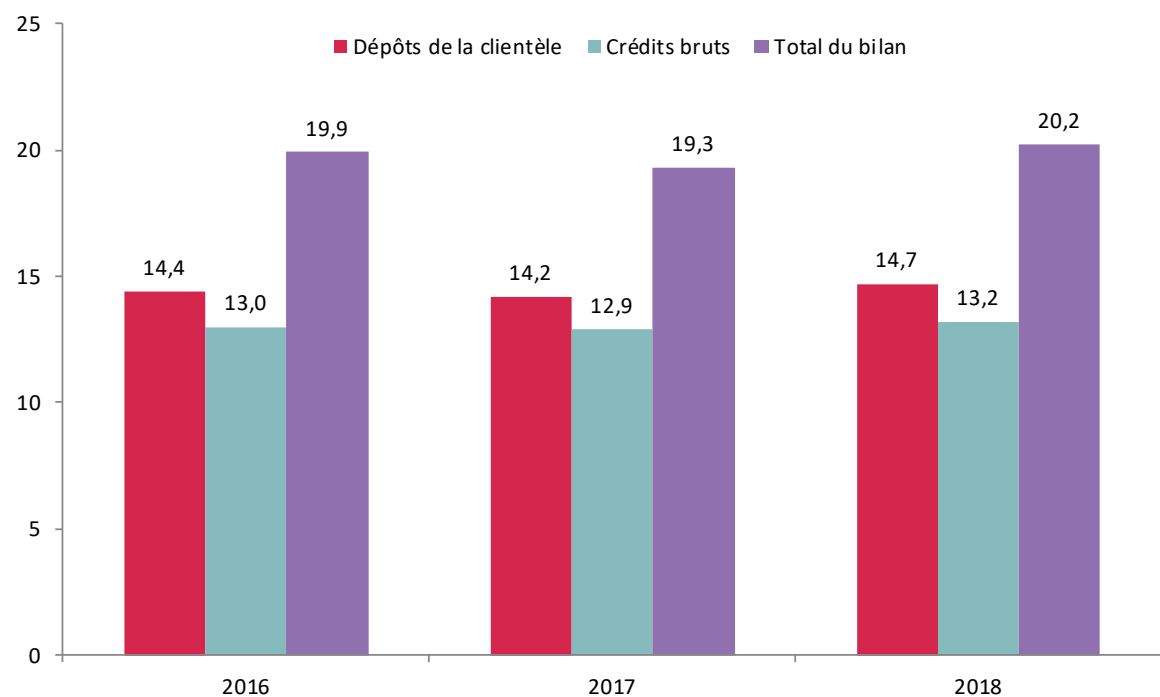
Le secteur bancaire

Le secteur bancaire continue d'être prédominant dans l'activité financière de l'ensemble des pays de la CEMAC. Il représentait 78 % environ du total des actifs du système financier de la zone en 2017. Les 10 premières banques de la CEMAC représentaient près de 10 milliards d'EUR d'actifs la même année, soit 52,3 % du total des actifs du secteur bancaire de la zone. Les plus grandes banques en termes d'actifs sont BGF Bank Gabon, Afriland First Bank et Société Générale Cameroun. Par pays, le Cameroun accueille plus de la moitié des 10 premières banques de par leurs actifs de la sous-région.

Le niveau de concentration du système bancaire dans les pays de la CEMAC est assez élevé. Ce constat se vérifie particulièrement en République centrafricaine et en Guinée équatoriale. De leur côté, le Cameroun et le Tchad affichent les niveaux de concentration les plus faibles, tandis que le Congo et le Gabon se trouvent dans une position intermédiaire. La sous-région comptait 51 banques en 2018⁴, réparties entre les États membres comme suit : Cameroun, 15 banques ; République centrafricaine, 4 banques ; Congo, 11 banques ; Gabon, 10 banques ; Guinée équatoriale, 5 banques et Tchad, 9 banques.

Au-delà du secteur bancaire, seuls le Cameroun et le Gabon accueillent des établissements financiers non bancaires, pour l'essentiel le Cameroun. S'agissant des établissements financiers, ils étaient au nombre de 11 fin 2017, répartis entre le Cameroun (8) et le Gabon (3). Leur activité a été marquée, en 2017, par le recul du total du bilan de 2,7 % par rapport à 2016, à 717 millions d'EUR, par la diminution des crédits bruts à la clientèle de 8,3 %, à 480,6 millions d'EUR et par le niveau encore élevé des prêts non productifs (49,8 % des crédits bruts en 2017 contre 48,7% en 2016). Dans l'ensemble, fin 2017, les actifs du secteur financier au sein de la CEMAC représentaient 33,4 % du PIB de la sous-région, contre 35,8 % en 2016.

Figure 3 : Évolution de la situation bilancielle des banques de la CEMAC (en milliards d'EUR)



Source : BEAC (2019).

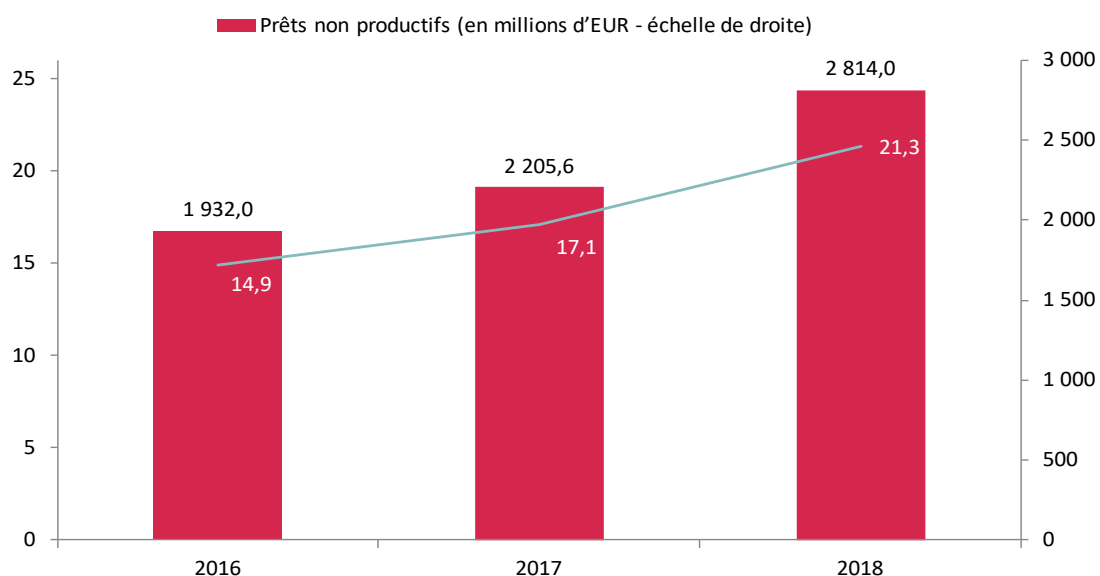
L'activité bilancielle du secteur bancaire s'est sensiblement améliorée à la faveur de la reprise économique enregistrée dans la plupart des pays de la communauté suite au redressement du prix des hydrocarbures. Ainsi, le total du bilan s'est établi à 20,2 milliards d'EUR en 2018, en progression de 4,6 % par rapport à 2017 (figure 3). Les crédits bruts ont augmenté de 2,5 % en 2018, par rapport à leur niveau de 2017, pour se situer à 13,2 milliards d'EUR. Ces concours sont, pour l'essentiel, à court et moyen terme et plus des trois quarts d'entre eux - environ 79 % fin 2018 - ont été alloués au secteur privé. Le financement bancaire de l'économie s'est orienté principalement vers le secteur tertiaire. La répartition des crédits à l'économie par branches d'activités, au 31 décembre 2018, fait ressortir la prépondérance de la branche des transports et télécommunications (20,1 %), suivie respectivement de la branche du commerce, de la restauration et de l'hôtellerie (19,3 %) puis de celle du bâtiment et des travaux publics (16,8 %).

La liquidité du système bancaire a continué de se consolider dans la sous-région et la rentabilité bancaire a connu une évolution favorable. Fin décembre 2018, le taux des dépôts/crédits a gagné 5,4 points par

⁴ Selon les derniers indicateurs en date des activités bancaires au sein de la CEMAC, publiés par la COBAC.

rapport au niveau atteint l'année précédente, pour s'établir à 114 % (BEAC, 2019a). Par ailleurs, le résultat net des banques de la CEMAC a atteint 211,4 millions d'EUR en 2018, soit une augmentation de 7 % par rapport à 2017 (BEAC, 2019b). Cette même année, le produit bancaire net a également augmenté de 5,8 % à 1,4 milliard d'EUR, hors Guinée équatoriale. Le rendement des fonds propres (ROE) a également crû de 1,24 point de pourcentage, pour se situer à 5,71 %, entre juin 2017 et juin 2018. Le rendement des actifs (ROA) a, pour sa part, progressé, passant de 0,42 % à 0,60 % durant la même période.

Figure 4 : Évolution des prêts non productifs, 2016-2018



Source : COBAC (2018a).

La qualité du portefeuille des crédits dans la zone appelée à davantage de vigilance (figure 4). En effet, les prêts non productifs ont augmenté en 2018 pour s'établir à 21,3 % du total des prêts, contre 17,1 % un an auparavant. Cette hausse s'explique majoritairement par l'accumulation des arriérés de paiement par les États. En d'autres termes, les États mettent du temps à régler leurs fournisseurs et, à leur tour, ces clients des banques tardent à rembourser leurs propres dettes, d'où une augmentation des prêts non productifs auprès des banques. En 2018, le taux de provisions sur prêts non productifs s'est établi à 58,3 %, contre 53,5 % en 2017. En revanche, la situation prudentielle du secteur s'est légèrement améliorée grâce aux efforts de capitalisation déployés par les banques. En effet, un total de 30 banques - des 51 banques ayant déclaré leur situation au 31 décembre 2018 - disposaient de fonds propres suffisants pour respecter l'ensemble des normes prudentielles reposant sur cet agrégat, contre 28 banques en 2017 et 25 en 2016. Les réserves bancaires ont également augmenté (20,6 % entre fin 2017 et 2018), de même que la couverture des prêts par les dépôts (BEAC, 2019a). Malgré les progrès accomplis, les banques doivent encore réaliser des efforts supplémentaires dans ce domaine pour renforcer davantage leur assise financière afin d'assurer la réussite de leur passage aux normes Bâle II/III et la transposition en normes IFRS.

L'arsenal réglementaire et prudentiel continue de subir des évolutions et des adaptations. Plusieurs textes réglementaires ont été publiés, visant à renforcer la solidité financière et le cadre réglementaire des banques, avec notamment l'instauration d'une nouvelle réglementation de changes et l'élaboration de règlements portant sur les services de paiement, l'identification et les modalités de surveillance des établissements d'importance systémique au sein de la CEMAC, les modalités d'obtention de l'agrément en qualité d'établissement de crédit par les filiales, la classification, la comptabilisation et la constitution de provisions pour créances des établissements de crédit, etc. La Commission bancaire a décidé, dans ce même ordre d'idées, d'appliquer des mesures d'assainissement, de restructuration et d'apurement du passif à certains établissements assujettis et d'ouvrir des procédures disciplinaires à l'encontre d'autres établissements, de leurs dirigeants sociaux ainsi que des commissaires aux comptes.

Encadré 1 : Les nouvelles technologies, un levier clé d'optimisation du potentiel du système financier de la CEMAC

Les innovations technologiques (terminaux mobiles, tablettes, téléphones intelligents, réseaux sociaux, Big Data, Blockchain) ont investi tous les secteurs de l'économie, dont le secteur financier, favorisant ainsi la métamorphose de sa configuration et de son mode de fonctionnement. Dans la CEMAC aussi, la numérisation des services financiers prend de plus en plus corps par la voie, notamment, de la modernisation des moyens de paiement (transactions électroniques, cartes magnétiques, etc.), de l'interopérabilité monétaire, puis du lancement, par les grandes banques de la zone, de solutions bancaires mobiles (BGFIMobile pour BGFIBank et NetFirst pour Afriland First Bank).

Cette évolution reste tout de même encore limitée en raison du coût de transformation élevé et du déficit d'infrastructures. Dès lors, l'expansion du numérique demeure restreinte et de nombreux habitants de la zone ne disposent toujours pas d'un compte bancaire. En effet, le taux de bancarisation se situerait aux alentours de 15 %, contre 43 % pour l'Afrique subsaharienne.

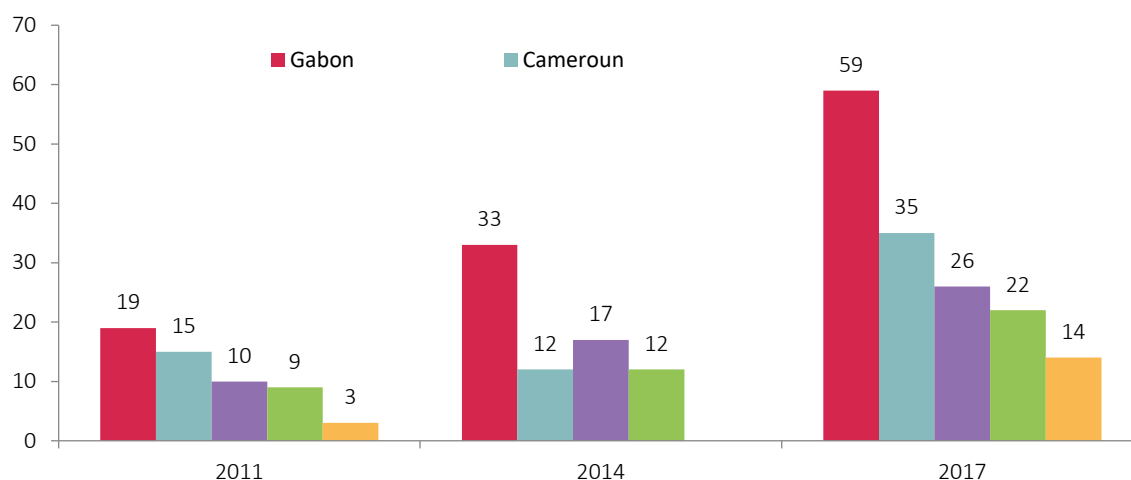
Cette mutation, à laquelle le secteur financier régional ne saurait se soustraire, est porteuse d'avantages importants pour les établissements bancaires de la zone, notamment en matière de réduction des coûts d'exploitation, de dématérialisation des services bancaires, d'amélioration de la productivité et de développement commercial. Face à cette métamorphose, ces banques sont appelées à repenser leur modèle économique et à nouer plus de partenariats avec les sociétés de technologie financière pour tirer parti de leur innovation et accroître leur clientèle (voir chapitre 1). Dans le même ordre d'idées, la multiplication d'opérations financières à distance via le téléphone mobile ou l'internet permet de rapprocher les services financiers des populations les plus éloignées, améliorant ainsi leur accès auxdits services dans la zone.

S'agissant de la microfinance, les nouvelles technologies permettent aux institutions de microfinance (IMF) de la sous-région de toucher davantage de clients éloignés dans des zones défavorisées, contribuant ainsi à lutter contre la précarité et l'exclusion sociale et financière. Les outils numériques permettent en outre de sécuriser les transactions et d'accroître leur transparence.

Par ailleurs, les sociétés d'assurance ont déjà commencé à intégrer les canaux numériques dans la commercialisation de leurs produits. À titre d'illustration, Zenithe Insurance Cameroun propose douze produits en ligne par le biais de sa plateforme Zenithe E-insurance. La généralisation à grande échelle de ces outils devrait permettre à ces sociétés d'optimiser leur coût de fonctionnement, d'atteindre une clientèle plus large et de développer automatiquement leur taux de pénétration dans la zone.

Parallèlement, un fonctionnement optimal de la Bourse unifiée d'Afrique centrale nécessiterait la modernisation de ses plateformes électroniques et la numérisation de son accès au marché. L'intégration des nouvelles technologies permettrait au marché financier régional de se rapprocher davantage des populations de la zone et d'accélérer l'inclusion financière.

Figure 5 : Évolution de l'inclusion financière dans les pays de la CEMAC (en % de la population adulte)



Source : Base de données Findex 2017 (Banque mondiale, 2017) ; la République centrafricaine n'a pas été intégrée à l'édition 2014 de la Base de données Global Findex.

L'inclusion financière, quant à elle, a connu une progression très importante dans la sous-région, grâce notamment à l'avènement de la banque mobile (encadré 1 et figure 5). Il subsiste toutefois une marge de progression importante. Dans ce contexte, de nombreuses banques de la sous-région ont mis en place une palette de services numériques et d'applications bancaires mobiles visant à optimiser leur fonctionnement et à conquérir de nouveaux clients.

Microfinance

Au sein de la CEMAC, la microfinance joue un rôle croissant quant à l'accès des plus pauvres aux services financiers. Le Cameroun en 1963, le Tchad et le Congo en 1984 ont été des précurseurs en la matière. C'est à partir des années 1990 que cette activité a ensuite connu une forte expansion, favorisée par la crise économique et bancaire qui a sévi dans la sous-région. La microfinance n'a de cesse de s'adapter et d'innover pour devenir un levier de développement économique des pays de la sous-région, notamment par la promotion d'activités génératrices de revenus et le financement du micro-entrepreneuriat. Au 30 septembre 2019, le secteur comptait 619 institutions de microfinance (IMF) agréées et en activité, dont 412 au Cameroun, 122 au Tchad, 57 au Congo, 14 au Gabon, 11 en République centrafricaine et 3 en Guinée équatoriale.

De nombreuses institutions de microfinance se sont regroupées ou retirées au fil du temps, sous l'effet des contraintes réglementaires et des campagnes d'assainissement lancées par les autorités régionales et nationales. Dans ces conditions, le nombre d'agences et de guichets affiche une baisse de 11 % sur la période analysée, passant de 1 963 en septembre 2017 à 1 738 en septembre 2018. Le recul de cet indicateur est plus marqué au Congo (-48 %) et au Tchad (-13 %).

Tableau 7 : Évolution de la situation bilancielle des IMF de la CEMAC (en millions d'EUR)

	31.12.2016	31.12.2017	30.09.2017	30.09.2018	Variation (09.17 - 09.18)
Dépôts de la clientèle	1 385,3	1 505,1	1 386,9	1 179,56	-15%
Crédits bruts	873,2	962,7	893,3	751,3	-16%
Prêts non productifs	123,9	142,1	128,3	137,1	7%
Provisions	109,4	127,4	113,7	98,7	-13%
Total du bilan	1 755,2	1 902,2	1 777,9	1 680,9	-5%

Source : BEAC (2019).

La qualité du portefeuille de crédits demeure toutefois perfectible alors que l'activité de financement s'est légèrement contractée en glissement annuel (tableau 7). Quelque 137,1 millions d'EUR de prêts non productifs ont été déclarés. Ces créances représentaient, fin septembre 2018, 18 % de l'ensemble des crédits bruts, contre 14 % un an auparavant. En parallèle, les provisions ne couvrent plus que 72 % des prêts non productifs, contre 89 % fin septembre 2017. Le total du bilan s'établit à près de 1,7 milliard d'EUR fin septembre 2019, en baisse de 5 % par rapport à fin septembre 2017⁵. Les encours des dépôts et des crédits bruts ont tous deux accusé, fin septembre 2018, une baisse respective de 15 % et 16 % en glissement annuel, s'établissant à 1,2 milliard d'EUR et 751,3 milliards d'EUR. Les premiers sont majoritairement composés de comptes à vue, alors que les seconds sont principalement constitués de crédits court terme. Le nombre de clients et de membres des IMF de la CEMAC est passé de 2,7 millions à 2,59 millions entre

⁵ La baisse de l'activité de la microfinance dans la sous-région serait due à la conversion ou la mise en liquidation de certaines IMF en difficulté, à l'instar du Crédit Mutuel du Cameroun.

septembre 2017 et septembre 2018, soit une baisse de 9 %, le Cameroun et le Congo détenant le plus grand nombre de clients et de membres, avec 65 % et 18 % du total, respectivement.

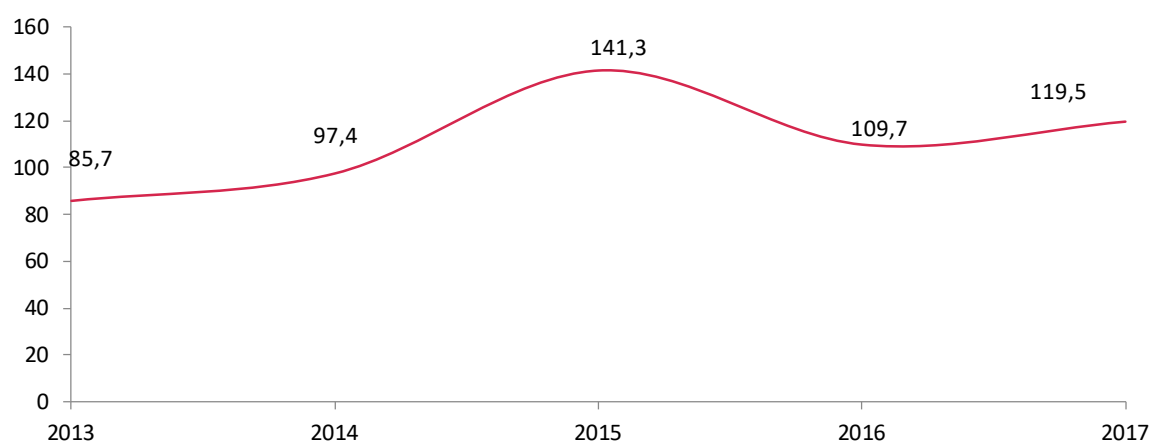
Comme dans le reste de l’Afrique, les services de microfinance restent relativement plus onéreux dans la CEMAC que les services bancaires. Le taux prêteur moyen à l’échelle de la CEMAC est passé de 12,1 % à 13,3 % entre septembre 2017 et septembre 2018, alors que le taux préférentiel au niveau de la zone reste stable sur la période examinée. Selon la BEAC (2019a), les taux prêteurs les plus élevés sont pratiqués principalement au Gabon (18,1 %), au Cameroun (14,8 %) et au Congo (13,4 %), alors que les taux de dépôts les plus élevés sont observés au Gabon (4 %), au Cameroun (3,6 %) et au Tchad (3,6 %).

Les IMF doivent encore faire des efforts soutenus pour se conformer aux normes réglementaires en vigueur. Ces normes concernent notamment les fonds de solidarité (40 % des parts sociales libérées), le ratio de couverture des immobilisations (minimum de 100 %), le ratio de couverture des crédits par les ressources disponibles (minimum de 70 %) et la norme de liquidité (minimum de 100 %). Afin de mieux encadrer la gestion de ces institutions dans la zone, en 2018, la COBAC a adopté un nouveau règlement régissant l’activité de microfinance auquel les institutions assujetties doivent se conformer, au plus tard en 2020. Ce nouveau dispositif couvre plusieurs domaines d’intervention : supervision et contrôle, activités autorisées, catégories d’institutions, organisation et formes juridiques, agrément, dirigeants et commissaires aux comptes, modification de situation juridique, traitement des IMF en difficulté, organisation de la profession, etc.

Crédit-bail, capital-investissement et assurance

L’activité de crédit-bail recèle un potentiel important au sein de la CEMAC, mais elle est encore loin de s’être pleinement imposée en tant qu’alternative de financement, notamment auprès des entreprises. L’encours total relatif à ce mode de financement (119,5 millions d’EUR) représentait à peine 1 % du total des crédits bruts accordés au niveau de la sous-région en 2017 (figure 6). Le crédit-bail est réglementé dans la législation bancaire de la CEMAC en tant qu’opération de prêt, notamment dans les règlements qui régissent aussi bien les établissements de crédit que l’activité de microfinance.

Figure 6 : Évolution de l’encours des opérations de crédit-bail (en millions d’EUR)

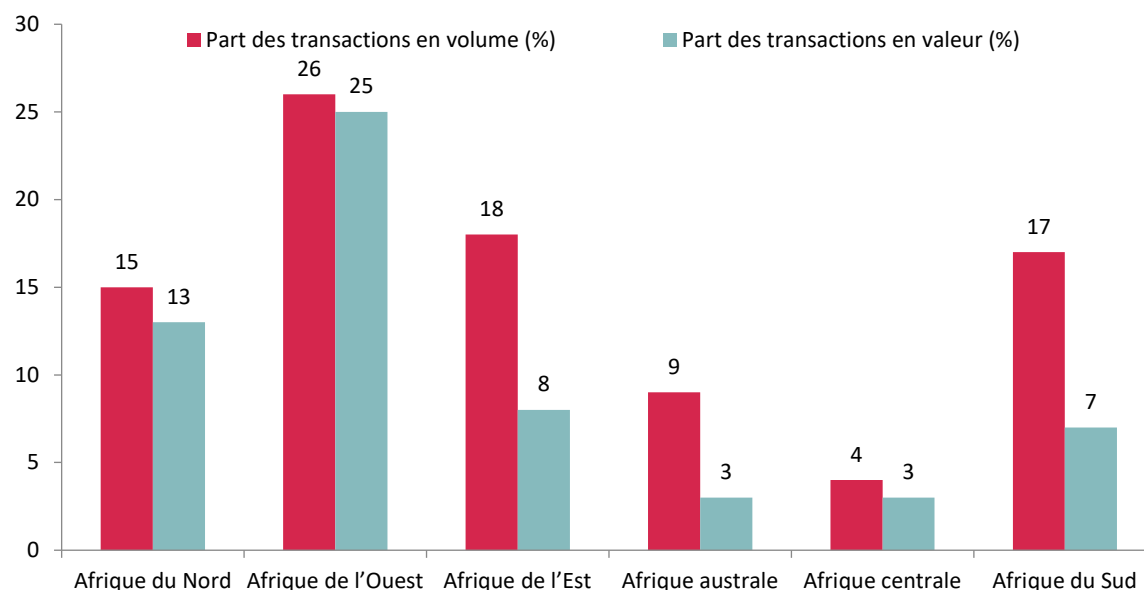


Source : BEAC (2019).

Le Cameroun fait figure de chef de file en ce qui concerne le crédit-bail. Fin 2017, le pays concentrait, à lui seul, plus de 80 % des concours financiers par crédit-bail à l’échelle de cet espace communautaire. Il est suivi, mais de très loin, par le Gabon (14 % de cet encours) et le Congo (5 %). Estimé à plus de 97 millions d’EUR, le marché camerounais demeure largement en dessous de son potentiel, évalué à près de 381 millions d’EUR. Au Cameroun, cette activité n’est réglementée que depuis 2010 bien qu’elle soit

pratiquée dans le pays depuis 1978, lors de la création de la société camerounaise de crédit-bail, Socobail, filiale de la société de crédit automobile camerounaise, Socca.

Figure 7 : Répartition des transactions de capital-investissement en Afrique par région, 2013-2018



Source : African Private Equity and Venture Capital Association (2019).

Le secteur du capital-investissement demeure encore peu développé en Afrique centrale (figure 7)⁶. Il ne concentre que 4 % des transactions en volume et 3 % de celles en valeur réalisées sur le continent entre 2013 et 2018. En termes de volume et de valeur des transactions, l'Afrique centrale se positionne très loin derrière l'Afrique de l'Ouest - 26 % et 18 % - et l'Afrique de l'Est - 18 % et 8 %. Rapportés à la dimension géographique de la zone, ces chiffres traduisent néanmoins l'existence d'un secteur encore jeune et embryonnaire et laissent entrevoir un réel potentiel de développement et de croissance à moyen et long terme.

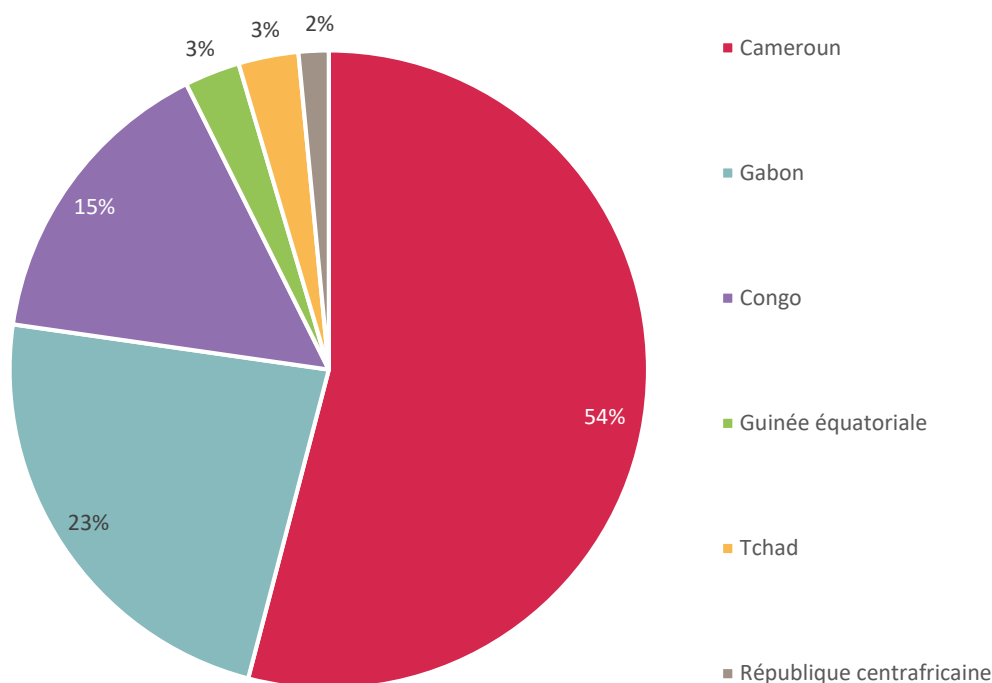
Étant donné que l'Afrique centrale continue de faire face au défi du financement, le capital-investissement constitue un outil essentiel pouvant permettre l'accélération de son développement économique. Outre l'apport en capitaux, les fonds de capital-investissement pourraient également exercer une influence positive sur la gouvernance et les meilleures pratiques au sein des entreprises en Afrique centrale. Ils leur apportent leur savoir-faire, leurs réseaux et leur assistance technique.

Le secteur de l'assurance reste encore embryonnaire. Il n'en reste pas moins un vecteur de développement économique important qui pourrait constituer un apport substantiel pour les pays de la CEMAC⁷. Le taux de pénétration du secteur dans la zone (en primes émises rapportées au PIB), estimé à environ 1 %, contre une moyenne mondiale de 6,2 % et de moins de 3 % pour l'Afrique, témoigne de la grande marge de progression et du potentiel de croissance de cette activité dans la zone. La progression démographique, la classe moyenne émergente et la hausse des besoins en infrastructures présentent des occasions pour le secteur de l'assurance dans la sous-région. Jusqu'à présent, ce secteur a eu un impact peu perceptible, mais pourrait contribuer à soutenir la croissance, à accroître la résilience des économies locales et des ménages face aux événements extrêmes, à canaliser l'épargne nationale en faveur du secteur productif, puis à favoriser la redistribution et la solidarité entre les individus.

⁶ Le changement de périmètre géographique du chapitre - élargi de la CEMAC à l'Afrique centrale - est dû au fait que les données disponibles sur le crédit-bail ont été classées par région géographique par l'AVCA.

⁷ Plusieurs études ont révélé la corrélation entre le taux de pénétration du secteur de l'assurance et la croissance du PIB.

Figure 8 : Répartition du chiffre d'affaires de l'assurance dans la zone CEMAC, par pays en 2018



Source : CIMA.

Le Cameroun fait office de chef de file sous-régional dans le secteur de l'assurance (figure 8). Fin 2017, l'activité dans la zone se caractérisait par la présence de 58 sociétés d'assurance, réparties entre le Cameroun (28), la République centrafricaine (3), le Congo (8), le Gabon (11), la Guinée équatoriale (4) et le Tchad (4). Elle est encadrée par la Conférence interafricaine des marchés d'assurances (CIMA), l'unique régulateur pour 14 pays répartis entre l'Afrique centrale et l'Afrique de l'Ouest. En 2018, le chiffre d'affaires global de cette activité à l'échelle de la sous-région a atteint 588,4 millions d'EUR (contre 1,3 milliard d'EUR pour la zone UEMOA⁸), en légère hausse de 1,4 % par rapport à 2017. Sa répartition par pays fait ressortir la prédominance du Cameroun, qui s'accapare 54 % de ce volume de ventes, suivi du Gabon (23 %) et du Congo (15 %). La branche non-vie représente un peu plus des trois quarts des primes émises.

L'actuel projet de réforme du marché financier sous-régional, couplé à la mise en place d'une véritable politique d'investissement, pourrait aider les sociétés d'assurance à mieux diversifier leurs portefeuilles de placement. Dominé par les dépôts bancaires (40,6 %), les actifs immobiliers (20,6 %) et les obligations (20,3 %), le montant total des placements des sociétés d'assurance pour l'ensemble de la zone est passé de 885,7 millions d'EUR en 2016 à 897,3 millions d'EUR en 2017, soit une progression de 1,3 %. Les changements réglementaires introduits récemment par la CIMA devraient renforcer le secteur, favoriser l'émergence d'acteurs plus stables et encourager les assureurs et réassureurs à étoffer leurs capacités techniques. Ces réformes ont notamment porté sur l'amélioration de la solvabilité des sociétés et de leur gouvernance, le renforcement des fonds propres des assureurs⁹, le traitement équitable des assurés et l'encadrement de la micro-assurance.

⁸ Cette zone a enregistré un taux de croissance moyen de 10,1 % entre 2013 et 2018, contre 2,4 % pour la CEMAC.

⁹ En vertu de cette mesure, qui a été introduite en 2016, les sociétés d'assurance doivent augmenter leurs fonds propres de 1,5 million d'EUR (1 milliard de XAF) à 4,6 millions d'EUR (3 milliards de XAF) en 2019, puis à 7,6 millions d'EUR (5 milliards de XAF) avant 2021.

Dans l'ensemble, les sociétés d'assurance opérant dans la CEMAC sont au défi d'adapter leurs offres aux caractéristiques du marché¹⁰ et d'inventer de nouvelles formes de distribution moins coûteuses¹¹. Consciente des obstacles qui empêchent une pleine croissance du secteur dans la région, la CIMA a lancé une série de réformes réglementaires, auxquelles les acteurs du segment doivent se conformer.

Le secteur de la prévoyance sociale est, quant à lui, en retard, mais néanmoins en forte croissance. Le nombre d'organismes spécialisés dans ce type de couverture (OPS) dans la CEMAC s'élevait, fin 2017, à huit, à raison d'un OPS par pays, à l'exception du Gabon qui en dispose de trois. Le total du bilan de ces organismes s'établit à 2,3 milliards d'EUR, en progression de 10,2 % par rapport à 2016. Le portefeuille de leurs placements a augmenté de 5,3 % pour se situer à 436,4 millions d'EUR fin 2017. Il est constitué, à hauteur de 75,8 %, de dépôts à terme dans les banques et établissements financiers.

Marchés financiers

Le développement des marchés financiers joue un rôle important dans la mobilisation des ressources et sert de catalyseur de la croissance économique. Conscients de cet enjeu, les dirigeants des pays de la CEMAC ont décidé d'accélérer l'unification des places boursières de Douala (BVMAC) et Libreville (DSX), des autorités de réglementation et des dépositaires existants. Ce processus devrait aboutir à une nouvelle configuration du marché financier d'Afrique centrale, avec une autorité de réglementation unique, la Commission de surveillance du marché financier de l'Afrique centrale (COSUMAF) basée à Libreville, une Bourse unique, dont le siège est fixé à Douala, puis un dépositaire central unique du marché financier provisoirement logé dans les services centraux de la BEAC à Yaoundé.

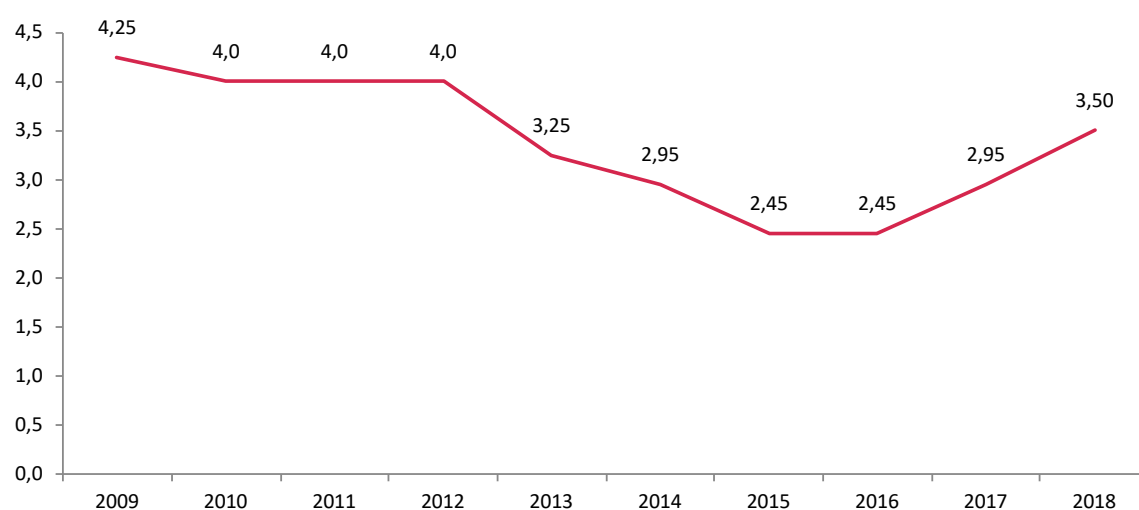
Cette convergence est une étape fondamentale vers une intégration financière plus profonde qui devrait contribuer à dynamiser davantage le marché financier de la sous-région. Selon les estimations de Roland Berger¹², cette fusion pourrait, d'ici 2020, générer près de 1,5 milliard d'EUR (1 000 milliards de XAF) d'émissions. De plus, l'ampleur du marché devrait être multipliée par dix à l'horizon 2025, passant d'environ 250 milliards de XAF en 2015 à un chiffre compris entre 2 150 et 2 450 milliards de XAF (entre 3,3 et 3,7 milliards d'EUR). Cette transformation faciliterait notamment la mobilisation des ressources nécessaires au développement et permettrait de proposer, aux États comme aux entreprises, des alternatives de financement moins onéreuses, tout en assurant la promotion de projets d'investissement d'envergure plus importante, notamment à l'échelle régionale.

¹⁰ À titre exemple, il s'agit notamment de proposer des produits de micro-assurance destinés aux actifs de l'économie informelle ou de concevoir des systèmes d'assurance, dite indicielle, au profit des petits exploitants agricoles.

¹¹ Les réseaux de téléphonie mobile sont un outil efficace de distribution sur le continent, où le taux de pénétration de la téléphonie mobile dépasse 70 %.

¹² Un cabinet de conseil en stratégie

Figure 9 : Évolution du taux directeur officiel de la BEAC (TIAO fin de période, %), 2009-2018



Source : BEAC (2019).

Au niveau du marché monétaire sous-régional, la BEAC a décidé de maintenir inchangé son taux directeur officiel après l'avoir porté de 2,95 % à 3,5 % fin octobre 2018 (figure 9). En parallèle, le volume des transactions interbancaires a fortement progressé fin 2018, atteignant 1,4 milliard d'EUR contre 38,7 millions d'EUR deux ans auparavant. Enfin, la banque centrale a progressivement réduit le volume de ses interventions, dans le droit fil du niveau toujours élevé des réserves excédentaires et conformément à l'orientation restrictive de la politique monétaire adoptée. Malgré sa concentration sur des titres de courte maturité, le marché des emprunts d'État émis par adjudication est, quant à lui, devenu de plus en plus actif ces derniers mois. Ainsi, les émissions de bons et d'obligations du Trésor se sont accrues de 58,8 % entre mai 2018 et mai 2019, pour se situer à 1,5 milliard d'EUR.

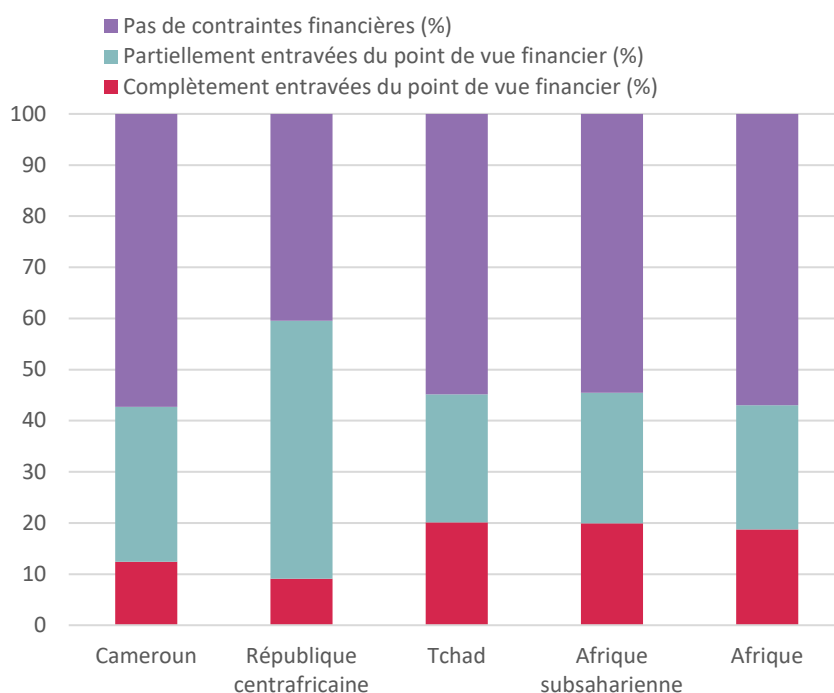
La réussite du marché financier d'Afrique centrale, en cours de consolidation, dépendra de la poursuite des réformes lancées, en l'occurrence l'adaptation du cadre réglementaire et budgétaire, le renforcement des acteurs du marché et le développement de l'offre. En effet, l'apport de nouveaux titres, émis notamment par des entreprises dynamiques opérant dans des secteurs à fort potentiel de croissance, permettrait de renforcer la profondeur et la liquidité du marché, d'améliorer son image et d'attirer plus d'investisseurs. De même, la participation à ce marché des sociétés d'assurance, fonds de pension et investisseurs non-résidents (diaspora, etc.) serait de nature à dynamiser davantage la Bourse après son unification.

Entreprises privées et PME

Considérations générales

Les micro, petites et moyennes entreprises (MPME) constituent, dans les pays de la CEMAC, la majeure partie du tissu industriel ; elles souffrent pourtant d'un déficit chronique de financement. D'après la BEAC (2019c), 63,5 % des crédits bancaires ont été captés par les grandes entreprises dans la zone CEMAC au second semestre 2018. Les PME n'ont pu capter que 18,8 % des financements bancaires au cours de la même période.

Figure 10 : Contraintes de financement des PME



Source : Enquête sur les entreprises (Banque mondiale, diverses éditions).

Les PME de la CEMAC font face à des contraintes de financement similaires à celles rencontrées en Afrique subsaharienne ou sur le continent dans son ensemble (figure 10). Ainsi, 43 % des PME camerounaises (46 % des PME tchadiennes) sont confrontées à des contraintes financières, contre 45 % dans la région. La situation est encore plus difficile (60 %) pour les PME en République centrafricaine. De même, dans la CEMAC et dans le reste de la région, les microentreprises sont généralement encore plus contraintes que les PME. Une majorité (61 %) des microentreprises camerounaises (78 % en République centrafricaine) sont complètement ou partiellement entravées du point de vue financier. En comparaison, 53 % des microentreprises en Afrique subsaharienne le sont.

Accès au financement

Les pays de la CEMAC doivent s'employer davantage à réduire l'écart qui les sépare du reste de l'Afrique subsaharienne s'agissant des prêts au secteur privé. La situation diffère toutefois fortement entre les pays de la zone (tableau 8). En effet, le Cameroun ressort en meilleure position, en matière d'infrastructures financières, que la moyenne de l'Afrique subsaharienne, alors que le Gabon et la Guinée équatoriale s'inscrivent plus ou moins dans le sillage de la moyenne régionale. En revanche, le Congo, la République centrafricaine et le Tchad ont du retard à combler par rapport à la région. En particulier, si la couverture du registre du crédit dans les pays de la CEMAC est nettement supérieure à celle que l'on trouve en Afrique subsaharienne, la qualité des informations en matière de crédit peut être améliorée dans la zone, à l'exception du Cameroun, qui se situe nettement au-dessus de l'Afrique subsaharienne à cet égard. La BEAC ambitionne de renforcer la transparence financière dans toute la zone et prévoit, via sa stratégie d'information financière, de créer un registre régional du crédit, une base de données régionale sur les bilans et des bureaux d'information sur le crédit.

Tableau 8 : Accès au financement dans les pays de la CEMAC

Série / Économie	Cameroun	Congo	Gabon	Guinée équatoriale	République centrafricaine	Tchad	CEMAC*	Afrique subsaharienne
Obtention de prêts, rang (1-190, le moins favorable)	73	134	124	124	144	144	124	115
Distance de la frontière (0-100, le plus favorable)	60	35	40	40	30	30	39	42
Force des droits juridiques, indice (0-12, le plus favorable)	6	6	6	6	6	6	6	5
Qualité des informations en matière de crédit, indice (0-8, le plus favorable)	6	1	2	2	0	0	2	3
Couverture du registre des crédits (% des adultes)	11,1	12,4	29,0	8,7	4,6	2,6	11,4	7,0

Source : Banque mondiale : *Doing Business (Obtenir des indicateurs de crédit)* ; calculs des auteurs.

Remarque : * la note de la CEMAC correspond à la moyenne arithmétique de la zone monétaire.

Tableau 9 : Infrastructure bancaire et crédit aux entreprises dans les pays de la CEMAC

Série / Économie	Cameroun	Congo	Gabon	Guinée équatoriale	République centrafricaine	Tchad	CEMAC*	Afrique subsaharienne	Afrique
Nombre de banques commerciales	15	11	10	5	4	9	9,0	15,9	16,7
Nombre de succursales de banques commerciales	303	94	97	37	14	70	103	522	731
Nombre de succursales de banques commerciales par 1 000 km ²	0,7	0,3	0,4	--	0,0	0,1	0,3	9,9	9,7
Nombre de succursales de banques commerciales pour 100 000 adultes	2,2	3,7	9,2	--	0,7	1,0	3,4	6,7	7,3
Encours total des dépôts des PME auprès des banques commerciales (% PIB)	2,9	6,6	--	--	3,4	3,3	4,1	4,6	4,6
Encours total des prêts des PME auprès des banques commerciales (% PIB)	4,7	2,2	--	--	5,7	5,1	4,4	2,9	3,6
Crédits au secteur privé (% PIB)	14,5	21,4	10,2	16,3	11,9	9,9	14,0	47,1	42,5
Ratio crédits bancaires/dépôts bancaires (%)	95,9	60,4	71,3	104,6	102,9	98,9	89,0	72,8	71,9
Crédits à l'État et aux entreprises publiques (% PIB)	5,0	8,8	3,6	1,4	5,8	6,5	5,2	9,3	11,3

Source : *Données d'accès aux services financiers du FMI, indicateurs du développement dans le monde et indice de développement financier dans le monde de la Banque mondiale* ; calculs des auteurs.

Remarque : * la série pour la CEMAC correspond à la moyenne arithmétique de la zone monétaire.

Les pays de la CEMAC ont encore du retard à combler par rapport au reste de l'Afrique subsaharienne s'agissant des prêts au secteur privé (en part du PIB), mais l'excédent de liquidité ne semble plus poser problème (tableau 9). Les banques détiennent des quantités importantes de titres d'État dans leurs bilans, ce qui laisse supposer une éviction des prêts au secteur privé et aux PME. Le ratio des crédits bancaires sur les dépôts bancaires indique qu'il n'est plus question d'un excédent de liquidité dans les banques de la région, et certainement moins que dans le reste du continent. De fait, le taux de prêts aux PME est supérieur aux dépôts des PME de l'équivalent de 0,3 point de pourcentage du PIB dans la CEMAC.

Une intensification de l'infrastructure bancaire et la numérisation des banques de la CEMAC permettraient de faire beaucoup pour stimuler le financement des entreprises de la région, encore plus qu'en Afrique subsaharienne et que sur tout le continent africain. En effet, les secteurs bancaires des pays membres de la CEMAC sont généralement petits, tant en taille absolue qu'en densité du réseau. À l'exception du Cameroun, le nombre de banques et de succursales dans les pays de la CEMAC est inférieur à la moyenne du reste de l'Afrique subsaharienne. La densité du réseau de succursales bancaires est également plus faible en Afrique centrale qu'en Afrique subsaharienne, aussi bien par km² que par nombre d'adultes. D'une manière générale, les PME sont mieux servies dans le reste de l'Afrique que dans la CEMAC.

Tableau 10 : Lacunes du marché quant à l'accès des PME aux financements dans la CEMAC

Série / Économie	Cameroun	Congo	Gabon	Guinée équatoriale	République centrafricaine	Tchad	CEMAC	Afrique subsaharienne	Afrique
Entreprises ayant un compte d'épargne ou courant (%)	79,0	86,7	83,6	--	98,5	95,9	72,9	84,0	84,2
Entreprises recourant aux banques pour financer des investissements (%)	15,8	9,7	6,3	--	25,3	4,2	12,3	19,6	19,7
Entreprises recourant aux banques pour leurs fonds de roulement (%)	20,2	--	8,5	--	25,3	16,1	17,5	22,9	23,6
Entreprises ayant un prêt ou une ligne de crédit en cours (%)	14,2	12,8	9,0	--	26,0	20,6	31,3	23,9	24,9
Petites entreprises ayant un prêt ou une ligne de crédit en cours (%)	11,3	15,1	4,1	--	27,7	25,4	16,7	17,2	18,1
Entreprises désignant l'accès au financement comme une contrainte majeure (%)	41,1	7,7	30,4	--	46,0	46,5	34,3	39,3	38,6
Entreprises dont la demande de prêt a été refusée (%)	35,5	12,8	--	--	23,8	--	24,0	14,9	14,6
Entreprises n'ayant pas besoin d'un prêt (%)	41,3	44,8	48,9	--	25,3	42,9	40,6	37,9	38,8

Source : Base de données Findex 2017 (Banque mondiale, 2017).

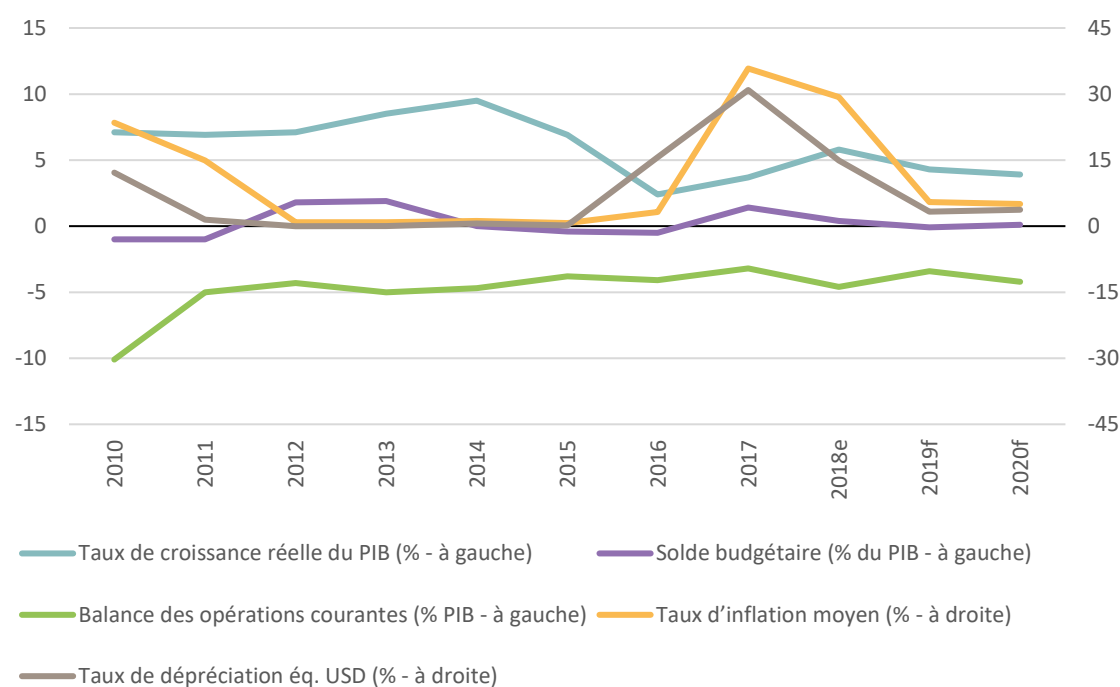
Les entreprises font moins appel aux services bancaires dans les pays de la CEMAC que sur le reste du continent africain (tableau 10). Le Cameroun fait bonne figure au sein de la zone en ce qui concerne le recours au crédit bancaire par les entreprises, mais sa situation reste inférieure en moyenne à celle de l'Afrique subsaharienne. À l'autre extrême, certains chiffres de la République centrafricaine semblent trop optimistes pour être exacts et ne correspondent pas aux données empiriques. L'absence de statistiques pour la Guinée équatoriale laisse soupçonner une situation très compliquée pour ce qui est de l'accès des entreprises au financement.

Gros plan sur la République démocratique du Congo (RDC)

La situation politique en RDC est en voie de normalisation et les intentions déclarées par les autorités ont relancé ses relations diplomatiques avec ses partenaires au développement. L'investiture de l'ancien opposant, Félix Tshisekedi, à la présidence de la RDC et la formation d'un nouveau gouvernement de coalition dénotent de l'évolution positive de l'environnement politique du pays, qui fait néanmoins face à de nombreux défis, dont le rétablissement de l'ordre dans l'est du pays. Le pays reste dépendant de l'appui budgétaire, notamment des financements de donateurs, pour atteindre ses ambitions en matière de développement, en particulier dans le domaine de l'éducation, ainsi que de l'appui du FMI pour assurer la stabilité de sa balance extérieure.

L'économie de la RDC bénéficie d'atouts potentiels, mais la croissance reste peu inclusive et dépendante des revenus miniers. La RDC est en effet l'un des pays les plus riches du continent africain au regard des ressources naturelles, avec deux tiers des forêts tropicales d'Afrique, un potentiel hydroélectrique gigantesque (100 000 MW), 80 millions d'hectares de terres arables et plus de 1 100 minéraux et métaux précieux répertoriés. Comptant neuf pays frontaliers, la RDC occupe une position stratégique sur le continent. Elle est également le plus grand pays d'Afrique francophone en termes de population, avec près de 95 millions d'habitants, et le deuxième pays du continent par la superficie, avec 2,3 millions de km². Son économie repose essentiellement sur les industries minières. Premier producteur mondial de cobalt, la RDC est également le cinquième producteur mondial de cuivre. Sa croissance dépend toutefois grandement à la fois du prix des matières premières et de la demande en minerais de la Chine.

Figure 11 : Principaux indicateurs macroéconomiques en RDC



Source : FMI (2019a) ; calculs des auteurs.

La croissance se raffermi depuis 2017, même si la stabilité macroéconomique a été mise à mal par la monétisation du déficit budgétaire (figure 11). L'inflation et la dépréciation observées en 2017, couplées à un climat d'incertitudes politiques, ont entraîné une contraction du crédit au secteur privé et une

accentuation de la « dollarisation de l'économie »¹³. L'économie a atteint son point le plus bas entre 2016 et 2017, avant de commencer à se stabiliser depuis 2018. Les réserves de change officielles ont chuté de 1,7 mois d'importations de biens et de services à moins de 2 semaines en 2017, alors que la Banque centrale gelait la croissance de la masse monétaire. Un minimum de 3 mois de couverture est généralement considéré comme nécessaire pour assurer la stabilité de la balance des paiements. La croissance économique devrait atteindre 4,3 % et 3,9 % en 2019 et 2020, respectivement, contre 3,9 % en 2018. Hors secteur minier, la croissance devrait également être soutenue et s'élever à 4,4 % et 3,9 % en 2019 et 2020, respectivement. Cette embellie se manifeste malgré un taux d'inflation qui a atteint 35,8 % en 2017 et s'est accompagné d'une dépréciation de la monnaie nationale de 31 % vis-à-vis du dollar américain.

Tableau 11 : Évolution des principaux indicateurs macroéconomiques en RDC

Indicateur / année	2016	2017	2018 (e)	2019 (p)	2020 (p)
Crédits au secteur privé/PIB	6,0%	7,0%	5,0%	5,1%	4,8%
Croissance des crédits au secteur privé	22,6%	-4,3%	-23,1%	40,4%	4,3%
Prêts/Actifs	44,2%	45,7%	35,6%	38,7%	35,1%
Dette publique (% PIB)	19,3	18,1	15,7	14,0	13,2

Source : Banque centrale du Congo, FMI (2019b) ; calculs des auteurs.

Le FMI juge le risque de soutenabilité de la dette modéré, tandis que le crédit, après avoir souffert en 2018, est reparti à la hausse (tableau 11). La RDC affiche en effet certains indicateurs soutenables, notamment au niveau de la dette publique, à 15,7 % du PIB en 2018, et du déficit budgétaire, contenu à 0,5 % du PIB. Le pays a promulgué un nouveau code minier afin d'accroître ses redevances minières mais ses recettes fiscales, qui représentent 9 % à 10 % du PIB, restent faibles au regard de la quantité de minéraux produits.

¹³ Les banques congolaises sont fortement « dollarisées ». Leurs bilans sont majoritairement en dollar américain. De même, les dépôts, comme les prêts, sont principalement libellés dans cette devise.

Tableau 12 : Indicateurs de performance du secteur bancaire en RDC

Rubriques / année	2015	2016	2017	2018	Juin 2019
Adéquation du capital					
Fonds propres réglementaires/actifs pondérés en fonction des risques	20,4%	9,0%	16,0%	14,2%	14,8%
Fonds propres réglementaires de catégorie 1 (Tier 1)/actifs pondérés en fonction des risques	16,7%	12,0%	14,2%	11,9%	12,5%
Qualité des actifs					
Prêts non productifs/prêts bruts	18,3%	18,1%	16,1%	16,8%	16,0%
Prêts non productifs, nets des provisions/fonds propres	56,1%	67,80%	45,8%	39,8%	34,2%
Recettes et rentabilité					
Rendement de l'actif (résultat net/total des actifs)	1,5%	-1,4%	-0,1%	1,1%	0,3%
Rendement des fonds propres (résultat net/fonds propres)	17,3%	-21,3%	-0,6%	14,2%	3,9%
Marge d'intérêt sur produit brut	37,6%	35,8%	35,4%	31,3%	43,9%
Dépenses hors intérêts sur produit brut	77,9%	76,4%	73,5%	78,0%	76,1%
Liquidité					
Actifs liquides au total des actifs	53,4%	47,5%	55,8%	50,2%	52,9%
Actifs liquides au total des dépôts/passifs à court terme	117,7%	119,0%	125,6%	153,9%	159,3%
Sensibilité aux risques du marché					
Position de change ouverte/fonds propres	0,0	0,0	0,0	-6,6%	5,87%
Passifs libellés en devises/total du passif	81,8%	82,8%	77,2%	74,6%	74,4%
Prêts libellés en devises/total des prêts	85,6%	85,1%	93,7%	93,5%	93,8%

Source : Banque centrale du Congo.

L'activité bancaire évolue favorablement sur fond de défis très importants et les indicateurs de la stabilité financière ont, pour leur part, affiché en 2018 des niveaux supérieurs aux exigences réglementaires minimales (tableau 12). Le paysage bancaire en RDC se caractérise par la présence de 17 banques, représentant l'essentiel du secteur financier, qui se concentrent dans les grands centres urbains. Deux banques souffrant de difficultés ont, toutefois, été contraintes d'arrêter leur activité. Il s'agit de la BIAC, qui a dû être dissoute, et de la Byblos Bank RDC, restée « inactive » suite au retrait de son actionnaire majoritaire. Les 10 premières banques de la RDC représentent près de 3,9 milliards d'EUR d'actifs. Les trois plus grands établissements sont détenus par des entités étrangères : Rawbank (famille Rawji), Banque commerciale du Congo (groupe Equity) et Trust Merchant Bank (Robert Levy). Toutefois, la montée en puissance des grandes banques panafricaines (Ecobank, Bank of Africa, Equity Bank, etc.) pourrait, à moyen terme, modifier cette donne. En juin 2019, le taux de capitalisation global était de 14,8 % contre une norme de 10 % ; de 12,5 % pour les fonds propres de base (Tier 1) contre une norme de 6 % et de 159,3 % pour le ratio de liquidité globale, soit un chiffre supérieur au minimum de 100 %.

Tableau 13 : Évolution des actifs du secteur bancaire en RDC (en millions d'USD)

Rubriques / année	2015	2016	2017	2018	Juin 2019
Crédits à la clientèle	2 308,5	2 210,1	1 873,5	2 591,7	2 817,2
dont prêts à long terme	209,3	212,0	126,6	247,2	272,4
dont prêts à moyen terme	706,5	575,1	604,9	743,8	908,4
dont prêts à court terme	1 149,2	1 209,9	942,1	1 394,3	1 495,2
Prêts et avances sur établissements de crédit	431,0	375,4	796,7	941,5	1 488,2
dont prêts et avances sur banques locales	48,3	3,0	8,8	16,1	60,9
dont prêts et avances sur banques étrangères	382,7	372,4	787,9	925,4	1 427,3
Dépôts auprès de la Banque centrale du Congo	430,4	371,3	303,1	488,6	792,3
Obligations de la Banque centrale du Congo	15,9	7,0	14,6	26,0	27,4
Autres éléments de l'actif	29,8	45,9	112,0	229,5	197,9
Total de l'actif	5 220,6	4 837,9	5 267,2	6 695,2	8 032,1

Source : Banque centrale du Congo.

Les principaux indicateurs de l'activité bancaire ont connu une évolution favorable en 2018 et enregistrent des hausses à des degrés divers (tableau 13). Le total du bilan a augmenté de 30,6 % par an et atteint 6,9 milliards d'USD. On observe une progression de 28,7 % pour les dépôts collectés, à près de 4,7 milliards d'USD et de 44,5 % pour les crédits bruts à décaissement en numéraire, évalués à 2,9 milliards d'USD. Ces prêts sont orientés essentiellement vers le secteur du commerce.

La rentabilité bancaire demeure toutefois perfectible et la qualité des actifs appelle également à davantage de prudence. Le coefficient net d'exploitation s'est élevé à 73,54 % en 2018 contre 78,02 % en 2017, pour une moyenne habituelle de 60 %. De même, le rendement des actifs et celui des fonds propres de base se sont situés à 1,07 % et 13,09 % contre des normes acceptables de 3 % et 10 %, respectivement. Le taux de prêts non productifs s'est établi à 17 % en 2018, contre 16 % en 2017, alors que la norme réglementaire est de 5 %. Néanmoins, les provisions constituées en couverture des prêts non productifs se sont établies, fin décembre 2018, à 67 %, contre 45 % fin décembre 2017.

Les marges de progression de la bancarisation demeurent encore considérables pour les institutions financières du pays. Malgré la bancarisation de la paie des fonctionnaires, seuls 6 % environ des adultes possèdent un compte en banque ; ce niveau est bien inférieur à la moyenne de 25 % de l'Afrique subsaharienne (Deloitte, 2018). À cet égard, les services d'agent bancaire et le passage au numérique constituent des atouts majeurs pour l'expansion de la bancarisation¹⁴. Selon les derniers chiffres de l'Autorité de régulation de la poste et des télécommunications du Congo, le taux de pénétration mobile aurait atteint 41 % au troisième trimestre 2018.

Une série de réformes réglementaires pourrait enfin engendrer de profonds changements dans le secteur. La Banque centrale du Congo a publié différents textes réglementaires : norme de capital minimum de 30 millions d'USD¹⁵, entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2019, liste des services bancaires offerts à titre gratuit, modifications des règles prudentielles en matière de contrôle interne et de conformité, etc. Dotée d'une nouvelle loi organique, cette autorité compte également plafonner les transactions en devises étrangères à 10 000 USD en vue d'amorcer la « dédollarisation » de l'économie congolaise.

¹⁴ Il s'agit d'une stratégie consistant à sous-traiter certaines activités bancaires simples à des tiers mandataires ou détaillants.

¹⁵ Contre 10 millions d'USD auparavant.

Conclusions

Malgré des progrès notables dans la CEMAC sur le plan du climat des affaires, il reste une large marge d'amélioration, en particulier de la qualité de la gouvernance publique. En effet, pour que les pays de la zone améliorent leur classement s'agissant de l'indice de développement humain du PNUD, la croissance devrait devenir plus inclusive et il conviendrait de s'attaquer aux inégalités entre les pays de la région de façon plus systématique. Par exemple, le Gabon est classé dans la catégorie des pays à revenu moyen supérieur par la Banque mondiale, mais le PNUD le classe au 110^e rang sur 189 pays en 2017 en ce qui concerne le développement humain, avec un nombre d'années de scolarité moyen à peine supérieur à 8 ans. Pour sa part, le Cameroun est classé dans la catégorie des pays à revenu moyen inférieur par la Banque mondiale, mais le PNUD le classe au 151^e rang, avec un nombre d'années de scolarité moyen à peine supérieur à 6 ans. L'accélération de la croissance hors secteur pétrolier est un élément décisif pour que les pays de la CEMAC qui aspirent au statut d'économies émergentes parviennent à leur fin et connaissent une réduction significative de la pauvreté. Par ricochet, l'élément central pour renforcer la croissance hors secteur pétrolier réside dans la poursuite des réformes visant à stimuler la compétitivité, en particulier dans le domaine de l'accès au crédit, du climat des affaires et des infrastructures.

Malgré certains progrès, de nombreux défis à surmonter subsistent pour que le secteur financier régional puisse jouer pleinement son rôle de catalyseur de la croissance et d'appui aux objectifs de développement économique et social de la zone. Dans ce contexte, le secteur bancaire régional demeure exposé aux chocs touchant le secteur pétrolier, en lien notamment avec la montée des prêts non productifs. Il est également confronté à d'autres défis liés à la régulation prudentielle, en particulier la transposition de Bâle III. En outre, la captation de l'épargne à long terme devrait contribuer au développement des financements de même échéance - autant d'instruments déterminants pour répondre aux besoins d'investissement et de diversification des économies de la zone. Les sociétés d'assurance opérant dans la sous-région sont, pour leur part, au défi d'adapter leurs offres aux caractéristiques du marché et d'inventer de nouvelles formes de distribution, moins coûteuses. La réussite du marché financier dans la CEMAC dépend de l'adaptation du cadre réglementaire et budgétaire, du renforcement des acteurs du marché et du développement de l'offre.

La numérisation des services financiers prend de plus en plus corps dans la CEMAC par la voie, notamment, de la modernisation des moyens de paiement (transactions électroniques, cartes magnétiques, etc.), de l'interopérabilité monétique et du lancement par les grandes banques de la zone de solutions bancaires mobiles. Cette évolution est encore limitée en raison du coût élevé de cette transformation et du manque d'infrastructures. Le taux de bancarisation dans la zone se situe toujours aux alentours de 15 % seulement.

Du point de vue économique et politique, la RDC se trouve à la croisée des chemins. Ces deux dimensions sont actuellement étroitement liées. Le nouveau gouvernement, en particulier le nouveau chef de l'État, a suscité des attentes tant chez les citoyens congolais que chez les partenaires au développement. Les citoyens attendent du nouveau gouvernement une amélioration de leur pouvoir d'achat et, plus généralement, de leur bien-être économique, notamment en matière de services publics, tels que l'enseignement. Pour sa part, le secteur bancaire congolais a une fois de plus démontré sa résilience. L'inclusion financière reste toutefois perfectible dans le pays. En effet, le secteur financier du pays a un rôle clé à jouer pour rendre la croissance du pays plus inclusive et moins dépendante du prix des matières premières.

Bibliographie

- Banque africaine de développement (2019). *Perspectives économiques de l'Afrique*. Abidjan, Côte d'Ivoire.
- African Private Equity and Venture Capital Association (2019). *2018 Annual African Private Equity Data Tracker*. www.avca-africa.org/research-publications/data-reports/
- BEAC (2017). *Rapport annuel 2017*. Yaoundé, Cameroun.
- BEAC (2019a). *Rapport sur la politique monétaire*, mars 2019. Yaoundé, Cameroun.
- BEAC (2019b). *Rapport sur la politique monétaire*, juillet 2019. Yaoundé, Cameroun.
- BEAC (2019). *Rapport sur la politique monétaire*, novembre 2019. Yaoundé, Cameroun.
- Banque centrale du Congo (2017a). *Rapport sur la politique monétaire en 2017*, RDC.
- Banque centrale du Congo (2017b). *Rapport annuel*, Kinshasa, RDC.
- Banque centrale du Congo (2018a). *Rapport sur la politique monétaire au premier semestre 2018*, Kinshasa, RDC.
- Banque centrale du Congo (2018b). De la stabilisation à la croissance économique soutenue et durable : enjeux et perspectives, compilation des présentations de la conférence économique tenue à Lubumbashi du 4 au 5 juin 2018. *Revue Analyses et prospectives*, numéro spécial, Kinshasa, DRC.
- Banque centrale du Congo (2019). Allocution prononcée par le gouverneur Déogratias Mutombo, lors de la cérémonie d'échange des vœux, organisée le 8 février 2019, au Cercle français à Kinshasa.
- NCHARE, Issofa, Secrétaire général de la Conférence interafricaine des marchés d'assurances (CIMA) (2019). Développer le marché de l'assurance en Afrique centrale – Dialogue sur le secteur financier : « Accélérer le développement du secteur financier et l'intégration en Afrique centrale », Libreville le 29 janvier 2019.
- COBAC (2017a). *Rapport annuel 2017*. Libreville, Gabon.
- COBAC (2017b). *Revue de la stabilité financière en Afrique centrale 2017*. Libreville, Gabon.
- COBAC (2018a). Indicateurs des activités des banques de la CEMAC au 31 décembre 2018. Libreville, Gabon.
- COBAC (2018b). Indicateurs des activités des établissements de microfinance de la CEMAC au 30 septembre 2018. Libreville, Gabon.
- COFACE (2019). Fiche sur la République démocratique du Congo, juillet. www.coface.fr/
- Deloitte (2018). Étude sur le secteur bancaire en République démocratique du Congo (2017), novembre.
- FMI (2019a). *Perspectives économiques régionales*, Afrique subsaharienne, octobre. Washington D.C.
- FMI (2019b). *Perspectives économiques mondiales*, octobre. Washington D.C.
- FMI (2019c). République démocratique du Congo, Staff Report for the 2019 Article IV Consultation, août. Washington D.C.
- FMI (2019d). République démocratique du Congo, Selected Issues, août. Washington D.C.

PNUD (2018). Indices et indicateurs de développement humain. Mise à jour statistique 2018. New York, NY.

Banque mondiale (2017), Base de données FINDEX 2017. globalfindex.worldbank.org/

Banque mondiale (2019a). *Perspectives économiques mondiales*. Octobre. Washington, DC.

Banque mondiale (2019b). République démocratique du Congo - Vue d'ensemble.
<https://www.banquemondiale.org/fr/country/drc/overview> (dernier accès le 15 avril 2019).

Banque mondiale (2019c et précédentes éditions). Indice Doing Business. Washington D.C.
<https://français.doingbusiness.org/>

Banque mondiale (diverses éditions). Enquêtes sur les entreprises. Washington D.C.

Banque mondiale. Indicateurs du développement dans le monde. databank.worldbank.org/

Le secteur bancaire en Afrique de l'Est : tendances et développements récents

Jared Osoro¹,
Ricardo Santos²

¹ Directeur, Centre de recherche sur les marchés financiers et la politique financière, Association des banquiers du Kenya

² Économiste, Banque européenne d'investissement

Synthèse

La croissance économique devrait rester solide en Afrique de l'Est. La progression du PIB devrait s'accroître pour s'établir à près de 6 % en 2020 et en 2021 (contre 5,5 % en 2019) et dépasser la moyenne de l'Afrique subsaharienne. Elle sera soutenue par la hausse de la demande intérieure, dynamisée par les investissements visant les infrastructures dans la région, et en particulier en Éthiopie, au Rwanda et en Tanzanie.

Les finances publiques devraient toutefois continuer de se détériorer dans les années à venir. Le rythme lent de la croissance ces dernières années et les répercussions des cycles électoraux ont creusé les déficits budgétaires dans la région et fait croître parallèlement la dette publique. Malgré l'accélération de la croissance du PIB, les déficits publics demeurent élevés et l'encours de la dette publique continue d'augmenter. La plupart des pays, même ceux dont la situation est plus confortable sur le plan de l'endettement, sont de plus en plus vulnérables aux chocs.

Dans l'ensemble, les perspectives sont orientées à la baisse. Sur le court terme, les principaux risques viennent de chocs potentiels externes : i) interruption ou amenuisement des flux de capitaux étrangers en raison d'une augmentation généralisée de l'aversion pour le risque ; ii) impact négatif, pour les exportations et les investissements, d'un ralentissement plus prononcé de l'économie mondiale ; iii) pression généralisée à la dépréciation s'exerçant sur les monnaies locales, qui pourrait être à l'origine de poussées inflationnistes accrues et d'une dégradation de la situation budgétaire dans la zone considérée.

L'amélioration de l'inclusion financière a été plus nette en Afrique de l'Est qu'ailleurs sur le continent. Toutefois, la problématique de l'accès aux financements demeure le principal goulet d'étranglement pour les entreprises de toute la région, bien que celles des plus grandes économies soient moins concernées. Tel est particulièrement le cas pour les PME et les microentreprises. Dans certains pays, les prêts au secteur public ont un effet d'éviction sur le crédit au secteur privé. Les comptes mobiles et l'inclusion financière s'améliorent de manière inégale dans toute la région. Dans certains pays comme le Kenya, l'accès est généralisé, mais dans d'autres, la banque numérique ou les systèmes de paiement en ligne ne sont encore utilisés que par moins de 5 % de la population.

Le secteur financier est-africain reste stable. Ces dernières années, les résultats du secteur bancaire en Afrique de l'Est ont été soutenus par des perspectives économiques favorables ainsi que des évolutions réglementaires porteuses. Les politiques macroéconomiques, solides dans l'ensemble, ont permis au secteur financier d'afficher de bonnes performances. L'amélioration de l'activité économique en 2018 et en 2019 a dissipé certaines des craintes qui étaient apparues après la décélération de 2016 et 2017. Pour l'avenir, la progression du secteur bancaire régional continuera de dépendre de la capacité des banques à non seulement faire face aux risques de dégradation des perspectives économiques, mais également à relever les défis liés à la réglementation et à la transition numérique.

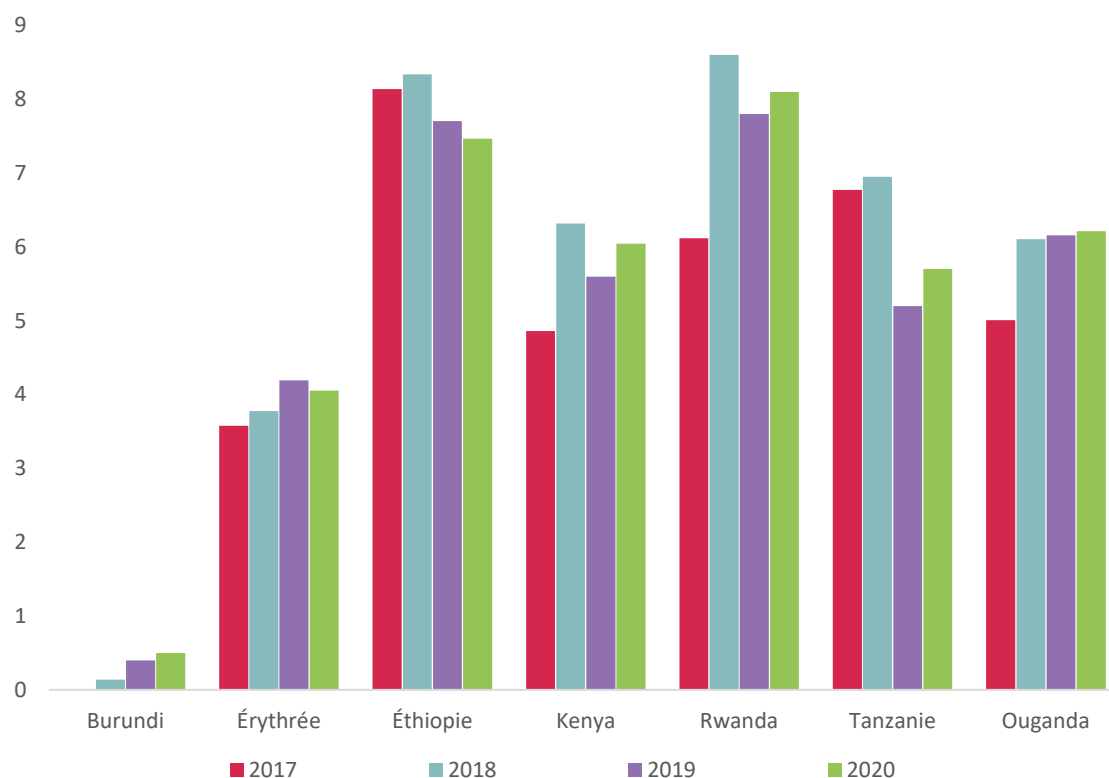
Aperçu macroéconomique

L’Afrique de l’Est est une région diversifiée mais confrontée aux mêmes obstacles au développement. Le PIB moyen non pondéré par habitant dans la région est de 2 616 USD (corrigés en fonction de la PPA) ; il varie entre 753 USD au Burundi et 4 675 USD au Soudan du Sud. La population varie aussi considérablement d’un pays à l’autre dans la région. L’Éthiopie est la plus peuplée avec 93 millions d’habitants. Elle est suivie d’assez loin par la Tanzanie avec 49 millions d’habitants et le Kenya avec 47 millions d’habitants. D’autres pays comme le Burundi (10 millions d’habitants) sont peu peuplés. À l’exception du Kenya, les pays d’Afrique de l’Est sont des économies à faible revenu et à faible développement humain, fortement tributaires de l’agriculture. Le taux de croissance démographique est relativement élevé, ce qui fait grimper le chômage des jeunes. Toutefois, sur une note plus positive, le secteur privé est plus dynamique que dans d’autres régions d’Afrique et présente un potentiel considérable de développement et de création d’emplois. Il subit néanmoins plusieurs contraintes, dont l’accès au financement n’est pas la moindre.

Le climat des affaires est inégal dans la région. Au Rwanda et au Kenya, la conjoncture, déjà meilleure que dans la plupart des pays d’Afrique, s’est encore améliorée en 2019, puisque certaines des recommandations de la Banque mondiale, notamment en ce qui concerne l’enregistrement des biens fonciers et des entreprises, ont été appliquées. À l’inverse, en Tanzanie et en Ouganda, la conjoncture est moins bonne et elle s’est même légèrement dégradée ces dernières années. L’Éthiopie, le Soudan, le Soudan du Sud et en particulier l’Érythrée sont encore plus à la traîne : dans ces pays, les conditions économiques comptent parmi les moins favorables du continent et ne se sont guère améliorées en 2019. L’amélioration du climat économique est cruciale pour attirer les investissements étrangers, qui stagnent à un faible niveau de 1,5 % du PIB (même au Kenya, ils ne représentaient que 1 % du PIB en 2018).

La croissance économique devrait rester solide dans toute la région. L’Afrique de l’Est reste la région d’Afrique subsaharienne signant les meilleures performances économiques. La croissance du PIB devrait y atteindre 5,5 % en 2019, contre 6 % en 2018. Cette décélération tient principalement au fait que le chiffre de 2018 traduisait un net rebond : cette année-là, la plupart des économies ont en effet enregistré une forte croissance sur fond d’atténuation de l’impact des graves sécheresses et de l’instabilité politique de l’année précédente. Toutefois, l’Éthiopie, le Rwanda et l’Ouganda devraient tous trois enregistrer des taux de croissance supérieurs à 6 % en 2019, Rwanda en tête avec 8,5 % (figure 1). La Tanzanie devrait arriver dernière du classement, avec une croissance reculant à 5,5 %, soit son niveau le plus bas depuis 2009. Pour la suite, la croissance économique régionale devrait grimper à 5,8 % en 2020, puis donner un nouveau coup d’accélérateur pour se hisser à 6,2 % en 2021, les investissements dans les infrastructures dans toute la région, et en particulier en Éthiopie, au Rwanda et en Tanzanie donnant un élan supplémentaire à la demande intérieure.

Figure 1 : Croissance du PIB réel (%)



Source : FMI, Perspectives de l'économie mondiale.

La détérioration des finances publiques observée récemment devrait se poursuivre dans les années à venir. La décélération de l'activité économique entre 2014 et 2017 et les répercussions des cycles électoraux ont creusé le déficit budgétaire moyen dans la région : il s'est établi à près de 8 % du PIB en 2015 et 2016 (figure 2). Le déficit budgétaire a reculé en 2017, à 6 % du PIB, mais il est depuis lors resté à ce niveau. Cette tendance touche toute la région, à l'exception de l'Éthiopie, dont le déficit budgétaire devrait diminuer considérablement dans les années à venir, pour passer de 6 % du PIB en 2018 à près de 3 % pour 2020. Les déficits budgétaires persistants ont fait grimper la dette publique moyenne de 23 points de pourcentage depuis 2011. D'après les prévisions du FMI, la dette publique devrait atteindre 63 % du PIB en 2020 puis, poursuivant sa hausse, 65 % à l'horizon 2023. Et bien que ce niveau soit encore nettement inférieur au record de 100 % atteint au début des années 2000 (avant l'allègement de la dette dans le cadre de l'initiative en faveur des pays pauvres très endettés ou PPTÉ), cette tendance récente réduit déjà à néant certains des résultats positifs obtenus dans le cadre de l'initiative en faveur des PPTÉ. De plus, ce niveau d'endettement comporte des risques importants. Selon le FMI, les risques liés à la viabilité de la dette sont plus élevés en Éthiopie, au Kenya, au Rwanda et au Soudan. Globalement, la plupart des pays de la région, même ceux dont la situation est plus confortable sur le plan de l'endettement, restent très vulnérables aux chocs résultant des taux de change, des taux d'intérêt ou du prix du pétrole. Par conséquent, la viabilité à long terme des finances publiques dans la région dépend de la mise en œuvre rapide de réformes budgétaires crédibles.

L'inflation a décéléré dans toute la zone considérée, sur fond de maintien d'une politique monétaire neutre et de conditions météorologiques plus favorables en 2018 et 2019. Les graves sécheresses de 2016 et 2017 ont entraîné une dégradation des récoltes et une diminution de la production agricole, ce qui a fait grimper les prix. La hausse des prix a pourtant été beaucoup plus modérée que par le passé, grâce aux politiques macroéconomiques mises en œuvre dans la région. Ces dernières ont permis de contenir les effets de second tour, de sorte que l'inflation est restée nettement inférieure aux niveaux enregistrés lors des épisodes précédents de pics de prix. En 2018 et en 2019, l'inflation a reculé dans la région ; dans certains pays, comme au Rwanda et en Ouganda, elle est passée sous la barre des 4 %. Plus récemment, en 2019,

l'introduction de nouvelles taxes sur les carburants et les télécommunications au Kenya et en Ouganda ont provoqué une poussée des prix sur une courte période mais compte tenu de l'orientation prudente de la politique monétaire, il n'y a pas eu d'effets de second tour.

Figure 2 : Niveau moyen de la dette publique et du déficit public en Afrique de l'Est (% du PIB)



Source : FMI, Perspectives de l'économie mondiale, calculs des auteurs.

Globalement, une dégradation de la situation économique est à attendre, sur fond de dette publique en hausse, d'incertitude accrue entourant les perspectives économiques mondiales et d'exposition de la région aux chocs externes. Le premier choc potentiel pourrait venir d'une interruption ou d'un amenuisement des flux de capitaux étrangers intervenant dans un contexte d'aversion générale plus prononcée pour le risque. Le deuxième tient à l'impact négatif, pour les exportations et les investissements, d'un ralentissement de l'économie mondiale plus prononcé que ce qui est prévu actuellement. Enfin, une aversion générale plus grande pour le risque et une interruption des flux de capitaux étrangers pourraient également conduire à une pression généralisée à la dépréciation pour les monnaies locales, avec à la clé une intensification des pressions inflationnistes et également une dégradation de la situation budgétaire de la région.

Secteur bancaire

Vue d'ensemble

Les secteurs financiers des pays d'Afrique de l'Est se situent à différents stades de développement. Tous les pays de la région partagent toutefois une caractéristique commune : la domination des banques dans leur secteur financier. L'importance relative du système bancaire kényan dans la zone considérée transparaît dans le niveau du crédit intérieur exprimé en pourcentage du PIB, qui est sensiblement plus élevé que celui des autres économies (tableau 1).

Tableau 1 : Crédit intérieur au secteur privé (en % du PIB)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Burundi	20,3	18,9	17,4	16,7	16,4	16,7
Kenya	30,6	29,5	31,7	34,1	34,4	32,8
Rwanda	16,0	18,5	19,2	20,8	21,1	21,2
Soudan du Sud	0,4	1,3	1,6	1,9	2,7	-
Tanzanie	12,6	13,0	13,0	13,8	15,2	14,3
Ouganda	15,8	14,0	13,9	14,9	15,6	15,9

Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale.

La dynamique du marché dans chacune des économies - et en particulier la manière dont elle est liée aux opérations transfrontières des banques - est révélatrice de la nature unique de ce marché. Habituellement, dans le cas des banques internationales, les activités bancaires transfrontières sont perçues comme un moyen d'entrer sur de nouveaux marchés souvent moins développés et débouchant sur une concurrence accrue, une plus grande stabilité financière et un meilleur accès au crédit (Banque mondiale, 2018). L'Afrique de l'Est ne fait pas exception à cette règle. Même dans le contexte de l'Afrique subsaharienne, les petites différences qui font que le marché de l'Afrique de l'Est se distingue par rapport à la situation générale ne sont pas clairement visibles. Par exemple, l'hypothèse implicite selon laquelle les grandes banques panafricaines - notamment la Standard Bank de l'Afrique de l'Est et l'Ecobank du Togo - sont les principaux moteurs de la dynamique bancaire transfrontière en Afrique de l'Est n'est pas confirmée dans les faits. Les banques établies au Kenya ont la plus grande empreinte dans la région et elles jouent en Afrique de l'Est un rôle plus important que d'autres banques panafricaines. L'envergure de l'économie du Kenya confère aux banques du pays l'échelle nécessaire pour jouer un rôle clé dans la région de l'Afrique de l'Est (tableau 2).

Tableau 2 : Nombre de banques par rapport à la taille de l'économie

	PIB nominal - en Mrd USD (2018)	Nombre de banques
Burundi	3,4	10
Kenya	79,5	43
Rwanda	9,2	11
Soudan du Sud	2,9	22
Tanzanie	51,7	40
Ouganda	26,3	24

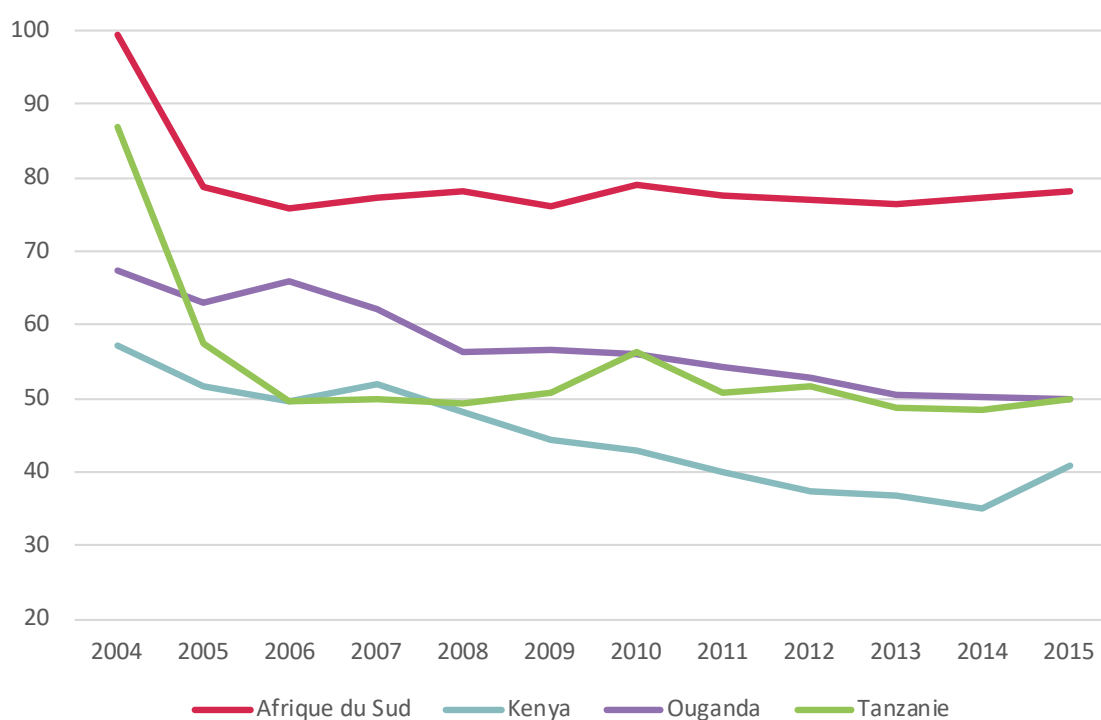
Source : FMI, Perspectives de l'économie mondiale, Banques centrales des économies concernées.

Les banques kényanes sont de plus en plus à la recherche d'opportunités transfrontières. Ce phénomène est dû à plusieurs facteurs dont l'intégration régionale de plus en plus grande, la concurrence sur le marché local et la présence de banques locales solides qui sont devenues des acteurs importants dans la région et ont ainsi soutenu le secteur bancaire kényan. La position de force du secteur bancaire kényan repose sur la

prépondérance des acteurs locaux, à la différence de l’Ouganda et de la Tanzanie, où les systèmes bancaires sont dominés par des banques étrangères.

Le secteur bancaire est moins concentré en Afrique de l’Est que dans d’autres parties de l’Afrique. Si l’on se penche sur les taux de concentration - définis comme la part des actifs bancaires détenus par les trois plus grandes banques dans une économie donnée -, on constate que les secteurs bancaires des trois plus grandes économies de la région sont moins concentrés que celui du marché le plus avancé d’Afrique (figure 3)³. Toutefois, étant donné que le lien entre concentration et concurrence est ténu (Berger et al., 2004), une concentration plus faible n’indique nullement que la concurrence est relativement plus forte sur le marché. Au Rwanda, la concentration est plus forte, mais elle est en baisse. La Banque centrale indique que l’actif des trois plus grandes banques a diminué - de 57 % en juin 2009 à 46 % en juin 2019 -, une tendance largement imputable à l’arrivée de nouveaux acteurs sur le marché. L’influence des institutions étrangères (principalement kényanes) dans cette tendance est évidente puisqu’elles représentaient 48 % du total des actifs du système bancaire à fin juin 2019, contre 25 % à fin juin 2009. Toutefois, malgré la faible concentration, des efforts supplémentaires doivent être déployés pour accroître la concurrence. Les mesures de renforcement de la concurrence mises en place de manière constante en Afrique de l’Est comprennent des dispositions réglementaires visant à améliorer la transparence des prix et des réformes législatives destinées à intégrer les droits de propriété et la liberté de concurrence dans l’économie.

Figure 3 : Concentration du marché (%)



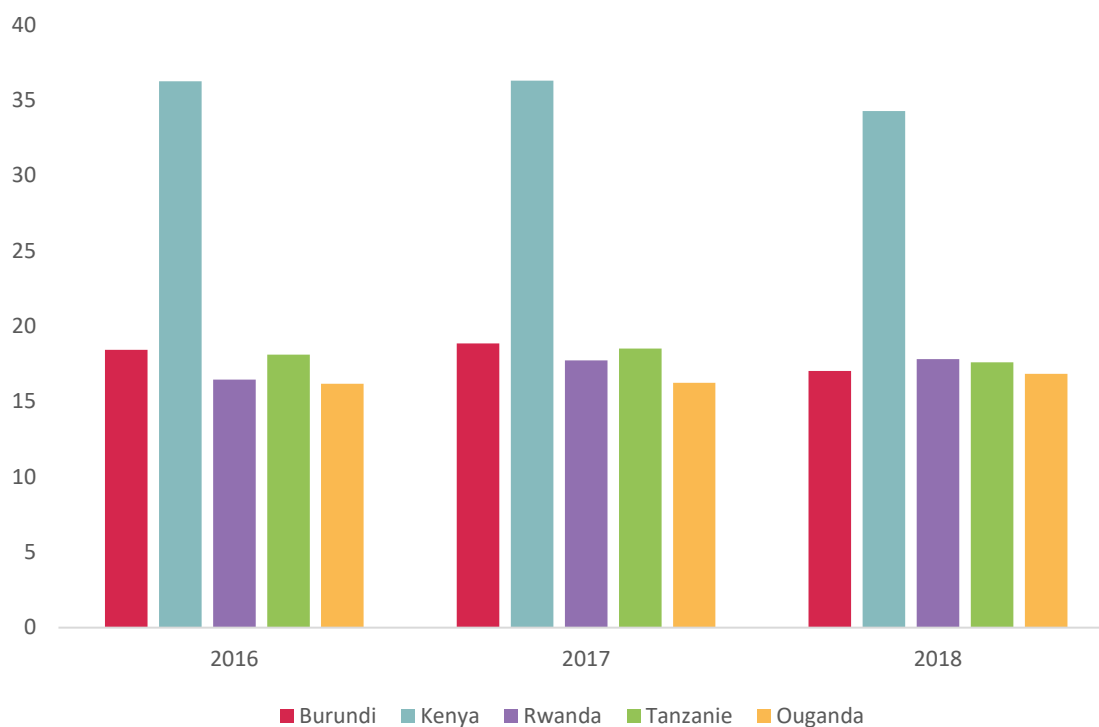
Source : Banque mondiale, base de données sur la structure financière (version de juin 2018).

Remarque : la concentration correspond à la part des actifs bancaires détenue par les trois plus grandes banques.

³En Tanzanie et en Ouganda, notamment, les systèmes financiers sont moins concentrés que dans un pays à revenu intermédiaire comme l’Afrique du Sud, tout en étant considérés comme moins développés.

Dans toutes les économies d’Afrique de l’Est, les systèmes financiers sont dominés par les banques. Toutefois, les niveaux de profondeur diffèrent d’un système à l’autre. L’économie kényane affiche la plus forte production en valeur nominale et parallèlement, le niveau des dépôts mobilisés par le système financier est nettement plus élevé que celui des autres économies (figure 4).

Figure 4 : Part des dépôts dans le système financier, en pourcentage du PIB



Source : Banque mondiale, base de données sur la structure financière.

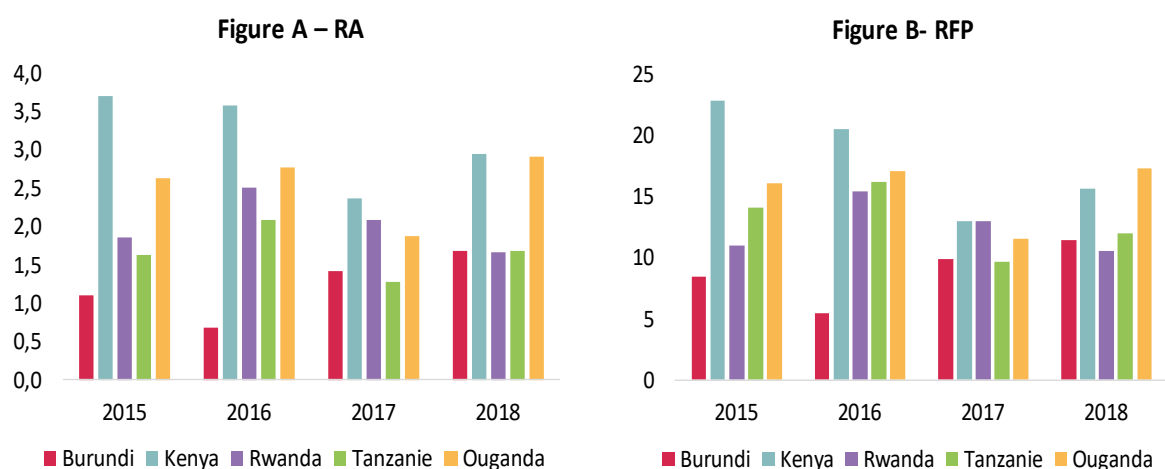
Performance

Ces dernières années, les résultats du secteur bancaire en Afrique de l’Est ont été portés par une situation favorable sur le plan macroéconomique. La performance du secteur bancaire, d’une manière générale, dépend de l’interaction entre l’économie, le contexte de la politique macroéconomique au sens plus large et les évolutions réglementaires qui jouent sur la stabilité du marché. L’Afrique de l’Est n’y fait pas exception. Ces dernières années, les politiques macroéconomiques, solides dans l’ensemble, ont permis au secteur financier d’enregistrer de bons résultats. La décélération de la croissance économique en 2016 et 2017 a conduit à une détérioration des résultats du secteur bancaire (et notamment à la fermeture de banques kényanes et ougandaises). L’amélioration de l’activité économique par la suite, en 2018 et en 2019, a toutefois aidé à contenir les risques. Les mesures de réglementation ont quant à elles eu des incidences plus négatives, en particulier au Kenya, où le plafonnement des taux d’intérêt, introduit en 2016 et abandonné en octobre 2019, a provoqué une forte diminution des marges d’intérêt et de la croissance du crédit⁴.

⁴ D’après les estimations de plusieurs institutions dont la Banque centrale du Kenya, le FMI et la Banque mondiale.

Sur le plan de la rentabilité, les chiffres du secteur bancaire en Afrique de l'Est sont hétérogènes. L'analyse du rendement des actifs (RA) et du rendement des fonds propres (RFP) des banques dans une perspective historique montre que le secteur bancaire est généralement rentable, bien que ses performances varient dans le temps et selon les pays (figures 5a et 5b). Les pics de rendement des fonds propres au début du nouveau millénaire au Rwanda, en Ouganda et en Tanzanie sont imputables à des imperfections du marché, couplées à une profondeur du marché relativement limitée par rapport au Kenya, où ces rendements ont été assez constants, sauf en 2002, où les chocs économiques ont ébranlé les performances des banques. Plus récemment, la rentabilité du secteur a été stable. L'évolution du rendement des fonds propres du secteur au fil du temps reflète l'amélioration graduelle de la profondeur du marché associée à des efforts délibérés déployés pour remédier aux imperfections (capital, conception des produits et intensité de la concurrence sur le marché).

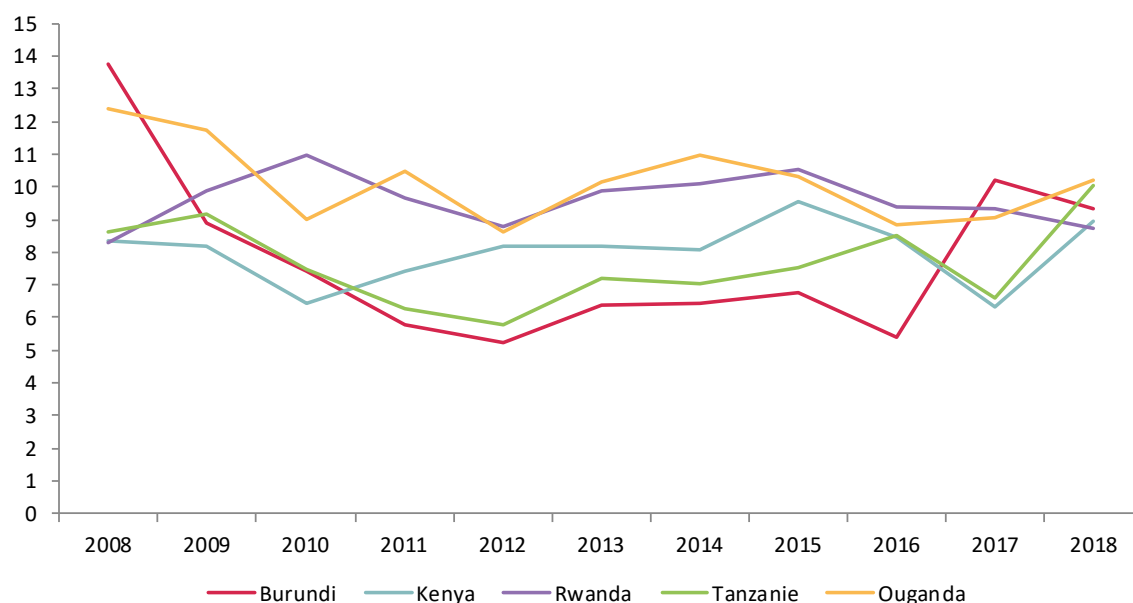
Figure 5 : Indicateurs de rentabilité du secteur bancaire



Source : Banque mondiale, base de données sur la structure financière.

Les marges d'intérêt sont globalement restées juste sous la barre des 10 % (figure 6). Les marges d'intérêt nettes ont toujours été plus élevées en Ouganda et au Rwanda que dans les trois autres économies, même si elles ont diminué au Rwanda plus récemment. Le secteur bancaire kényan a enregistré une marge d'intérêt nette légèrement inférieure à celle des autres économies de la région, mais cela changera probablement dans les prochaines années, après le retrait du plafonnement des taux d'intérêt qui était en place entre septembre 2016 et octobre 2019.

Figure 6 : Marge d'intérêt nette, en %



Source : Banque mondiale, base de données sur la structure financière.

La reprise de la croissance du crédit au secteur privé s'est accompagnée d'une diminution des prêts non productifs (PNP) dans toute la région. Selon les données du FMI, en décembre 2018, le Burundi avait le ratio de PNP le plus élevé avec 12,7 %, suivi du Kenya (11,7 %), puis de la Tanzanie (9,9 %) et du Rwanda (6,5 %). Le taux le plus bas revenait à l'Ouganda (4,3 %). Ces ratios demeurent certes élevés, mais ils sont en recul par rapport à leurs niveaux de 2016 et 2017 où ils culminaient à 19 % pour le Burundi, 14 % pour le Kenya, 11,1 % pour la Tanzanie, 7,7 % pour le Rwanda et 5,5 % pour l'Ouganda. La diminution des PNP est principalement due aux résultats de l'économie, qui ont favorisé une amélioration de la qualité des actifs, mais également à une accélération de la croissance du crédit. Le niveau élevé des PNP au Burundi est particulièrement préoccupant. Non seulement l'économie burundaise est petite par rapport au reste de la région, mais elle a connu la croissance la plus lente en Afrique de l'Est à cause des difficultés et des incertitudes politiques.

Enjeux

Le maintien de la stabilité macroéconomique reste essentiel dans la région. Les perspectives stables concernant l'environnement macroéconomique et l'inflation ont permis aux banques centrales d'Afrique de l'Est d'abaisser leurs taux d'intérêt de référence pour absorber les chocs externes négatifs, en évitant des pertes de valeur importantes pour les monnaies. Si le contrôle des taux d'intérêt au Kenya a eu pour effet de limiter les incidences de la politique monétaire sur l'économie réelle via le marché du crédit, dans d'autres économies, la baisse des taux directeurs des banques centrales a conduit à une réduction des taux prêteurs. La Banque nationale du Rwanda (2019) a par exemple annoncé une politique monétaire accommodante en décembre 2017 avec l'abaissement de son taux directeur de 6,0 % à 5,5 %, qu'elle a ensuite ramené à 5,0 % en mai 2019. Ces décisions ont rencontré un écho positif tant du côté des crédits octroyés au secteur privé que pour les nouveaux prêts accordés. La Banque d'Ouganda a également pratiqué une politique monétaire accommodante qui a eu des incidences positives sur la demande de crédit du secteur privé.

La détérioration des finances publiques dans la zone sous revue aura probablement pour effet de privilégier le financement des États au détriment du secteur privé. Avec l'augmentation des ratios de dette publique et des besoins de financement du secteur public, l'offre d'emprunts d'État va s'accroître sur le

marché. Cette concurrence accrue pour la collecte de ressources pourrait elle-même influencer non seulement sur la croissance du crédit au secteur privé, mais également sur le financement du secteur bancaire, puisque les États, les entreprises privées et les banques seront en concurrence pour se procurer des fonds. Cet effet d'éviction pourrait être encore accentué dans les prochaines années, le secteur bancaire appliquant désormais, au-delà de l'année de transition qu'a été 2018, la classification des actifs selon la norme IFRS 9, qui aura des effets particulièrement importants au Kenya.

L'adoption de technologies nouvelles sera également un défi pour les banques d'Afrique de l'Est. Les banques devront continuer à déployer des technologies pour assurer leur efficacité et la gestion des coûts ainsi que la mise au point de produits permettant d'exploiter le potentiel d'analyse offert par l'abondance des données disponibles. Conformément à la pratique internationale apparue après la crise financière mondiale, la réglementation de la conformité bancaire inclura, en plus du personnel chargé du suivi, des algorithmes qui seront complémentaires (les « RegTechs »). L'utilisation des technologies de l'information pour améliorer les processus réglementaires s'en trouvera ainsi renforcée. Dès lors, les investissements dans les technologies devraient demeurer essentiels pour permettre aux banques de rester en conformité avec la réglementation en matière de capital, de gouvernance d'entreprise, de publications et de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme (LBC-FT).

Gros plan sur le Kenya

Ces dernières années, le secteur bancaire kényan a connu des évolutions spécifiques liées au contexte national. Tout d'abord, le secteur bancaire kényan sort d'une période d'instabilité (2015-2016) causée par l'effondrement de trois banques. Deuxièmement, l'économie enregistre une forte production mais aussi un ralentissement notable de la croissance du crédit au secteur privé. Troisièmement, le secteur bancaire a dû s'adapter au contrôle des taux d'intérêt, qui n'est pas pratiqué dans les autres économies d'Afrique de l'Est.

I) Premièrement, le secteur bancaire kényan est sorti de sa période de volatilité cyclique de 2015-2016.

Les banques kényanes sortent d'une période d'instabilité (2015-2016) causée par l'effondrement de trois banques. Le retour à la stabilité sur le marché est lié au cadre de supervision de la Banque centrale du Kenya qui a permis d'éviter une généralisation des risques pour le marché. Avec la résolution de l'une des banques placées en redressement judiciaire en 2018 et les avancées positives dans la résolution de l'autre banque en redressement, le marché évolue vers un retour complet à la normale. Toutefois, les disparités dans l'accès aux financements entre les petites et les grandes banques sont telles qu'en cas de choc de marché, le flux de liquidités s'interrompt car le marché interbancaire cesse quasiment de fonctionner (Osoro et Muriithi, 2017). Dans ce contexte, la Banque centrale du Kenya a la possibilité d'intervenir en tant que prêteur en dernier ressort. Toutefois, les conditions décrites par Bagehot - à savoir la disposition de la Banque centrale à i) prêter sans limite ii) à des acteurs du marché financier solvables mais illiquides iii) contre une garantie de qualité iv) à des taux élevés - impliquent des coûts de financement plus élevés pour les banques de rang inférieur qui sont davantage susceptibles d'avoir recours à cette option.

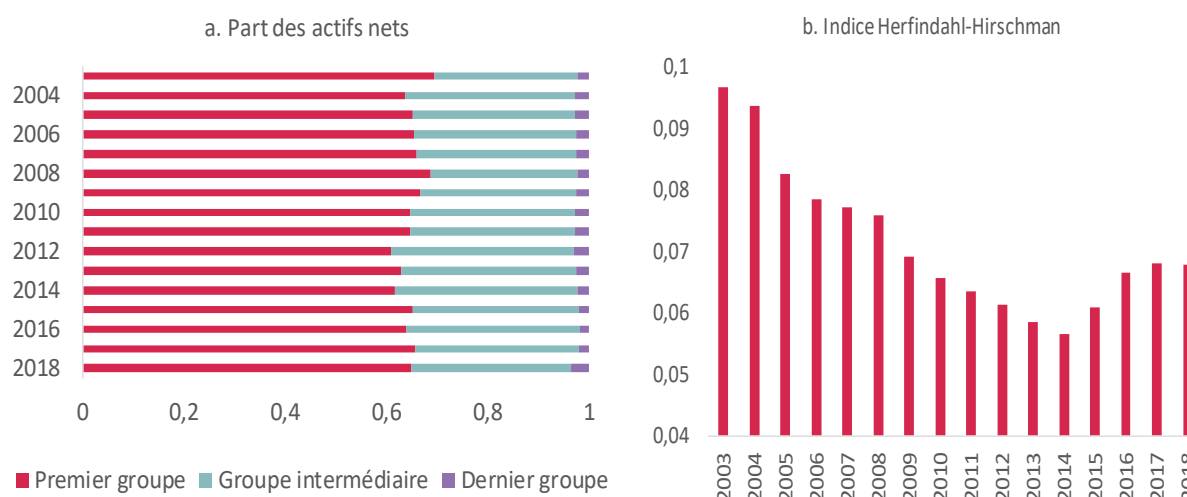
II) Malgré la politique monétaire accommodante pratiquée par la Banque centrale du Kenya, les conditions de crédit sont restées difficiles (FMI, 2018).

La production économique réelle suit une trajectoire ascendante mais la croissance réelle du crédit bancaire au secteur privé est restée négative. Cette croissance « sans crédit » (Banque mondiale, 2019) pourrait elle-même avoir des conséquences sur la performance financière des banques et sur les perspectives de croissance pour l'avenir. Un équilibrage par la Banque centrale du Kenya est nécessaire afin d'éviter une reprise du crédit « sans croissance » (Juselius et Dremann, 2014). L'évolution de la qualité des actifs et de l'attitude des prêteurs à l'égard du risque sont des variables essentielles dans ce contexte. La proportion des prêts non productifs du secteur bancaire a augmenté, en particulier sur les trois dernières années. Leur proportion (en données brutes) par rapport aux prêts bruts a été de plus de 10 % sur deux des trois dernières années (environ 12 % en 2017 et 2018, contre 9,4 % à la fin de 2016).

III) Le secteur bancaire kényan a dû s'adapter au plafonnement des taux prêteurs, qui a récemment été abandonné. Dans ce contexte, les banques i) ont peu à peu délaissé les segments considérés comme plus risqués, ii) ont cherché à optimiser leurs investissements en visant un bon rapport entre rendement et qualité des actifs, et iii) se sont employées à atteindre un équilibre entre risques et rendements en fonction de leur position de liquidité, laquelle dépend de leur taille et du segment de marché visé. Dans ce contexte d'évitement des segments risqués et de recherche de l'équilibre risques-rendements, les banques ont renforcé leurs investissements dans des titres d'État. En outre, le Kenya affiche toujours un déficit budgétaire élevé et sa dette publique augmente, ce qui nuit à sa croissance à moyen terme (FMI, 2018) et pourrait conduire à une éviction des investissements et des prêts en faveur du secteur privé (Lidiema, 2017 ; Chebet et Kiemo, 2017).

Le système bancaire kényan peut être considéré comme relativement concentré. La figure 7a montre que sur toute la période allant de 2003 à 2018, l'actif net des 10 premières banques de l'économie représente plus de 60 % de l'ensemble du secteur, et celui des 10 dernières moins de 4 %. Le reste revient à un groupe intermédiaire constitué de plus de 20 établissements. Par conséquent, la part moyenne d'actif de près de trois quarts des acteurs du marché est faible, ce qui montre à quel point la taille moyenne de l'actif d'une trentaine de banques du système kényan est petite. La figure 7b illustre l'évolution de la concentration du marché mesurée par l'indice de Herfindahl-Hirschman (IHH) et montre que la tendance à la baisse observée entre 2003 et 2014 s'est inversée sur la période suivante.

Figure 7 : Indicateurs de concentration du système bancaire au Kenya



Source : base de données de l'Association des banquiers du Kenya.

Remarque : a) Le premier groupe représente les 10 premières banques kényanes. Le dernier groupe est constitué des 10 dernières banques kényanes, et le groupe intermédiaire rassemble le reste des banques.

b) L'indice de Herfindahl-Hirschman est calculé en additionnant la somme des carrés des parts de marchés de toutes les banques. Une augmentation de l'indice traduit une plus grande concentration du marché.

Entreprises privées et PME

Les PME et les microentreprises forment l'ossature de l'économie en Afrique de l'Est, plus encore que dans d'autres régions. L'Afrique de l'Est est moins dépendante des ressources naturelles que les autres régions du continent et, par conséquent, le secteur privé joue un rôle plus crucial, générant près de 40 % de la production économique des différents pays et une part à peu près équivalente de la valeur ajoutée brute moyenne. La contribution de ce secteur à l'emploi est beaucoup plus grande puisqu'on estime qu'il représente plus de 80 % de l'emploi total.

Tableau 3 : Répartition des entreprises d’Afrique de l’Est en fonction de leurs caractéristiques, en %

	Toutes entreprises	Petites entreprises (5-19)	Moyennes entreprises (20-99)	Grandes entreprises (100+)
Pourcentage d’entreprises constituées en entreprise individuelle	59,15	73,96	48,05	33,59
Proportion de capitaux privés nationaux dans une entreprise (%)	83,45	88,21	73,84	55,87
Pourcentage d’entreprises détenues en partie par des femmes	18,54	20,72	25,03	25,26
Pourcentage d’entreprises dirigées par une femme	11,91	15,54	11,25	3,47
Proportion de femmes dans la main-d’œuvre permanente à temps plein (%)	24,56	28,68	17,72	19,25
Pourcentage d’entreprises exportant directement (au moins 10 % des ventes)	14,32	6,89	15,37	28,41
Nombre d’employés	25,45	10,12	35,87	150,23

Source : Banque mondiale, enquêtes sur les entreprises (dernières années).

Les entreprises d’Afrique de l’Est sont principalement détenues par des intérêts nationaux et tournées vers le marché national, et la plupart sont constituées en entreprise individuelle. D’après les dernières données des enquêtes sur les entreprises de la Banque mondiale, résumées dans la tableau 3, la plupart des entreprises (84 %) sont constituées dans leur pays d’origine et sous la forme d’une entreprise individuelle (59 %). La plupart sont actives sur les marchés nationaux : seulement 14 % d’entre elles exportent plus de 10 % de leurs ventes. Les grandes entreprises sont davantage susceptibles d’être exposées aux marchés externes : 28 % des entreprises de plus de 100 employés exportent au moins 10 % de leurs ventes. Les sociétés emploient en moyenne 25 personnes tandis que les petites entreprises ne comptent que 10 employés en moyenne.

En Afrique de l’Est, les femmes sont moins susceptibles de posséder une entreprise que les hommes et elles sont sous-représentées dans les effectifs. En moyenne, près de 19 % des entreprises interrogées dans le cadre des enquêtes sur les entreprises de la Banque mondiale sont en partie détenues par des femmes. Toutefois, ce chiffre varie considérablement d’un pays à l’autre. Par exemple, au Rwanda, près de 45 % des entreprises participantes appartiennent à une femme, tandis qu’en Ouganda, ce chiffre n’atteint que 20 %. En outre, la plupart des employés des entreprises officiellement enregistrées interrogées par la Banque mondiale sont des hommes (75 %). Les femmes sont plus présentes dans les petites entreprises, tant au niveau de la direction qu’au sein du personnel. Toutefois, les moyennes entreprises ne comptent que 25 % de femmes parmi leurs propriétaires et la proportion de femmes employées est de moins de 30 % pour les petites entreprises.

Tableau 4 : Principaux obstacles à l'investissement, en %

	Toutes entreprises	MPME
Accès aux financements	22,1	26,3
Accès à la terre	4,4	2,1
Obtention de licences et permis commerciaux	2,8	2,6
Corruption	6,1	5,8
Système judiciaire	0,4	0,3
Criminalité	1,8	1,1
Réglementations douanières et commerciales	4,6	2,1
Electricité	15,1	16,9
Niveau d'instruction de la main-d'oeuvre	1,7	0,8
Réglementation du marché du travail	0,6	0,4
Instabilité politique	4,7	3,5
Pratiques du secteur informel	12,2	8,5
Administration fiscale	4,3	5,1
Taux d'imposition	15,9	17,3
Transports	3,4	7,2

Source : Banque mondiale, enquêtes sur les entreprises (dernières années).

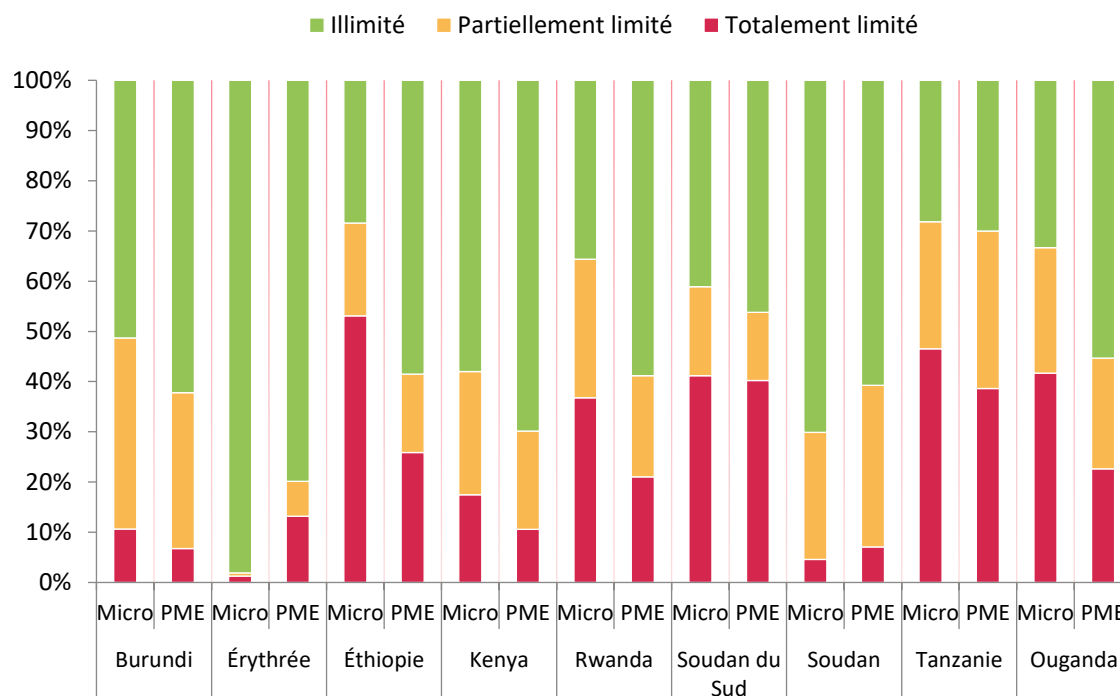
La problématique de l'accès aux financements constitue le principal obstacle à l'investissement pour les entreprises privées d'Afrique de l'Est. Dans les enquêtes sur les entreprises de la Banque mondiale, l'accès aux financements est l'obstacle le plus couramment cité dans la plupart des pays, devant les taux d'imposition et l'accès à l'électricité. Toutefois, ce tableau général masque d'importantes différences entre les pays. L'accès aux financements ne représente que le cinquième obstacle avancé par les entreprises (en ce compris les PME) au Kenya (10 %), les pratiques du secteur informel étant considérées comme le principal frein par 24 % d'entre elles. Les difficultés d'accès à l'électricité sont mentionnées comme un obstacle important dans la plupart des pays, mais elles sont considérées comme moins problématiques au Kenya (où seules 9 % des entreprises en font état) et elles ne posent pratiquement aucun problème au Rwanda (0,6 %).

Accès aux financements

L'accès au financement reste insuffisant, en particulier pour les microentreprises. En Érythrée et, dans une moindre mesure, au Kenya, les PME et les microentreprises peuvent obtenir des crédits en cas de besoin (figure 8). Cependant, dans les autres pays, la situation n'est pas favorable aux investissements et à l'activité économique en général. Les microentreprises sont celles qui se heurtent aux plus grandes difficultés, en particulier en Éthiopie où 70 % d'entre elles déclarent avoir du mal à accéder au crédit, alors que 40 % des PME seulement évoquent le même genre d'obstacle. En Tanzanie, tant les microentreprises que les petites entreprises font état de grandes difficultés d'accès au crédit (près de 70 % dans les deux cas). Avec la détérioration de la qualité des actifs due au ralentissement économique, les banques ont adopté des conditions d'octroi de crédit plus strictes. En outre, de nombreuses banques ont renforcé leur activité de prêt au secteur public au regard des déficits publics qui demeurent élevés et des besoins grandissants de

renouvellement de l'encours de la dette, également en hausse. Dans certains pays, la hausse des taux d'intérêt sur les titres souverains a réduit l'attrait des prêts au secteur privé.

Figure 8 : Accès aux financements pour les microentreprises et les petites et moyennes entreprises



Source : Banque mondiale, MSME Finance Gap, 2017.

Si la plupart des entreprises sont bancarisées, moins de la moitié d'entre elles ont accès à des prêts officiels, et elles sont encore moins nombreuses à utiliser des financements officiels pour leurs investissements. En moyenne, 92 % des petites et moyennes entreprises disposent d'un compte bancaire, mais seulement 45 % des entreprises ayant participé à l'enquête ont obtenu un prêt bancaire. En outre, lorsqu'un prêt leur est accordé, les entreprises l'utilisent le plus souvent pour financer des besoins à court terme plutôt que des actifs à long terme : 23 % des petites et moyennes entreprises d'Afrique de l'Est ont recours aux banques pour financer leurs besoins en fonds de roulement, mais seulement 15 % d'entre elles empruntent pour financer des investissements à plus long terme. Par conséquent, près de 70 % des entreprises utilisent leurs ressources propres et leurs bénéfices non distribués pour investir, ce qui limite leurs perspectives de croissance.

Le numérique a contribué à l'inclusion financière dans certains pays de la région. Compte tenu du faible niveau de développement et de la forte croissance démographique de la plupart de ces économies, l'accès rapide aux nouvelles technologies a permis à certains de ces pays de sauter quelques étapes sur la voie d'une meilleure inclusion financière. Toutefois, l'accès aux services financiers varie considérablement au sein de la région et, dans certains pays, c'est encore à peine s'il existe. Au Kenya, plus de 80 % de la population âgée de plus de 15 ans possède un compte auprès d'une banque ou d'un autre type d'institution financière, mais dans beaucoup de pays, cette proportion est beaucoup plus faible, et elle est même inférieure à 10 % au Burundi ou à 20 % au Soudan. Dans tous les pays, les comptes bancaires sont moins accessibles aux femmes qu'aux hommes et l'écart entre les couches les plus pauvres et les plus riches de la population à cet égard reste considérable dans toute la région.

Les différences régionales en matière d'accès aux systèmes de paiement mobile sont encore plus frappantes. Au Kenya, souvent cité comme l'une des principales références mondiales pour le recours au numérique dans les services financiers, près de 80 % de la population âgée de plus de 15 ans utilise des systèmes de paiement numérique ou dispose d'un compte bancaire mobile. Il en va tout autrement dans

les autres pays de la région. En Tanzanie et en Ouganda, environ la moitié de la population adulte a recours aux services bancaires ou aux paiements mobiles. Au Rwanda, la part tombe à 30 % et, dans les autres pays, elle est sensiblement plus réduite, voire parfois presque négligeable, avec moins de 5 % de la population utilisant des services bancaires ou des systèmes de paiement numériques.

Conclusions

La croissance économique devrait rester solide dans les années à venir. Toutefois, les finances publiques se sont dégradées et il ne faut pas s'attendre à une amélioration. La décélération passée de l'activité économique et les répercussions des cycles électoraux ont creusé les déficits budgétaires dans la région et fait croître parallèlement la dette publique. La plupart des pays, même ceux dont la situation est plus confortable sur le plan de l'endettement, restent très vulnérables aux chocs. Les risques qui pèsent sur les perspectives se font de plus en plus lourds et, à court terme, les principales menaces proviennent de chocs externes potentiels.

Malgré d'importantes améliorations, l'accès au financement reste un goulet d'étranglement pour les entreprises dans l'ensemble de la région, quoique dans une moindre mesure au Kenya, en particulier pour les PME et les microentreprises. Dans certains pays, les prêts au secteur public ont un effet d'éviction sur le crédit au secteur privé. Les comptes mobiles et l'inclusion financière s'améliorent de manière inégale dans toute la région. Dans certains pays, la banque numérique ou d'autres systèmes de paiement en ligne ne sont encore utilisés que par moins de 5 % de la population.

Le secteur financier reste stable en Afrique de l'Est, principalement en raison de l'amélioration de la dynamique de la croissance économique. À l'avenir, la performance sera influencée par la capacité des banques à relever les défis de la dégradation des perspectives économiques découlant, pour la plupart, des chocs externes qui pourraient affecter la région. Le principal message à retenir sur le plan politique est que la croissance durable passe nécessairement par la préservation de la stabilité macroéconomique et réglementaire. Dans le passé récent, la région a connu des chocs tant politiques qu'économiques, avec la réglementation des taux d'intérêt au Kenya et une série de défaillances de banques qui ont mobilisé l'attention. Alertés par ces signaux, tant les régulateurs que les acteurs du marché ont adopté une attitude vigilante dans la recherche de possibilités de croissance.

Les banques d'Afrique de l'Est devront continuer à déployer des technologies pour assurer leur efficacité et la gestion des coûts ainsi que la mise au point de produits permettant d'exploiter le potentiel d'analyse offert par l'abondance des données disponibles. Ainsi, les investissements en ressources financières, personnel et technologies devraient demeurer à l'avant-plan et aider à assurer la préservation de la conformité des banques avec la réglementation en matière de capital, de gouvernance d'entreprise, d'obligations d'information et de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme (LBC-FT).

Bibliographie

- Banque centrale du Burundi (2016), *Financial Stability Report No. 2*
- Banque centrale du Kenya (2019), *The Kenya Financial Sector Report 2018, Issue No. 10*, septembre
- Banque de Tanzanie (2018), *Tanzania Financial Stability Report*, septembre
- Banque d'Ouganda (2018), *Financial Stability Report, Issue No. 10*, juin
- Banque nationale du Rwanda (2019), *Monetary Policy and Financial Stability Statement*, août
- Chaudhry, S. et Smith, M. (2018), *Kenyan Banks, Under Pressure to Lend More, Set for Consolidation. S&P Global Intelligence*, août
- Chebets, C. et Kiemu, S. (2017), *'Price Channel versus Quantity Channel? The Relationship between Government Domestic Borrowing from Commercial Banks and Private Sector Credit in Kenya'*, KBA Centre for Research on Financial Markets and Policy® Working Paper Series No 19 (WPS/03/17), juillet
- Espinoza, R. et Prasad, A. (2010), *'Non-Performing Loans in GCC Banking System and their Macroeconomic Effects'*, document de travail du FMI WP/10/224, octobre
- FMI (2018), *Kenya: Staff Report for the 2018 Article IV Consultation and Establishment of Performance Criteria for the Second Review Under the Stand-by Arrangement*, octobre
- Juselius, M et Drehmann M. (2014), *'Growthless Credit Boom and Creditless Recoveries'*, Banque des règlements internationaux (BRI), juillet
- Kamau, A. W. (2011). *Intermediation Efficiency and Productivity of the Banking Sector in Kenya. Interdisciplinary Journal of Research in Business 1 (9), 12 - 26*
- Lidiema, C. (2017), *'Effects of Government Borrowing on Private Investments in Kenya'*, KBA Centre for Research on Financial Markets and Policy® Working Paper Series No 22 (WPS/06/17), août
- Mohaddes, K., Raissi, M. et Weber, A. (2017), *'Can Italy Grow Out of Its NPL Overhang? A Panel Threshold Analysis'*, document de travail du FMI WP/17/66, mars
- Osoro, J. et Muriithi, D. (2017), *'The Interbank Market in Kenya: An Event-Based Stress Analysis Based on Treasury Bill Market'* *European Scientific Journal* Vol.13, No.16. 127 - 145
- Oxford Business Group. (2018). *Banking Overview. The Report - Kenya 2018*
- World Bank (2019), *Kenya Economic Update, Edition No. 19*, avril

Le secteur bancaire en Afrique australe : tendances et développements récents

Stuart Theobald¹,
Sanne Zwart²

¹ Président, Intellidex

² Économiste principal, Banque européenne d'investissement

Les auteurs tiennent à remercier Barbara Marchitto, Filipe Marques, Azande Ntanzi, Markus Schulte et Peter Zajc pour leurs commentaires constructifs et leurs suggestions. Nathalie Gilson et Hugh McCormack ont apporté leur soutien éditorial.

Les opinions exprimées dans le présent chapitre sont celles des auteurs et ne représentent pas nécessairement celles de Intellidex ou de la Banque européenne d'investissement.

Synthèse

Ces dernières années, l'économie de l'Afrique australe s'est caractérisée par une faible croissance, le creusement des déficits publics et l'augmentation rapide des niveaux de dette publique, et la reprise à venir sera vraisemblablement fragile. Si la croissance est restée modeste en 2019, elle devrait s'accélérer progressivement dans les années à venir, même si les risques internes et externes qui entourent cette perspective restent importants. L'assainissement budgétaire ralentit la progression de l'endettement. Toutefois, le niveau élevé de la dette publique rend certains États vulnérables à des chocs externes et réduit ou empêche leur accès à des financements extérieurs. Dans la plupart des pays, le développement du secteur privé bénéficie de l'amélioration récente de la conjoncture économique, même si, dans la région, l'amélioration de la gouvernance est souvent plus lente que dans le reste du monde.

Bien que les divergences soient nombreuses entre les secteurs bancaires d'Afrique australe, certaines problématiques de ces dernières années ne connaissent pas de frontières. Premièrement, l'affaiblissement des finances publiques dans plusieurs pays a mis le secteur sous tension, les banques ayant dû financer les déficits budgétaires, parfois au détriment du crédit au secteur privé. Deuxièmement, la faible performance de l'économie a favorisé une hausse des prêts non productifs sur la plupart des marchés. Troisièmement, la supervision et la réglementation bancaires connaissent des améliorations. Quatrièmement, les préoccupations relatives à la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme ont entraîné une diminution des relations de correspondant bancaire, réduisant ainsi l'accès de la région au système financier international.

Les perspectives du secteur bancaire sont globalement positives, mais les PME à la recherche de financements seront toujours confrontées à des pénuries de ressources. Malgré les effets bénéfiques de l'amélioration progressive des conditions économiques, sur certains marchés, la situation pourrait encore empirer, avant de s'améliorer. En général, les banques bénéficient d'une bonne situation en matière de fonds propres et de liquidités, laquelle est étroitement liée à leur approche prudente en matière de propension au risque et de gestion. Le revers de la médaille est toutefois que les PME considèrent les taux d'intérêt élevés et les exigences strictes en matière de garanties comme des obstacles à leur accès à des financements. L'absence d'agences d'évaluation du crédit qui soient crédibles est un autre facteur de hausse des taux d'intérêt. Les entreprises qui empruntent pour la première fois considèrent souvent que les procédures de demande sont complexes et elles ne sont pas en mesure de fournir des états financiers ou des documents comptables adéquats. Au Malawi et en Zambie, les taux d'intérêt (réels) élevés des obligations d'État incitent les banques à investir dans ce type d'actifs « sans risques », au détriment des prêts aux PME.

Panorama macroéconomique

Structure de l'économie

Le développement économique et les conditions de vie varient considérablement dans la région. Compte tenu du produit intérieur brut (PIB) par habitant (tableau 1), Madagascar, le Malawi et le Mozambique sont considérés comme des pays à faible revenu, l'Angola, les Comores, l'Eswatini, le Lesotho, la Zambie et le Zimbabwe sont des pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, le Botswana, Maurice, la Namibie et l'Afrique du Sud sont des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure et les Seychelles sont un pays à revenu élevé. Les conditions de vie, telles que mesurées par les indicateurs du développement humain de l'ONU, sont étroitement corrélées, les Seychelles et Maurice obtenant les meilleures places dans le classement (62^e et 65^e sur 189 pays) et Madagascar, le Malawi et le Mozambique étant les moins bien placés (161^e, 171^e et 180^e places).

Tableau 1 : sélection d'indicateurs macroéconomiques

	Population - Millions 2019	PIB par habitant - USD 2019	Agriculture		Croissance		Inflation - % 2019	Déficit budgétaire % du PIB 2019	Dette publique % du PIB 2019	Surendettement Dernières données
			Part dans l'emploi en %	Part dans le PIB en %	% 2019	% 2020-23				
Angola	30	3 038	49	10	-0,3	2,9	17,0	0,8	95	
Botswana	2	7 859	23	2	3,5	4,5	2,7	-3,1	12	
Comores	1	1 350	57	30	1,3	3,7	4,8	-3,3	24	Modéré
Eswatini	1	4 177	13	8	1,3	0,6	2,3	-8,8	41	
Lesotho	2	1 339	67	6	2,8	2,3	6,0	-4,1	46	Modéré
Madagascar	27	464	68	20	5,2	5,0	6,4	-2,3	46	Modéré
Malawi	20	371	72	26	4,5	5,8	8,6	-4,9	65	Modéré
Maurice	1	11 361	7	3	3,7	3,9	2,0	-2,3	69	
Mozambique	31	484	72	21	1,8	5,8	8,5	-6,5	109	Surendetté
Namibie	2	5 842	20	7	-0,2	2,8	4,8	-5,5	49	
Seychelles	0	17 052	0	2	3,5	3,8	2,3	0,9	54	
Afrique du Sud	59	6 100	5	2	0,7	1,5	4,7	-6,2	60	
Zambie	18	1 307	54	7	2,0	1,6	12,0	-4,8	92	Élevé
Zimbabwe	15	860	67	8	-7,1	2,5	182,9	-2,7	18	Surendetté

Source : FMI, Banque mondiale.

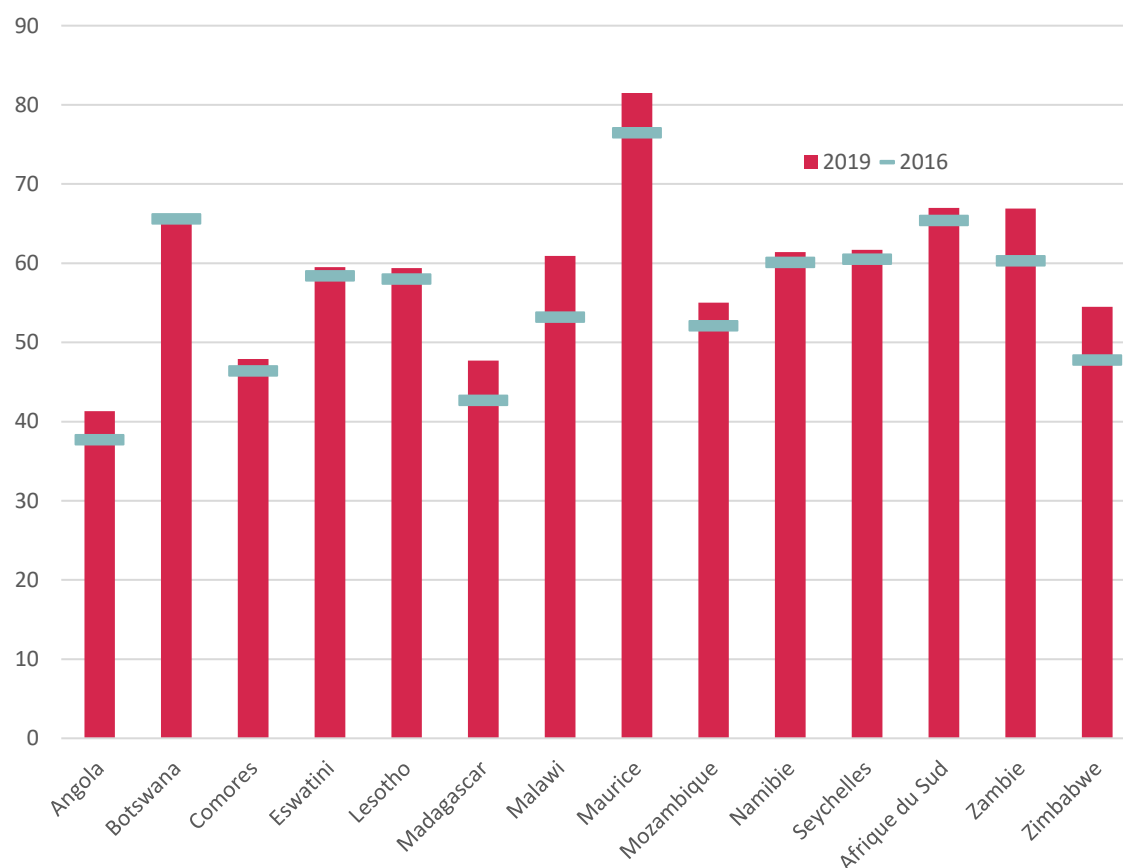
L'agriculture et les produits de base sont le moteur économique de beaucoup de pays de la région. L'économie des Seychelles repose sur le tourisme et la pêche au thon, et Maurice est un centre financier international, qui dispose par ailleurs d'une économie diversifiée. Dans les pays à faible revenu et les pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, en revanche, l'agriculture reste la principale activité économique : elle représente environ 40 % des emplois et 11 % du PIB de la région (tableau 1). Les produits de base sont une ressource importante pour plusieurs pays, comme l'Angola, pays exportateur de pétrole, ou le Mozambique, où l'exploitation de grands gisements de gaz devrait démarrer en 2023, présageant une croissance annuelle à deux chiffres. Le Botswana (pierres précieuses), la Namibie (pierres précieuses),

cuivre), la Zambie (cuivre, cobalt) et le Zimbabwe (pierres précieuses, nickel, minerais) sont d'autres pays riches en ressources.

Le développement du secteur privé bénéficie de l'amélioration récente des conditions économiques.

Selon les indicateurs Doing Business de la Banque mondiale, Maurice arrive en tête des pays d'Afrique subsaharienne, en occupant la 13^e place du classement mondial. Bien que le pays suivant, en Afrique australe, n'arrive qu'à la 84^e place (Afrique du Sud), 7 des 10 premiers pays d'Afrique subsaharienne sont issus de cette région. Tandis que de nombreux pays ont eu des marges de manœuvre limitées sur le plan budgétaire pour aider les entreprises, ou ont même dû renforcer la fiscalité, tous ont instauré un environnement plus propice à l'activité économique entre 2016 et 2019 (figure 1). C'est le Malawi qui a fait le plus de progrès, suivi par le Zimbabwe et la Zambie. Maurice, qui détenait déjà le meilleur score parmi les pays d'Afrique subsaharienne, a également enregistré des améliorations substantielles. En revanche, en Afrique du Sud, au Botswana, aux Comores, en Eswatini, au Lesotho, en Namibie et aux Seychelles, les progrès ont été limités.

Figure 1 : score de facilitation des échanges commerciaux



Source : Banque mondiale.

Remarque : un score de 100 représente la meilleure performance ; une augmentation du score entre 2017 et 2020 dénote une amélioration ; les scores indiqués pour 2019 sont issus de l'édition 2020, et ceux de 2016 proviennent de l'édition 2017.

La gouvernance, très inégale dans la région, accuse un certain retard par rapport à l'évolution mondiale.

Les interactions entre les autorités et les entreprises sont nombreuses et recouvrent des questions aussi diverses que l'efficacité des pouvoirs publics, la qualité de la réglementation, l'état de droit et la lutte contre la corruption. Selon les indicateurs de gouvernance de la Banque mondiale, les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure et les pays à revenu élevé obtiennent tous un score relativement élevé à cet égard, en se classant dans le quatrième quantile. Toutefois, le Zimbabwe, l'Angola et les Comores restent loin

derrière, dans le premier quantile. Le Malawi se distingue par sa gouvernance relativement bonne au regard de son niveau de revenu. Sur la période 2014-2018, le Mozambique, le Lesotho, la Zambie et l’Afrique du Sud ont considérablement reculé dans le classement, tandis que l’Angola et les Seychelles ont progressé le plus. Globalement, le classement de l’Afrique australe s’est dégradé depuis peu.

Évolution macroéconomique récente et perspectives

Si la croissance est restée faible en 2019, elle devrait s’accroître progressivement au cours des prochaines années. La croissance moyenne dans la région devrait avoir atteint le point bas de son cycle en 2019 (tableau 2). Bien que la contraction de l’activité économique au Zimbabwe pèse lourd sur la moyenne, la croissance a ralenti dans presque tous les pays, à l’exception du Malawi, où elle a accéléré, et de l’Angola, où le recul a été moins important que l’année précédente. Les cyclones qui ont balayé l’Afrique australe au début de 2019 ont eu des répercussions sur la croissance du Mozambique et de plusieurs pays voisins, et des sécheresses dans la région ont réduit la production agricole et restreint l’activité économique, la baisse des capacités hydroélectriques ayant provoqué des coupures de courant. Dans les années à venir, le Botswana, Madagascar et le Malawi devraient continuer d’afficher de bons résultats économiques. Le Mozambique connaîtra une forte accélération de sa croissance en 2023, lorsque la production de gaz naturel liquéfié démarrera. En revanche, la croissance restera morose en Afrique du Sud, en Eswatini et en Zambie. La situation économique reste volatile au Lesotho et, surtout, au Zimbabwe. L’inflation a atteint 40 % au Zimbabwe en 2018 et a encore augmenté en 2019. Dans les autres pays, l’inflation moyenne reste stable à environ 6 % étant donné que l’accélération de la hausse des prix en Zambie, à Maurice et au Mozambique n’a été qu’en partie compensée par des hausses plus faibles en Angola et au Malawi.

Tableau 2 : taux de croissance passés et prévisions

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Angola	4,8	0,9	-2,6	-0,2	-1,2	-0,3	1,2	2,9	3,3	4,1
Botswana	4,1	-1,7	4,3	2,9	4,5	3,5	4,3	5,9	3,9	3,9
Comores	2,1	1,1	2,6	3,0	3,0	1,3	4,2	3,6	3,5	3,5
Eswatini	0,9	2,3	1,3	2,0	2,4	1,3	0,5	0,6	0,5	0,6
Lesotho	2,7	2,1	2,7	0,5	2,8	2,8	-0,2	3,7	4,5	1,4
Madagascar	3,3	3,1	4,2	4,3	5,2	5,2	5,3	5,1	4,9	4,8
Malawi	5,7	3,0	2,3	4,0	3,2	4,5	5,1	5,5	6,0	6,5
Maurice	3,7	3,6	3,8	3,8	3,8	3,7	3,8	3,9	4,0	4,0
Mozambique	7,4	6,6	3,8	3,7	3,3	1,8	6,0	4,0	4,0	9,2
Namibie	6,4	6,1	1,1	-0,9	-0,1	-0,2	1,6	2,4	3,2	3,9
Seychelles	4,5	4,9	4,5	4,3	4,1	3,5	3,3	4,1	4,0	3,8
Afrique du Sud	1,8	1,2	0,4	1,4	0,8	0,7	1,1	1,4	1,8	1,8
Zambie	4,7	2,9	3,8	3,5	3,7	2,0	1,7	1,7	1,6	1,5
Zimbabwe	2,4	1,8	0,7	4,7	3,5	-7,1	2,7	2,5	2,5	2,2
Moyenne*	3,9	2,7	2,3	2,7	2,8	1,6	2,9	3,4	3,4	3,7

Source : FMI.

Note : *Moyenne non pondérée.

Les risques qui pèsent sur les perspectives de croissance demeurent importants. Le cycle des élections et, de manière connexe, l’appétit de réformes continueront de représenter des risques intérieurs majeurs, de même que les conditions climatiques étant donné la forte dépendance de plusieurs pays vis-à-vis de l’agriculture. Les prix des produits de base, et plus généralement, la conjoncture économique mondiale, ont des effets considérables sur l’économie de la région. La performance de l’Afrique du Sud, première puissance économique de la région, aura des répercussions immédiates sur les pays voisins par le biais des

canaux commerciaux, des envois de fonds (voir le chapitre 9) et de la répartition des recettes de l'union douanière.

L'assainissement budgétaire et l'accélération de la croissance contribuent à réduire les déficits budgétaires dans la région. Le déficit budgétaire moyen s'est établi à 3,8 % environ du PIB en 2019, un chiffre en baisse par rapport aux 5,0 % enregistrés en 2016. Cela étant, le déficit est resté supérieur à 8 % du PIB en Eswatini, à 6,5 % au Mozambique et en Afrique du Sud, et proche de 5 % au Malawi, en Namibie et en Zambie (tableau 1). L'Angola et les Seychelles, à l'inverse, ont enregistré un excédent. Dans l'ensemble, la résorption des déficits publics devrait se poursuivre très progressivement, pour atteindre 2,7 % du PIB en 2023.

La situation de la dette publique a continué à se dégrader dans la plupart des pays. La réduction des déficits publics ne s'est pas encore traduite par une baisse des niveaux de l'endettement public, bien que la progression de ce dernier ait ralenti. La dette moyenne a augmenté, s'établissant à 56 % du PIB à la fin de 2019, contre 40 % cinq ans auparavant. Le Mozambique et le Zimbabwe sont surendettés depuis un certain temps. Le FMI classe le risque de surendettement de la Zambie comme très élevé et celui des Comores, du Lesotho, de Madagascar et du Malawi comme modéré. La dette moyenne devrait diminuer progressivement, en raison d'améliorations en Angola, au Mozambique et aux Seychelles. Néanmoins, les niveaux encore élevés du déficit budgétaire et de la dette (à l'exception du Botswana) rendent ces États très vulnérables à des chocs externes.

Tandis que les finances publiques s'affaiblissaient, le FMI a renforcé ses interventions pour soutenir les budgets des États et stabiliser les politiques macroéconomiques. Un accord informel a été conclu entre le Zimbabwe et les services du FMI (programme suivi par le FMI) pour assurer le suivi de la mise en œuvre du programme économique des autorités tandis que le pays est en pleine crise économique : l'inflation aurait atteint 500 % selon certaines estimations, laissant présager une deuxième phase d'hyperinflation dans le pays en deux décennies. Le Zimbabwe est un cas atypique, mais l'Angola aussi commence à appliquer un programme du FMI et le Mozambique a reçu une aide d'urgence après le passage d'un cyclone au premier semestre 2019. D'autres programmes du FMI sont en cours aux Seychelles et au Malawi, et celui de Madagascar s'est terminé fin 2019. La Zambie, quant à elle, a repris contact avec le FMI, mais à ce jour, aucun accord relatif à un programme n'a été conclu.

Le principal conflit civil de la région est terminé, mais dans beaucoup de pays, la situation politique est devenue plus tendue. L'accord de paix signé au Mozambique entre le gouvernement et le plus important groupe d'opposition a mis fin au principal conflit civil de la région. Une insurrection islamiste dans le nord du pays représente un risque pour la sécurité, mais jusqu'à présent, ses effets sur les projets d'extraction de gaz réalisés à proximité ont été limités. Dans plusieurs pays, des partis politiques en perte de vitesse ont tenté de séduire les électeurs par des mesures populaires, en finançant des biens publics tels que des routes, par exemple, ou en augmentant les salaires. Or, après avoir enregistré des déficits importants pendant plusieurs années, ils doivent désormais mettre en œuvre des réformes impopulaires pour réduire les dépenses, ce qui suscite le mécontentement de la population dans la région. Par exemple, en Eswatini, des manifestations ont eu lieu contre la faiblesse des hausses de salaire des fonctionnaires et la répartition des dépenses publiques, tandis qu'au Zimbabwe, le mécontentement général s'est traduit par des manifestations et des grèves de grande ampleur. Par ailleurs, des manifestations ont eu lieu au Malawi pour contester les résultats des élections, tandis qu'en Afrique du Sud, des violences à l'égard des femmes et des étrangers ont entraîné des protestations publiques dans le pays ainsi qu'à l'étranger.

Vue d'ensemble du secteur financier

En Afrique australe, les secteurs bancaires demeurent globalement résilients, grâce à des niveaux élevés de fonds propres et une rentabilité convenable, même si les besoins de financement pèsent sur les bilans de nombreuses banques. Bien que l'on observe des divergences considérables entre les secteurs bancaires de la région, ils partagent plusieurs caractéristiques communes. L'une est la pression exercée sur le secteur

à mesure que les finances publiques s'affaiblissent dans plusieurs pays, notamment la Zambie, l'Angola, le Zimbabwe, la Namibie et l'Afrique du Sud, les banques devant financer les déficits budgétaires par des prêts à l'État et aux entreprises publiques. Dans certains cas, cela a un effet d'éviction sur le crédit au secteur privé, avec des conséquences procycliques tandis que les investissements en faveur du secteur privé déclinent du fait du manque de ressources.

La faible performance de l'économie a contribué à l'augmentation des prêts non productifs sur la plupart des marchés, mais le contrôle et la réglementation du secteur bancaire se sont améliorés. La région n'a quasiment pas connu de faillites bancaires au cours des trois dernières années, celle d'une banque d'État angolaise étant la seule exception notable. Dans toute la région, le secteur a connu une amélioration des cadres de gestion des risques appliqués par les contrôleurs bancaires, un renforcement des capacités en matière de contrôles et des règles plus strictes concernant les liquidités et les fonds propres. Toutes ces améliorations contribuent à améliorer les perspectives des banques de la région vis-à-vis des risques, bien que la plupart des marchés aient encore du chemin à parcourir avant d'appliquer intégralement les normes internationales telles que Bâle III.

Une autre difficulté majeure pour la région a été l'affaiblissement des relations internationales de correspondant bancaire, qui garantissent que les banques maintiennent des liens avec le système financier international. L'Angola, par exemple, a perdu l'intégralité de ses relations de correspondants pour la compensation en dollars américains et doit désormais compter sur des correspondants européens, avec un coût plus élevé. Les Seychelles, la Namibie, l'Angola et Maurice ont tous vu leur activité de correspondance bancaire diminuer d'un tiers au cours des cinq années qui ont précédé 2017, selon des données collectées par le Conseil de stabilité financière. Les correspondants ont évalué la rentabilité de ces relations au regard des risques qu'elles représentent, et ont de plus en plus souvent décidé d'y mettre un terme sous la pression des autorités de réglementation nationales, qui se préoccupent de la conformité des pays vis-à-vis de la réglementation en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme. Des réformes urgentes sont mises en place sur la plupart des marchés (l'Afrique du Sud est en tête, concernant le respect des normes internationales) dans le but de maintenir les liens existants avec le système financier mondial. La perte de ces liens constitue un risque important pour les systèmes bancaires de la région, et les institutions multilatérales ont activement encouragé ces réformes sur les marchés bancaires de la région pour protéger leur accès.

Les perspectives sont globalement positives, même si certains marchés vont poursuivre leur déclin avant de connaître une embellie. En Afrique du Sud, les promesses de réformes structurelles sont mises en œuvre de façon très progressive, alimentant ainsi une croissance modérée. Les banques sont néanmoins bien équipées pour faire face à la situation. Les tensions sur les financements resteront élevées au Malawi et en Zambie, et la progression de l'inflation dans ce dernier pays risque de peser sur la rentabilité des banques qui détiennent des titres souverains à long terme. Il faudra du temps au Zimbabwe pour sortir de la débâcle économique actuelle et les perspectives restent sombres, ce qui pèsera sur les perspectives commerciales de ses banques. En revanche, la reprise de la croissance au Mozambique renforcera la demande de prêts et de services financiers, tandis que la transformation du secteur financier à Maurice présente des opportunités aussi bien que des défis. En conséquence, les performances des banques de la région resteront mitigées.

Les PME et l'accès au crédit

Les différences entre définitions et la disponibilité limitée des données ne facilitent pas les comparaisons entre pays pour le secteur des PME. Les définitions utilisent généralement comme premier critère le nombre d'employés, le chiffre d'affaires étant souvent un critère secondaire. Les seuils relatifs au nombre d'employés varient considérablement d'un pays à l'autre, reflétant dans une certaine mesure la taille et le niveau de développement de ces derniers (tableau 3). Les comparaisons entre pays rencontrent une difficulté supplémentaire, à savoir que les seuils de chiffre d'affaire sont exprimés en monnaie locale. Certains pays utilisent par ailleurs des définitions différentes selon le but recherché, par exemple en ce qui

concerne l'admissibilité à certains programmes ou la fiscalité, et ils ne recueillent pas systématiquement des données sur le nombre d'entreprises. L'ampleur de l'économie informelle pourrait en outre renforcer l'incertitude qui entoure le nombre d'entreprises, étant donné que les différentes méthodes d'estimation peuvent donner des résultats agrégés très différents.

Concernant le nombre d'entreprises, à l'heure actuelle, les chiffres disponibles ne peuvent donner qu'une image approximative des différences entre les pays. Les données de l'enquête sur les entreprises de la Banque mondiale ont pu fournir des chiffres comparables, mais hormis pour le Mozambique (2018), l'Eswatini (2016), le Lesotho (2016) et le Zimbabwe (2016), les données ont au moins plus de cinq ans et pourraient ainsi manquer de représentativité. Compte tenu des différentes définitions propres aux pays, Madagascar se distingue par sa proportion importante de microentreprises, par rapport aux PME, et tout comme en Eswatini, le nombre de microentreprises par rapport à la population est élevé. L'Angola possède le plus petit nombre d'entreprises, par rapport à la population du pays, tandis qu'en Afrique du Sud, le nombre de petites et moyennes entreprises est élevé par rapport à celui des microentreprises.

Tableau 3 : MPME : définitions et chiffres

	Définitions (nombre d'employés)				Nombre d'entreprises						
	Micro	Petites	Moyennes	Grandes	Micro	Petites	Moyennes	PME	<i>MPME</i>	Grandes	
Angola	1-9	10-19	>19		14 428	7 836					
Botswana	1-4	5-29	30-49	>49	7 376	6 077	438	6 515	13 891	726	
Eswatini	0-3	4-10	11-50	>50	12 336	685	685	1 371	13 707		
Lesotho	1-4	5-9	10-49	≥ 50	7 299	935	500	1 435	8 734	110	
Madagascar	<10		<200	≥ 200	203 581			7 337	210 918	397	
Malawi	1-4	5-20	21-100	>100					987 480		
Maurice	1-5										
Mozambique	0	1-9	10-99	≥ 100		39 873	1 798	41 671	41 671	1 338	
Namibie	1-10	11-30	31-100	>100							
Afrique du Sud ¹	≤ 5	6-50	51-200	>200	302 940	510 819	131 008	641 827	944 767		
Zambie	<11	11-50	51-100	>100							
Zimbabwe	1-9	10-40	41-75	>75							

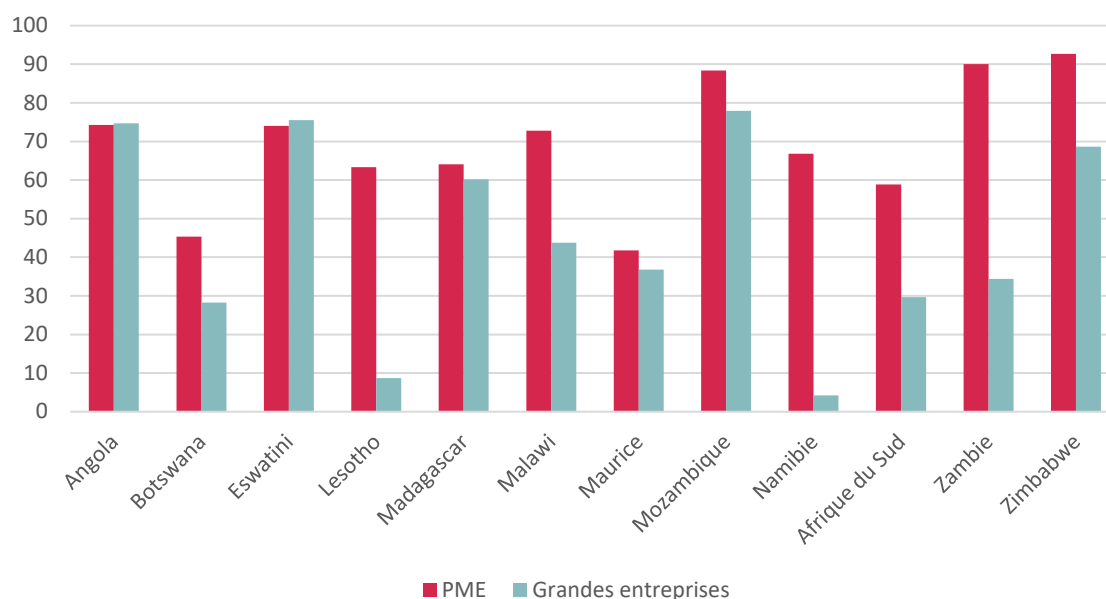
Source : Forum sur le financement des PME.

Note : ¹Dans le secteur de l'agriculture, pour les entreprises moyennes et grandes, le nombre d'employés est respectivement 51-100 et >100.

L'accès au crédit demeure très problématique pour les entreprises, en particulier les plus petites. Le crédit intérieur rapporté au PIB pour l'Afrique australe a culminé en 2014 à 41 % du PIB³, avant de diminuer progressivement pour s'établir, actuellement, à 37 %. Cette moyenne masque d'importantes différences entre les pays : en Afrique du Sud, à Maurice et en Namibie, le crédit est bien supérieur à la moyenne (148 % du PIB, 80-100 % et 60 %, respectivement), tandis que dans les autres pays, il n'est supérieur à 30 % qu'au Botswana et aux Seychelles. Dans la plupart des pays, plus de la moitié des PME sont exposées à des contraintes de crédit, et au Mozambique, en Zambie et au Zimbabwe, cette proportion avoisine les 90 % (figure 2). Il est généralement plus facile pour les grandes entreprises d'obtenir un prêt, et les différences avec les entreprises plus petites sont particulièrement marquées au Lesotho, au Malawi, en Namibie et en Zambie. Les contraintes en matière de crédit ne sont que peu liées au développement du secteur financier, étant donné que des pays comme le Botswana, Maurice et l'Afrique du Sud ont une faible proportion d'entreprises exposées à des contraintes de crédit. Ce lien est confirmé lorsque l'on examine l'accès des personnes à des financements (figure 3).

³ Moyenne non pondérée, excluant le Zimbabwe du fait du manque de données.

Figure 2 : entreprises exposées à des contraintes de crédit



Source : Banque mondiale.

Figure 3 : moyens d'accès à des financements (part de la population adulte)



Source : Finmark Trust.

D'une manière générale, le financement des PME dans la région pâtit des différences de perception entre les PME et les établissements financiers sur le plan des risques. Les banques bénéficient d'une bonne situation en matière de fonds propres et de liquidités, qui est étroitement liée à la prudence de leur propension au risque et de leur gestion. Toutefois, le revers de la médaille est que les banques peuvent sembler hésiter à prêter, étant donné qu'elles manquent d'opportunités de prêt assorties d'un profil risque-rendement approprié. Par conséquent, les taux d'intérêt peuvent être relativement élevés et peu attractifs pour les PME. En particulier, les exigences élevées en matière de garanties représentent souvent un obstacle pour les PME. Des entreprises dépourvues de solides antécédents ont du mal à accéder à des

financements, notamment en l'absence d'agences d'évaluation du crédit qui soient crédibles. Cela est particulièrement problématique pour les entreprises plus petites qui souhaiteraient accéder à un financement pour la première fois, car bien souvent elles ne peuvent pas fournir d'états financiers ou de documents comptables adéquats, et elles considèrent souvent que les procédures de demande sont complexes. Même lorsque les demandes de prêt sont acceptées, les PME reçoivent souvent des financements non optimaux car les établissements financiers ont difficilement accès à des financements à long terme en monnaie locale. Au Malawi et en Zambie, les taux d'intérêt (réels) élevés des obligations d'État incitent les banques à investir dans ce type d'actifs « sans risques », au détriment des prêts aux PME.

Plusieurs segments du marché pourraient bénéficier d'interventions ciblées. Les petites entreprises ont souvent plus de mal à accéder à des financements en raison du choix limité et, souvent, de la faible qualité des garanties disponibles. Les établissements financiers sont souvent peu enclins à financer ces entreprises en raison des risques élevés que cela implique, mais le renforcement de la compréhension mutuelle et l'utilisation de comptes d'épargne pour créer des antécédents pourraient contribuer à améliorer l'accès de ce groupe à des financements (voir l'analyse présentée au Chapitre 8 au sujet des petits exploitants agricoles). En outre, certains créateurs de technologies financières mettent en place des systèmes de notation du risque fondés sur des indicateurs peu orthodoxes comme les habitudes d'achats et l'utilisation du téléphone mobile, qui pourraient également améliorer l'accès aux financements. Bien que les ambitions de croissance de bon nombre d'entreprises soient faibles, celles qui souhaiteraient se développer peinent souvent à obtenir les financements nécessaires en raison des risques importants que cela représente. Le développement des secteurs du capital-investissement et du capital-risque offrirait une alternative au financement bancaire pour ces entreprises.

Coup de projecteur sur certains marchés

Angola

Dans l'histoire récente du système bancaire angolais, le pétrole a joué un rôle central. Alors que le pays renforçait sa production, ce qui a eu pour effet de décupler le PIB dans la décennie qui a suivi la fin de la guerre civile en 2002, le secteur bancaire a fortement progressé : le total de ses actifs est ainsi passé de 3 milliards d'USD en 2003 à 39 milliards d'USD en 2018. Ce secteur, très lié au pétrole, est très exposé aux projets pétroliers, eux-mêmes directement exposés à la volatilité des prix du pétrole. Ces quatre dernières années, le secteur bancaire a dû relever d'importants défis, les cours du pétrole ayant chuté, passant de plus de 100 USD le baril en 2014 à une fourchette de 40-80 USD depuis lors. Cela a entraîné une contraction globale du PIB ces trois dernières années, l'évolution du PIB étant supposée se stabiliser en 2019. En conséquence, le secteur bancaire angolais a connu une forte progression des prêts non productifs, en particulier dans les banques publiques. La deuxième banque publique du pays, Banco de Poupança e Crédito (BPC), a ainsi fait l'objet d'un processus de résolution de défaillance bancaire après avoir subi les répercussions de l'évolution des prix du pétrole.

Les performances du secteur sont mitigées. Globalement, le secteur affiche un taux de prêts non productifs de 28,3 % des prêts bruts, même si ce montant est fortement influencé par le taux de 75 % de prêts non productifs de BPC. La banque privée Banco Angolano de Investimentos (BAI) a déclaré un rendement des fonds propres de 25,3 % (tableau 4). Ce résultat peut paraître faible en comparaison avec ceux de Banco de Fomento - Angola (BFA), Banco de Desenvolvimento de Angola (BDA) et Standard Bank of Angola, qui ont toutes trois déclaré un rendement des fonds propres supérieur à 60 % pour l'exercice 2018. Ces trois banques sont par ailleurs très efficaces, avec des coefficients d'exploitation compris entre 25 % et 36 %. D'autres banques affichent des chiffres moins spectaculaires, avec des rendements des fonds propres inférieurs à 20 % et des coefficients d'exploitation compris entre 50 et 80 %. En revanche, il semblerait que ces chiffres ne reflètent pas entièrement les effets de l'affaiblissement des prix du pétrole, qui érodent progressivement la performance des actifs. Le FMI a préconisé de nouveaux examens de la qualité des actifs dans le but d'éliminer du système les créances douteuses liées au pétrole, et l'amélioration de l'efficacité des opérations des banques, notamment les banques publiques, comme condition préalable à toute recapitalisation.

Tableau 4 : principales banques d'Angola

	Dernier exercice	Total de l'actif Millions d'USD	Rendement moyen des fonds propres (%)
Banco Angolano de Investimentos	2018	6 625	25,4
Banco de Poupança e Crédito	2018	6 188	-17,4
Banco Económico SA	2017	5 545	13,1
Banco de Fomento - Angola, SA - BFA	2018	5 521	60,2
Banco Millennium Atlântico	2018	4 403	20,7
Banco BIC, SA	2018	4 237	28,9
Banco Sol	2018	1 725	12,0
Banco de Desenvolvimento de Angola	2018	1 516	65,7
Standard Bank de Angola SA	2018	1 436	62,9
Banco de Negócios Internacional SA	2018	1 384	14,0

Source : *Bankscope*.

Les prix du pétrole ont aussi une incidence sur les recettes et les besoins de financement de l'État. La faiblesse des prix du pétrole l'amène à rechercher davantage de financements auprès du secteur bancaire national, ce qui provoque l'éviction procyclique des prêts au secteur privé, qui coïncide avec une activité économique réduite. La chute des recettes pétrolières a aggravé la situation budgétaire de l'État, les recettes publiques ayant été divisées par deux entre 2014 et 2017, ce qui a porté l'endettement public à 80 % du PIB en 2018. L'Angola a commencé à appliquer un programme triennal du FMI pour améliorer la situation de l'État en matière de financement avec des prêts à hauteur de 3,7 milliards d'USD, une décision qui assure la pérennité de réformes macroéconomiques positives. Le PIB s'est tout de même contracté de 0,3 % en 2019 mais il devrait croître à nouveau en 2020 à un taux de 1,1 %.

La Banque centrale de l'Angola (Banco Nacional de Angola - BNA) a concentré son action sur l'amélioration de la stabilité du secteur en multipliant par trois le niveau des exigences de fonds propres à la fin de 2018. Elle s'est aussi employée à réduire les asymétries de devises dans les bilans, liées à la croissance des recettes pétrolières en dollars des États-Unis. Le relèvement des volants de fonds propres a été une mesure essentielle pour garantir que les banques puissent faire face à la hausse des prêts non productifs. Les risques de change sont accrus par la politique de taux de change administré de l'Angola, qui maintient la monnaie à un niveau élevé par rapport à sa valeur sur le marché noir parallèle. Les banques ne sont pas en mesure d'accéder librement aux liquidités nécessaires et elles doivent participer à des adjudications organisées par la banque centrale, dans le cadre desquelles les volumes sont restreints.

Les réformes du secteur bancaire font écho aux réformes économiques de plus grande envergure menées en Angola sous la houlette du président João Lourenço, qui a pris ses fonctions en 2017. Ces réformes améliorent peu à peu les résultats économiques du pays, notamment en stimulant le secteur privé, même si l'importance de la contribution du secteur pétrolier à l'économie reste démesurée. La patience de l'opinion publique doit être soutenue tandis que l'évolution structurelle de l'économie se met en place. Le secteur bancaire devra réaliser des ajustements pour soutenir le rôle accru du secteur privé, en réorientant l'accumulation d'actifs du secteur pétrolier vers d'autres secteurs. Une amélioration du système juridique permettant de renforcer le recouvrement des garanties et l'exécution des contrats aiderait beaucoup le secteur bancaire à cet égard.

L'Angola s'est en outre employé à restaurer son accès au système financier mondial après avoir perdu l'ensemble de ses relations de correspondant bancaire pour l'USD en 2016, à la suite d'évaluations négatives concernant son respect des mesures de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme. Le secteur est parvenu à maintenir son accès au système international, mais uniquement par le biais de relations de correspondant bancaire pour l'euro, et ce à un coût élevé. La BNA a déployé des efforts considérables pour améliorer la réputation du secteur au sein du système financier mondial dans le but de rétablir son accès aux correspondants pour l'USD. Le Groupe d'action financière internationale (GAFI)

devrait réexaminer la conformité de l'Angola avec les règles relatives à la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme en 2020. Un meilleur avis sur la qualité de sa conformité ouvrirait la voie à un éventuel rétablissement des relations de correspondant bancaire pour l'USD. Toutefois, le FMI fait valoir qu'il reste encore d'importantes mesures à mettre en œuvre pour garantir que l'Angola applique la réglementation et la supervision relatives à la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme au niveau requis.

Botswana

Le Botswana arbore l'une des meilleures situations budgétaires du continent grâce à des excédents budgétaires réguliers liés aux revenus tirés de la vente de diamants. Cette situation a toutefois été compromise par trois années de déficits budgétaires à hauteur d'environ 3,5 % du PIB, l'État ayant augmenté ses dépenses pour stimuler la demande globale de l'économie dans un contexte de baisse des prix des diamants. Ces mesures ont eu des effets, le PIB ayant progressé de 4,5 % en 2018 et, selon les estimations, de 3,5 % en 2019, ce qui a conduit le ministère des finances à prévoir le retour des excédents budgétaires à partir de 2020.

Le secteur bancaire est solide, avec un rendement moyen des fonds propres d'environ 20 % et une adéquation des fonds propres de 17,7 % des actifs pondérés en fonction des risques (tableau 5). Les prêts non productifs ont atteint un niveau relativement élevé à la suite de la performance économique plus faible de ces dernières années, mais la situation s'améliore lentement et ils représentaient ainsi 4,7 % des prêts bruts au deuxième trimestre 2019. La supervision bancaire a connu des améliorations sur plusieurs fronts, et le Botswana s'emploie par ailleurs à améliorer sa conformité aux normes relatives à la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme. La législation bancaire est en train d'être modifiée pour permettre au pays de se rapprocher davantage des normes de Bâle III en matière de supervision bancaire, d'améliorer la coopération entre les autorités de réglementation et de mettre en place un cadre de résolution des crises.

Tableau 5 : principales banques du Botswana

	Dernier exercice	Total de l'actif Millions d'USD	Rendement moyen des fonds propres (%)
First National Bank of Botswana Ltd	2018	2 391	22,1
Barclays Bank of Botswana Limited	2018	1 586	23,0
Standard Chartered Bank Botswana Ltd.	2018	1 547	2,5
Stanbic Bank Botswana Limited	2018	1 349	21,4
Letshego Holdings Limited	2018	993	12,2
African Banking Corporation of Botswana Ltd	2018	851	12,6
Bank Gaborone Limited	2018	479	11,2
Botswana Building Society	2017	441	4,4
First Capital Bank	2018	268	17,5
Botswana Savings Bank	2017	267	5,5

Source : *Bankscope*.

Le Botswana cherche depuis longtemps à diversifier son économie, très dépendante des recettes de la vente de diamants. L'un des domaines de croissance stratégique est le secteur financier, or l'activité de prêt au Botswana est relativement limitée et axée sur les employés du secteur public, qui présentent un faible risque de crédit. En raison, notamment, des niveaux élevés de liquidités dans l'économie d'une manière générale, la demande de crédit est relativement faible, mais les mesures prises pour améliorer la contribution du secteur manufacturier et des services à l'économie nécessiteront davantage d'investissements. Le FMI recommande que le Botswana renforce sa législation sur les agences d'évaluation

du crédit pour améliorer l'accès des prêteurs aux antécédents des emprunteurs et pour faciliter les procédures à appliquer en cas de défaut et de recouvrement des garanties. De telles mesures favoriseraient la croissance et la rentabilité des banques, et appuieraient les mesures prises en faveur de la diversification économique.

Maurice

Maurice est le marché bancaire le plus avancé de la région après l'Afrique du Sud. L'île dispose d'un centre financier international qui achemine d'importants flux d'investissement direct et de portefeuille vers le reste de l'Afrique. Ses indicateurs relatifs à l'octroi de crédit et à l'inclusion financière au niveau national montrent que le secteur bancaire local se porte bien également (tableau 6). La croissance économique s'est établie à 3,8 % ces deux dernières années et elle devrait se poursuivre au même rythme cette année encore. Presque tous les indicateurs bancaires, des prêts non productifs aux niveaux de liquidité, se sont améliorés progressivement tandis que l'activité de prêt au secteur privé connaissait une hausse favorable à la croissance, celle-ci ayant progressé de 6 % en 2018. L'économie de Maurice repose principalement sur les services (bien que les secteurs du textile, du sucre et de la pêche soient importants). Le tourisme et les services financiers sont des domaines de croissance stratégiques pour l'État insulaire.

Tableau 6 : principales banques de Maurice

	Dernier exercice	Total de l'actif Millions d'USD	Rendement moyen des fonds propres (%)
Mauritius Commercial Bank Ltd (The)	2018	10 119	17,2
SBM Holdings Ltd	2018	6 610	8,1
HSBC Bank (Mauritius) Limited	2017	4 246	12,9
Afrasia Bank Ltd	2018	3 528	12,0
Barclays Bank Mauritius Limited	2018	3 246	20,8
Standard Chartered Bank (Mauritius) Limited	2018	2 345	15,8
Investec Bank (Mauritius) Limited	2018	1 786	8,5

Source : *Bankscope*.

L'enjeu actuel pour Maurice est de développer sa stratégie en matière de services financiers de sorte que l'île apporte une valeur ajoutée aux services au lieu de se limiter à acheminer des flux provenant du reste du monde. Jusqu'à présent, l'attractivité de l'île reposait sur un traitement fiscal favorable, peu d'activités d'ajout de valeur étant proposées au niveau local. De récentes réformes ont eu lieu, à la suite de la modification de la convention fiscale entre l'Inde et Maurice : si l'ancienne convention était l'une des raisons essentielles expliquant le passage de flux indiens par le pays, la nouvelle rendra l'île moins attractive à cet égard. L'activisme international en faveur de la justice fiscale a aussi une influence sur les réformes en cours à Maurice, bien que l'île n'ait jamais figuré sur les listes noires mondiales.

Pour le secteur bancaire, le principal problème est l'excès de liquidité. L'importance du secteur extraterritorial implique que les banques affichent des soldes de liquidités élevés, tant en devises qu'en roupies mauriciennes. Des mesures ont été prises pour absorber l'excès de liquidités et stériliser les flux d'instruments de change, ce qui a eu un coût considérable pour la Banque de Maurice et le ministère des finances. La banque centrale a partiellement mis en œuvre les normes de supervision de Bâle III et elle poursuit ses travaux en vue de leur mise en œuvre complète. En effet, l'une des raisons qui expliquent la forte croissance des liquidités en devises dans le système est la nécessité de respecter les ratios de couverture des liquidités en devises, une mesure qui a considérablement réduit le risque d'asymétrie de devises dans les bilans des banques. Les banques de Maurice restent très rentables et efficaces, avec des rendements des fonds propres avoisinant les 15 % pour toutes les banques, et des coefficients d'exploitation inférieurs à 50 %.

Un autre défi à relever pour le secteur est la correction de ses lacunes en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme. Maurice améliore ses processus dans tout le secteur économique et est en train de créer un système centralisé d'identification des clients. Le pays améliore en outre la transparence de son secteur extraterritorial en facilitant la consultation des coordonnées des bénéficiaires effectifs. Ces mesures s'inscrivent dans une action plus générale visant à garantir que Maurice reste bien noté dans le cadre de plusieurs évaluations internationales sur la lutte contre le blanchiment d'argent et le secret bancaire.

Mozambique

Le Mozambique était en voie d'atteindre un taux de croissance économique raisonnable dans un contexte de faible inflation lorsqu'il a été frappé par les cyclones tropicaux Idai et Kenneth au premier semestre 2019. Ces catastrophes naturelles ont pesé sur la production de l'économie et nuï aux efforts du pays visant à retrouver les taux de croissance qui étaient parmi les plus élevés de la région durant les deux décennies qui ont précédé 2015. La croissance devrait atteindre 1,8 % en 2019, un niveau inférieur à la croissance démographique, en raison des chocs sur la demande provoqués par les ouragans. À ce jour, les dépenses publiques se sont concentrées sur les opérations de reconstruction, au détriment des investissements à plus long terme.

Le secteur bancaire est solide et, d'une manière générale, assez rentable et bien capitalisé, à quelques exceptions près. C'est un secteur très concentré, les trois plus grandes banques détenant environ les deux tiers des actifs et obtenant chacune un rendement des fonds propres proche de 25 % (tableau 7). Cependant, les prêts non productifs ont augmenté et, selon le FMI, ils représentaient 11 % du total des prêts en février 2019, en raison notamment de la reclassification des encours des prêts aux entreprises d'État comme non productifs. Ce niveau élevé est toutefois stable depuis fin 2017. La croissance du crédit est faible ; après avoir régulièrement diminué de 2015 à 2018, elle a progressé modérément depuis, s'établissant à 5 % au premier trimestre 2019.

Tableau 7 : principales banques du Mozambique

	Dernier exercice	Total de l'actif Millions d'USD	Rendement moyen des fonds propres (%)
BCI-Fomento SA	2018	2 499	25,1
BIM Banco Internacional de Moçambique	2018	2 453	21,9
Standard Bank SA	2018	1 626	28,9
Barclays Bank Mozambique SA	2018	613	22,7
Moza Banco SA	2018	592	-9,4
Banco Unico SA	2018	422	12,9
Fnb Mozambique SA	2018	251	-19,3
African Banking Corporation (Mozambique) Limited	2018	205	7,8
Letshego Financial Services Mozambique SA	2018	133	17,3
Bayport Financial Services Moçambique (Mcb), SA	2018	124	22,4

Source : *Bankscope*.

La banque centrale a renforcé la supervision bancaire et introduit des exigences prudentielles plus strictes. Elle a notamment durci les exigences relatives aux réserves pour les dépôts en devises afin de ramener le secteur vers un meilleur équilibre entre avoirs et engagements, après avoir constaté une augmentation des soldes en dollars depuis un certain temps. Cette dédollarisation a peut-être affaibli le marché des changes du Mozambique et représentait une stratégie de second choix par rapport à l'amélioration des indicateurs budgétaires nationaux. La banque centrale a entrepris d'améliorer ses

capacités de supervision et de mettre en conformité ses normes avec les attentes internationales, et elle prévoit d'aller encore plus loin.

Namibie

La Namibie fait partie de la zone monétaire commune, aux côtés du Lesotho et du Swaziland, et tout comme ces pays, elle utilise le rand sud-africain comme monnaie sous-jacente ; son secteur bancaire est dominé par les filiales des principales banques d'Afrique du Sud. Sur les quatre banques d'importance systémique que compte le pays, trois sont sud-africaines, et l'économie de la Namibie a tendance à suivre celle de l'Afrique du Sud, avec une répartition similaire en matière de ressources et de services. La croissance y affiche une certaine morosité, comme celle de l'Afrique du Sud, et le système bancaire a vu ses performances en matière de crédit se dégrader rapidement, bien que le taux de prêts non productifs soit resté modéré, à 4 % des prêts. En 2018, la croissance du PIB a été légèrement négative pour la deuxième année consécutive, et elle devrait être encore négative en 2019 avant de retrouver un taux de croissance par habitant de zéro.

Le marché bancaire de la Namibie dispose d'un secteur des prêts immobiliers très développé, qui représente la part la plus importante des actifs bancaires, soit 39,2 % du portefeuille de prêts. Une période de rapide expansion des prêts immobiliers, de 2010 à 2015, a favorisé une envolée des prix de l'immobilier, qui s'est résorbée ces dernières années. En Namibie, l'activité de prêt sans garantie est limitée, par rapport à l'Afrique du Sud, en raison d'un environnement réglementaire plus strict, aussi la Namibie a-t-elle évité les tensions suscitées par ces prêts que l'Afrique du Sud et le Botswana ont connues. Toutefois, le marché des prêts immobiliers a été une source de difficultés, la croissance des prix de l'immobilier ayant ralenti et, plus généralement, la pression des consommateurs ayant conduit à des performances de crédit plus faibles. Le volume des prêts a par ailleurs diminué, les consommateurs ayant cherché à réduire leur niveau d'endettement, qui était relativement élevé. Malgré l'augmentation des provisions pour créances douteuses, les banques namibiennes restent bien rentables, les quatre plus grandes banques du pays affichant un rendement des fonds propres proche de 15 % ou supérieur à 20 % (tableau 8). Les ratios d'efficience ont aussi été relativement bons, se situant entre 55 et 60 %.

Tableau 8 : principales banques de Namibie

	Dernier exercice	Total de l'actif Millions d'USD	Rendement moyen des fonds propres (%)
FNB Namibia Holdings Limited	2018	2 911	22,2
Bank Windhoek Limited	2018	2 758	17,5
Standard Bank Namibia Holdings Limited	2018	2 190	17,3
Nedbank Namibia Holding Limited	2018	1 350	13,7
Development Bank of Namibia	2018	663	6,6
Agricultural Bank of Namibia - Agribank	2017	239	1,2
SME Bank Ltd	2014	64	-39,0
Bank BIC Namibia Holdings Limited	2017	23	-9,2

Source : *Bankscope*.

Les banques ont dû accorder une plus grande attention à la gestion des risques, la banque centrale ayant réalisé des tests de résistance et poursuivi la refonte de la réglementation du secteur financier. Le principal problème est la proportion relativement élevée de dépôts de gros dans les éléments de passif, du fait notamment de l'activité des fonds de placement monétaires et des gestionnaires d'actifs. Il en résulte un secteur financier très intégré, et l'exposition relativement forte des investisseurs institutionnels aux actifs étrangers crée des canaux permettant aux chocs mondiaux d'atteindre les bilans des banques nationales. La banque centrale n'a pas beaucoup progressé dans la mise en place des normes de Bâle III relatives à la gestion des risques et elle a aussi tardé à mettre en œuvre une proposition de cadre

macroprudentiel et de cadre de résolution des crises, selon une récente évaluation du FMI au titre de l'article IV.

Les finances publiques se sont dégradées, tout comme l'ensemble de l'économie. La dette a augmenté, atteignant environ 60 % du PIB en 2018 (contre 47 % en 2015) malgré les mesures prises par le gouvernement pour réduire les dépenses. Les réductions de dépenses ont porté principalement sur les postes hors salaires, notamment les dépenses d'investissement, ce qui a eu des effets procycliques négatifs. Pourtant, les recettes publiques ont diminué, ainsi que la croissance économique et la part perçue sur les recettes de l'union douanière d'Afrique australe. Les demandes de financement de l'État ont eu pour conséquence une augmentation des prêts du secteur bancaire au secteur public et ces prêts représentent désormais 10 % des actifs bancaires, contre 7 % en 2016 selon le FMI.

Seychelles

Les Seychelles sont déterminées à utiliser les dernières technologies financières, en leur qualité de centre financier international, pour faire en sorte que la finance contribue à la diversification de leur économie fondée sur le tourisme. La banque centrale et le ministère des finances ont par ailleurs élaboré une réglementation sur la monnaie électronique et tentent de mettre en place un environnement réglementaire de stature internationale pour les technologies financières (FinTech). L'État insulaire affiche le deuxième PIB par habitant d'Afrique (après la Guinée équatoriale) et il a pris des mesures pour devenir un centre financier régional, en créant sa propre bourse, Trop X, récemment renommée Merj Exchange, pour attirer les instruments africains cotés. Vingt-neuf titres de participation et deux titres d'emprunt y sont négociés dans plusieurs monnaies et elle vient de mettre en place la négociation fondée sur la Blockchain, devenant ainsi la première place boursière au monde à proposer un marché primaire et un marché secondaire réglementés pour les titres numériques tokenisés.

Le secteur bancaire est bien implanté dans le pays, la quasi-totalité de la population nationale étant couverte (sauf sur les îles les plus isolées de l'archipel). Le secteur reste peu développé, néanmoins, le total des actifs bancaires s'établissant à 1,3 milliard d'USD (tableau 9), un niveau bien inférieur à celui de Maurice, autre État insulaire qui affiche 61 milliards d'USD d'actifs bancaires. La stratégie adoptée pour croître grâce à la technologie et se distinguer du marché africain semble valable, mais il reste à voir si elle permettra au secteur bancaire de connaître une croissance importante.

Tableau 9 : principales banques des Seychelles

	Dernier exercice	Total de l'actif Millions d'USD	Rendement moyen des fonds propres (%)
Seychelles International Mercantile Banking Corp. Nouvobanq	2017	462	35,4
MCB Seychelles Ltd	2018	361	21,1
Barclays Bank (Seychelles) Limited	2016	331	22,4
Seychelles Commercial Bank Limited	2017	105	9,3
Development Bank of Seychelles	2018	75	8,0

Source : *Bankscope*.

Le pays doit rester vigilant sur les questions relatives à la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme, les examens par les pairs ayant souligné les capacités insuffisantes des organismes responsables de ces questions aux Seychelles. C'est un risque essentiel pour le secteur bancaire, qui doit maintenir des relations de correspondant bancaire avec le reste du monde, certaines de ces relations ayant déjà été perdues. Selon le Conseil de stabilité financière (2018), les Seychelles ont enregistré, entre 2012 et 2017, une baisse des relations de correspondant bancaire qui se classe au quatrième rang en matière d'intensité. Les banques internationales mettent fin à ces relations lorsqu'elles trouvent que les risques sont supérieurs aux avantages, compte tenu de leur perception de carences en

matière de surveillance réglementaire et de problèmes de réputation. Les autorités des Seychelles tentent d'améliorer la surveillance institutionnelle du secteur, même si certains éléments de sa stratégie opérationnelle internationale, notamment les dispositions de protection de la confidentialité relatives aux mandats d'administrateurs des entreprises, font obstacle aux efforts visant à promouvoir les Seychelles comme une juridiction conforme et transparente.

Afrique du Sud

Le secteur bancaire de l'Afrique du Sud reste le premier du continent par sa taille, mais il a perdu sa première place dans la région élargie au profit de Dubaï, qui le dépasse désormais en termes de montant total des actifs. Cette évolution s'explique par la faiblesse de la monnaie sud-africaine, qui a fait diminuer la taille du secteur bancaire exprimé en devises fortes, et par la faible croissance des actifs au plan national. Pendant plusieurs années, l'économie n'a pas réussi à croître et les banques ont dû se contenter de possibilités de croissance limitées dans un environnement de crédit difficile.

La faiblesse de la croissance économique a été la conséquence d'incertitudes politiques sur plusieurs fronts, notamment la protection des droits de propriété. Si la constitution de l'Afrique du Sud protège incontestablement le droit de propriété, la rhétorique politique a été une source d'incertitudes dans un contexte où la modification de la constitution a été demandée à plusieurs reprises, certains responsables politiques prônant des expropriations pures et simples, sans indemnisation. Naturellement, le système bancaire est dépendant de la sécurité foncière, sur laquelle reposent les garanties qu'il détient sur les prêts, de sorte que l'atteinte des droits de propriété pourrait être systématiquement préjudiciable. Ces incertitudes sont la conséquence de batailles entre différentes factions du Congrès national africain (ANC), le parti actuellement au pouvoir, le pays ayant connu précédemment une période de corruption généralisée sous la présidence de Jacob Zuma. Les droits de propriété ne sont qu'une question parmi d'autres pour les investisseurs, confrontés à d'autres thématiques comme la réglementation minière, la réglementation relative à l'attribution de fréquences du réseau de téléphonie mobile, et le régime d'attribution de visas pour les touristes et les travailleurs qualifiés. Des promesses ont été faites en faveur de la résolution rapide de toutes ces questions, mais peu de progrès ont été réalisés.

Dans ce contexte, il est assez surprenant que les prêts non productifs des banques n'aient que récemment commencé à augmenter et qu'ils restent contenus dans une fourchette inférieure à 4 % du montant brut des prêts et avances, ressortissant à 3,7 % en juillet 2019 contre 3,6 % un an plus tôt. La performance des prêts a bien résisté grâce aux mesures prises par les banques pour améliorer la qualité de crédit après l'entrée en récession du pays en 2012. Le rendement des fonds propres a diminué, s'établissant à 15,35 % pour le secteur en juillet 2019, un niveau inférieur de 50 points de base à celui enregistré un an plus tôt, et très en-deçà des niveaux supérieurs à 20 % d'avant 2012 (tableau 10). L'adéquation des fonds propres se maintient à un bon niveau, de 16,62 % en moyenne, bien que les banques plus importantes aient resserré leurs niveaux de fonds propres pour stimuler leurs rendements. Les améliorations de la rentabilité ont été obtenues principalement par la maîtrise des coûts plutôt que par la croissance du chiffre d'affaires, les principales banques ayant mis en place des stratégies de passage au numérique pour améliorer l'efficacité tout en réduisant les effectifs et la superficie des agences.

L'architecture réglementaire du secteur a été réformée en profondeur ces dernières années, et d'autres réformes sont prévues. L'Afrique du Sud a mis en place un modèle bipolaire (dit « Twin Peaks ») de réglementation, avec une Autorité prudentielle, hébergée à la banque centrale, en charge de la réglementation prudentielle, et une Autorité de conduite du secteur financier, qui remplace l'ancienne autorité de contrôle du secteur financier précédemment dénommée Conseil des services financiers. L'Autorité prudentielle a hérité de certaines missions de réglementation du secteur des assurances, qui relevaient auparavant du Conseil des services financiers, tandis que l'Autorité de conduite du secteur financier se concentre sur des questions de conduite. Cette dernière mission sera régie par le projet de loi relatif à la conduite des établissements financiers, qui progresse actuellement dans le processus législatif, et qui devrait renforcer les coûts de mise en conformité auxquels sont confrontées les banques. Une proposition de dispositif d'assurance des dépôts est par ailleurs en train d'être élaborée pour couvrir les banques et simplifier les futurs processus de résolution. Elle a vu le jour à la suite de la faillite d'African Bank

en 2015 et de VBS Mutual Bank en 2018, qui se sont toutes deux avérées insolvable. Depuis, African Bank a été restructurée par scission en une structure de défaisance et une banque assainie, et une nouvelle banque viable a été lancée. VBS, quant à elle, a été liquidée.

Tableau 10 : principales banques d’Afrique du Sud

	Dernier exercice	Total de l’actif Millions d’USD	Rendement moyen des fonds propres (%)
Standard Bank Group Limited	2018	147 784	17,6
Firststrand Limited	2018	111 268	23,7
Standard Bank of South Africa Ltd.	2018	94 513	16,1
Absa Group Limited	2018	89 544	13,4
Nedbank Group Limited	2018	72 532	16,9
Investec Limited	2018	45 674	14,0
Capitec Bank Holdings Limited	2018	7 195	26,2
Land Bank	2017	4 170	3,9
HSBC Securities (South Africa) (Pty) Limited	2017	3 000	27,5
African Bank Holdings Ltd	2018	2 162	10,6

Source : *Bankscope*.

La situation budgétaire du pays est très précaire, les entreprises publiques, notamment Eskom, qui détient le monopole de la fourniture d’électricité, étant tombées dans le piège de la dette. Les banques sont régulièrement sollicitées pour apporter des financements tandis que le gouvernement tente de trouver des solutions durables pour des entités publiques comme South African Airways. D’une manière générale, les banques ont résisté à la pression exercée sur elles pour qu’elles augmentent leur exposition, et elles ont d’ailleurs pour la plupart réduit leur exposition à mesure que la qualité de crédit des entreprises publiques déclinait. Certains hauts fonctionnaires du parti au pouvoir ont suggéré que les banques devraient être obligées de financer des secteurs stratégiques comme celui du charbon, bien qu’il devienne de moins en moins acceptable, à travers le monde, d’investir dans ce secteur. Les banques ont été invitées à aider le gouvernement à trouver une solution durable pour Eskom, entre autres, et elles devront sans doute jouer un rôle dans l’assainissement de son bilan, l’entreprise n’étant solvable que grâce à l’aide des plans de sauvetage et des garanties que l’État lui fournit en permanence.

En définitive, le secteur bancaire a absolument besoin du retour de la croissance économique, qui s’accompagnerait d’une amélioration de la situation économique des consommateurs et d’une hausse des investissements. L’Afrique du Sud considère de longue date la demande des consommateurs comme l’un des piliers de son économie. Le principal espoir du pays est que la reprise favorise la croissance des investissements productifs, notamment pour améliorer les infrastructures de transport et d’énergie de l’Afrique du Sud, mais aussi les infrastructures publiques de base comme les réseaux d’adduction d’eau et d’assainissement. Les banques peuvent jouer un rôle clé dans le financement de ces futures infrastructures, et le gouvernement a promis la création d’un fonds d’infrastructure de 100 milliards de rands pour co-investir avec le secteur privé dans les infrastructures.

Zambie

La situation budgétaire de la Zambie s’est dégradée alors que la croissance économique ralentissait pour devenir inférieure à la croissance démographique, provoquant des tensions dans le système financier. Le gouvernement s’est tourné vers le système bancaire pour financer les dépenses après que les adjudications d’obligations ont échoué à lever les montants inscrits au budget dès mi-2018, limitant ainsi l’octroi de crédits au secteur privé. Cette situation s’est accompagnée d’un abaissement de la perspective négative du pays après plusieurs années d’optimisme concernant le potentiel de la Zambie, qui devait devenir un pays

à revenu intermédiaire à moyen terme. Le sentiment négatif a accompagné un changement de politique en faveur du nationalisme en matière de ressources, avec des menaces d'expropriation d'importants intérêts miniers sous contrôle étranger, de hausse de la fiscalité et d'évaluations fiscales à grande échelle, une situation par ailleurs aggravée par la sécheresse et ses retombées sur la production d'électricité. Après avoir fait figure de pionnier parmi les pays en développement africains avec l'émission d'euro-obligations, la Zambie voit désormais ses trois euro-obligations s'échanger à des niveaux très faibles. Celle dont l'échéance est la plus proche arrive à maturité au troisième trimestre de 2022, date à laquelle il faudra rembourser plus de 800 millions d'USD en principal, et la capacité de la Zambie à renouveler ou à régler sa dette semble actuellement compromise.

Dans ce contexte, le secteur bancaire reste résilient, bien que des tensions s'accumulent. Le secteur reste très rentable, les plus grandes banques obtenant un rendement des fonds propres bien supérieur à 20 % à la faveur de marges d'intérêt importantes (tableau 11). Malgré des tentatives d'assouplissement des conditions monétaires par l'abaissement des taux directeurs et des coefficients de réserves obligatoires, les taux des prêts bancaires ont augmenté, tout comme les rendements des obligations d'État. Les prêts non productifs ont évolué à la hausse à partir de 2015, lorsque la conjoncture économique s'est retournée en raison d'une forte baisse des prix du cuivre, le principal produit de base du pays, culminant à 14 % au premier trimestre de 2018. Depuis, on a constaté une certaine amélioration, ce chiffre étant redescendu à un niveau légèrement supérieur à 10 %, les banques ayant adopté une approche plus prudente. L'activité de prêt a diminué, suivant cette tendance, passant d'une croissance de 10 % en glissement annuel au premier trimestre de 2018 à 6 % au premier trimestre de 2019.

Tableau 11 : principales banques de Zambie

	Dernier exercice	Total de l'actif Millions d'USD	Rendement moyen des fonds propres (%)
Stanbic Bank Zambia Limited	2018	1 249	23,2
Barclays Bank Zambia Plc	2017	940	25,1
Zambia National Commercial Bank Plc	2018	890	19,9
Standard Chartered Bank Zambia Plc	2018	817	32,6
Bank of China Zambia Limited	2018	587	16,9
First National Bank Zambia Limited	2018	553	6,4
African Banking Corporation Zambia Ltd	2018	521	-2,3
Indo-Zambia Bank Limited	2018	372	17,0
Citibank Zambia Ltd	2017	267	22,3
Izwe Loans Zambia	2018	86	66,4

Source : *Bankscope*.

La liquidité des banques et la solvabilité de leurs clients est en outre compromise par d'importants arriérés de l'État vis-à-vis de ses fournisseurs. Le gouvernement a également suspendu le versement des cotisations de retraite et parfois retardé le versement des salaires dans les entreprises publiques. Intellidex estime que ces arriérés représentent désormais 5,5 % du PIB, faisant exploser le chiffre officiel du déficit budgétaire de 5 % du PIB. Les arriérés alimentent les prêts non productifs des banques, qui obtiendraient de meilleurs résultats en leur absence.

Les perspectives relatives à la viabilité de la dette de la Zambie sont une préoccupation majeure pour le secteur bancaire, et il va de soi qu'un renflouement par le FMI est envisageable. Actuellement, le secteur est paralysé, essayant d'accorder davantage de financements à l'État tout en conservant des liquidités pour faire face à l'aggravation des performances de crédit.

Zimbabwe

Le secteur bancaire du Zimbabwe connaît les mêmes difficultés économiques que l'ensemble du pays. Malgré l'optimisme suscité, en 2017, par l'accession d'Emmerson Mnangagwa à la présidence, le pays n'a pas pu échapper à de multiples problèmes économiques dont une pénurie chronique de devises, des coupures d'électricité quotidiennes, des pénuries de carburant et l'apparition d'une crise alimentaire. Le Zimbabwe a dédollarisé son économie afin d'échapper aux pénuries de monnaie, mais il est désormais confronté à une hausse rapide de l'inflation et à l'effondrement des taux de change, l'offre de monnaie ayant disparu. Le gouvernement a financé des déficits budgétaires croissants en empruntant des fonds à des banques commerciales ainsi qu'à la banque centrale, tout en s'abstenant de réaliser des réformes fondamentales des droits de l'homme et des droits de propriété qui auraient permis au pays d'être à nouveau admis dans le système financier international. Le FMI a commencé à appliquer un programme de référence en avril 2019 pour superviser les réformes économiques à mener l'année suivante pour restaurer la stabilité macroéconomique, et notamment le système monétaire. Mais en septembre 2019, la tendance était toujours très négative et le FMI s'attend à ce que l'économie recule de 5,2 % cette année.

Le secteur bancaire est désormais confronté à des conditions rappelant les années d'hyperinflation que le pays a connues sous l'ancien président Robert Mugabe. Sa situation est encore aggravée par son exclusion du système financier international - ses contreparties bancaires ont pour la plupart rompu leurs relations avec les entités zimbabwéennes. En février 2019, toutes les banques ont dû remplacer leurs monnaies fonctionnelles par le dollar RTGS (pour *Real Time Gross Settlement system*, ou système de règlement brut en temps réel), mais le taux de change officiel de 1:1 a rendu l'exercice périlleux. Quelques jours après l'introduction du dollar RTGS, celui-ci s'échangeait sur le marché interbancaire à un taux de 1:2,5 et en septembre, le taux de change était supérieur à 1:18 sur le marché noir. Les banques doivent toujours détenir leurs éventuels comptes dédiés aux financements étrangers, ou Nostro, en dollars des États-Unis, mais tous les avoirs et engagements nationaux doivent être convertis en dollars RTGS au taux de 1:1, créant potentiellement d'importantes asymétries de devises dans les bilans, selon les sources de financement des banques. Certaines feront face à une diminution importante de leurs fonds propres à la suite du changement, même si le secteur dans son ensemble disposait d'un volant de fonds propres de plus de 30 % avant le changement et bien que la banque centrale apporte des financements pour couvrir les pertes. En juin 2019, le dollar RTGS est devenu la seule monnaie ayant légalement cours dans le pays, mais sa forte inflation complique l'analyse des résultats et des bilans des banques, et le pays a donc adopté des normes comptables tenant compte de l'hyperinflation.

Compte tenu du taux d'inflation, le rendement des actifs bancaires est négatif en termes réels même si les marges d'intérêt sont supérieures à 10 % et si les taux des prêts augmentent rapidement - ils ont doublé entre août et septembre 2019, atteignant 17,2 %. Si les banques ont été capables de maintenir de solides niveaux de rentabilité sur le papier (tableau 12), il semble de plus en plus improbable de matérialiser ces bénéfices dans une monnaie convertible. En outre, la conjugaison d'une faible demande de prêts, d'une rentabilité modeste et d'un fort taux d'inflation a fait diminuer les fonds propres et les bilans des banques par rapport à la taille nominale de l'économie. L'avenir du secteur dépend en grande partie du programme de référence du FMI et de sa capacité à ramener le pays vers une situation macroéconomique stable.

Tableau 12 : principales banques du Zimbabwe

	Dernier exercice	Total de l'actif Millions d'USD	Rendement moyen des fonds propres (%)
CBZ Holdings Limited	2018	2 450	23,1
Stanbic Bank Zimbabwe Limited	2018	1 769	25,8
Central Africa Building Society	2018	1 469	25,7
FBC Holdings Limited	2018	1 114	27,5
Ecobank Zimbabwe Limited	2018	1 050	43,0
Steward Bank Limited	2018	941	27,5
First Capital Bank Ltd	2018	699	23,8
ZB Financial Holdings Limited	2018	664	19,8
NMBZ Holdings Limited	2018	527	37,2

Source : Bankscope.

Conclusions

Les secteurs bancaires d'Afrique australe ont globalement bien résisté face au ralentissement de l'activité que la région a connu ces dernières années. Les Banques bénéficient d'une bonne situation en matière de fonds propres et de liquidité, qui est étroitement liée à la prudence de leur propension au risque et de leur gestion. Les perspectives sont globalement positives, même si certains marchés vont poursuivre leur déclin avant de connaître une embellie, et si la performance du crédit se trouve toujours dans une phase descendante du cycle. Les thèmes qui se distinguent concernant la région sont notamment la pression exercée sur le secteur bancaire par l'affaiblissement des finances publiques, la hausse des prêts non productifs due à la faible performance de l'économie, et la diminution des relations internationales de correspondant bancaire. Des marchés comme l'Angola ou la Zambie ont fait appel au Fonds monétaire international, ou s'approprient à le faire, pour mettre en place des programmes. D'autres ont entrepris de réformer rapidement leur système financier afin de respecter les normes internationales et de maintenir des liens avec le système financier international, mais des pressions politiques populistes sur certains marchés donnent à penser que cette approche sera peu suivie dans la région. La reprise de la croissance économique sous-jacente est une condition préalable à l'amélioration de la santé de la plupart des marchés bancaires. Les prix des produits de base, notamment le pétrole dans le cas de l'Angola, appuient déjà la reprise sur la plupart des marchés, l'Afrique du Sud et la Namibie faisant figure d'exception.

Les établissements financiers continuent de s'intéresser aux financements étrangers, mais la demande de mécanismes de partage des risques est en hausse. L'apport de liquidités reste le principal outil permettant de soutenir l'intermédiation financière. Les financements à long terme en monnaie locale à des taux à la fois appropriés et attractifs sont assez demandés aussi, et il est possible de renforcer l'apport de tels financements en combinant les prêts avec des aides non remboursables. Souvent, les établissements financiers disposent d'un bon niveau de liquidité, mais ils hésitent à renforcer leur activité de prêt à cause des risques qu'ils perçoivent et des lacunes institutionnelles sur les marchés nationaux. Dans ces cas, les mécanismes de partage des risques proposés par les partenaires de développement sont un outil plus efficace pour accroître le financement des PME, et la demande en faveur de ces dispositifs est en augmentation. Dans des pays comme le Mozambique, le redressement de l'activité économique s'accompagne d'un accroissement des prêts bancaires, qui pousse les banques elles-mêmes à rechercher des fonds. L'accès au crédit pour les microentreprises et les emprunteurs qui sollicitent un prêt pour la première fois est freiné par l'ampleur de l'économie informelle, l'absence de données financières et d'identification, et la prudence des pratiques de gestion du risque ; il pourrait bénéficier d'interventions ciblées. En outre, une assistance technique aiderait ces PME à obtenir des financements et pourrait aider les banques à adapter leurs évaluations des risques à des segments spécifiques de clientèle potentielle.

Investir pour des villes africaines durables

Guy Menant¹
Arthur Minsat²
David Morgant³
Thang Nguyen Quoc⁴
Jean-Philippe Stijns⁵

¹ Directeur de la recherche et des connaissances, Making Finance Work for Africa

² Chef de l'unité « Afrique », Centre de développement de l'OCDE

³ Expert senior en développement urbain, Direction des projets, Banque européenne d'investissement

⁴ Économiste, unité « Afrique », Centre de développement de l'OCDE

⁵ Économiste principal, Banque européenne d'investissement

Les auteurs remercient leurs collègues de la BEI, notamment Barbara Marchitto, Debora Revoltella et Sanne Zwart, pour leurs commentaires sur le présent chapitre, ainsi que Kesia Braga (OCDE) pour son travail de recherche. Ils adressent également leurs remerciements aux réviseurs pour leurs remarques précieuses sur les versions précédentes de ce chapitre. Toutefois, les opinions exprimées ici sont celles des auteurs et ne représentent pas nécessairement celles de la Banque européenne d'investissement, de l'OCDE ou du Partenariat pour la finance au service de l'Afrique. Toute erreur qui pourrait subsister relève de la responsabilité des auteurs.

Synthèse

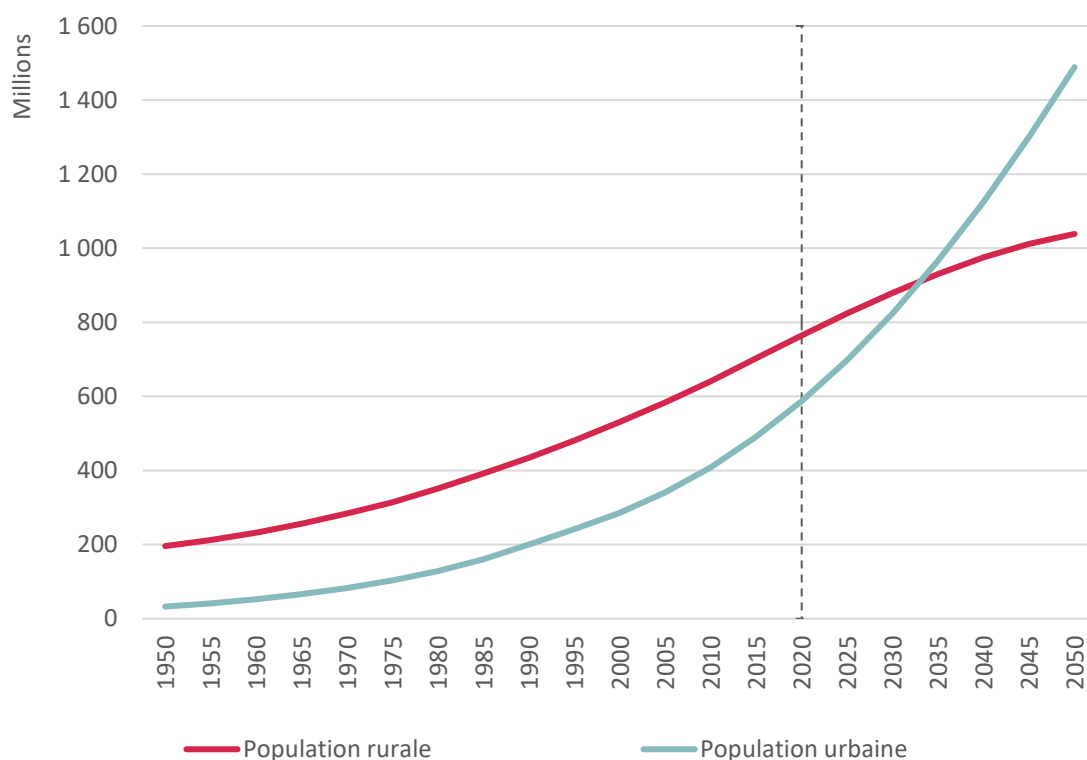
Le principal défi pour les villes africaines est de veiller à offrir des perspectives pour tous. L'urbanisation rapide de l'Afrique représente une occasion exceptionnelle de contribuer à la réalisation des objectifs de développement durable (ODD). Les zones urbaines s'étendent sans pour autant que la densité de population n'augmente, rendant plus difficile la fourniture d'infrastructures, de services et d'emplois. En outre, les changements climatiques, lorsqu'ils se conjuguent à des mouvements migratoires internes et à un manque d'infrastructures, peuvent exacerber la pauvreté et les conflits sociaux. L'absence de réelle planification urbaine a longtemps été à l'origine du développement incontrôlé des villes africaines et de l'augmentation des coûts d'investissement dans les infrastructures et les services. Les municipalités manquent souvent de capacités institutionnelles et disposent de moyens financiers limités. Peu de villes africaines peuvent compter sur d'importantes recettes propres et beaucoup d'entre elles ne sont pas autorisées à émettre de la dette. L'augmentation de la population urbaine amplifie les défis de la gouvernance et l'urgence de réformes foncières. L'inefficacité des régimes fonciers alimente les conflits en raison de l'incapacité à attribuer et à gérer correctement les droits et les intérêts fonciers.

L'adoption d'une vision territoriale et inclusive est essentielle pour valoriser le potentiel d'urbanisation du continent africain. Les villes intermédiaires devraient notamment jouer un rôle tout particulier dans l'éradication de la pauvreté, facilitant de la transformation structurelle et la valorisation du potentiel des chaînes de valeur agricoles en Afrique (voir le chapitre 8). Les démarches inclusives qui assurent la participation et l'adhésion de toutes les parties prenantes, y compris de la population, peuvent générer des solutions intelligentes, de la résilience et une efficacité en matière de coûts et d'énergie. Le logement social et abordable est un secteur clé pour une urbanisation durable et les autorités africaines ainsi que les intermédiaires financiers locaux ont un rôle essentiel à jouer à cet égard. Le renforcement de l'autonomie fiscale et de la capacité à emprunter des villes pourrait améliorer la planification de l'aménagement urbain, mais il convient de prendre en considération les capacités limitées à l'échelon municipal et d'y remédier. Il existe en Afrique des exemples probants de réformes foncières et de systèmes d'enregistrement des titres fonciers qui peuvent servir de référence. Ils sont susceptibles d'avoir des effets transversaux importants sur l'environnement des entreprises.

Le défi d'une urbanisation rapide et soutenue en Afrique

Les pays d'Afrique subsaharienne éprouvent des difficultés à relever les défis liés à la croissance de la population urbaine. La ville émergente type manque de contrôle sur l'occupation des sols ou la fourniture de services appropriés. Il en résulte une congestion de la circulation qui fait perdre du temps productif et génère de la pollution, une concentration des populations pauvres dans des lieux soumis à de nombreux risques, ainsi que des disparités entre riches et pauvres qui créent des tensions sociales et de l'insécurité susceptibles de compromettre la vision optimiste de la vie urbaine moderne en un leurre douloureux, surtout pour les pauvres.

Figure 1 : Population urbaine et rurale en Afrique, 1950-2050



Source : Banque mondiale, Indicateurs du développement dans le monde (2019).

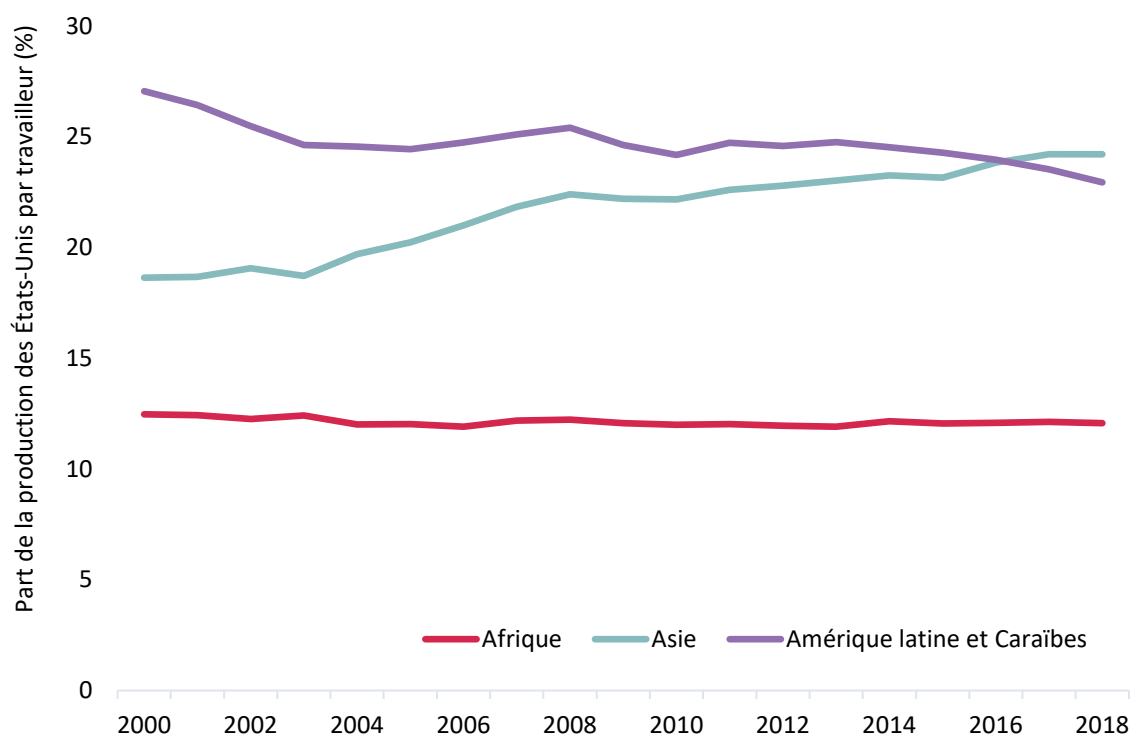
L'urbanisation de l'Afrique se caractérise par son rythme rapide, son lien étroit avec les zones rurales et son ampleur. Projetée à 824 millions d'habitants à l'horizon 2030, la population urbaine du continent africain fera plus que doubler, les villes de moins d'un million d'habitants captant 77 % de cette croissance. La population africaine est aujourd'hui urbaine à environ 40 % (figure 1) et deviendra majoritairement urbaine d'ici le milieu des années 2030. L'Afrique s'urbanise deux fois plus vite que ne l'a fait l'Europe par le passé. Il a fallu 110 ans à l'Europe pour passer de 15 % de citadins en 1800 à 40 % en 1910. Le continent africain a connu cette même évolution en presque la moitié du temps, soit 60 ans. L'urbanisation de l'Afrique diffère également de ce que l'on a pu voir dans d'autres régions en développement. Contrairement à d'autres endroits du monde qui s'urbanisent, la population rurale africaine continuera de croître au-delà de 2050 (figure 1).

Les zones urbaines s'étendent souvent sans que la densité de population n'augmente, ce qui complique la fourniture d'infrastructures, de services et d'emplois aux nouvelles implantations urbaines. En d'autres termes, l'expansion des agglomérations urbaines du point de vue de leur superficie ne s'accompagne pas d'une augmentation de la densité de population qui caractérise généralement l'urbanisation. Le site web « Atlas of Urban Expansion » indique que 12 villes d'Afrique subsaharienne ont une faible densité de

81 habitants/km², tandis que 6 villes d’Afrique du Nord ont une densité similaire à celle des villes d’Asie du Sud-Est, soit 155 habitants/km². Les villes africaines étudiées se sont rapidement développées, à un rythme plus de deux fois supérieur à celui de la croissance démographique nationale. Kampala, comme d’autres villes, a connu une croissance démographique rapide, de 4,3 % par an, avec une expansion géographique encore plus rapide, de 10,6 % par an, ce qui a réduit le niveau de densité (Angel et al, 2010a).

Vu leur rythme actuel de croissance démographique et d’étalement urbain, les villes africaines continueront à s’étendre rapidement. Les agglomérations urbaines subsahariennes devraient quadrupler au minimum entre 2010 et 2050, à taux d’expansion géographique constant. Si l’occupation des sols par habitant augmente quant à elle de 1 % ou 2 % par an, la superficie des villes risque néanmoins de se multiplier par six ou huit. Ces taux élevés d’extension urbaine génèrent une pollution liée aux transports et entraînent des risques environnementaux élevés car ils réduisent l’offre de services écosystémiques tels que les terres arables, l’eau douce, la couverture végétale et l’absorption des déchets. Le décalage spatial entre le lieu de vie des pauvres et les centres économiques risque également de déconnecter les travailleurs de l’emploi - une situation aggravée par l’absence de systèmes de transport abordables -, d’accroître le coût des services urbains en raison de l’extension à faible densité et d’augmenter la pression sur les services sociaux.

Figure 2 : Productivité de la main-d’œuvre en Afrique, en Asie, en Amérique latine et dans les Caraïbes par rapport à celle des États-Unis, 2000-2018



Source : calculs des auteurs d’après la base de données Total Economy, The Conference Board (2019).

Malgré les possibilités offertes par une urbanisation rapide, la productivité de l’Afrique ne rattrape pas la frontière mondiale. Le ratio Afrique/États-Unis de la productivité de la main-d’œuvre est resté à 12 % entre 1990 et 2018 (voir la figure 2). En revanche, les pays asiatiques en développement rattrapent leur retard, la productivité de la main-d’œuvre de l’Asie par rapport aux États-Unis étant passée de 19 % à 24 % au cours de la même période. Si l’écart de productivité de la main-d’œuvre est encore plus prononcé dans l’agriculture, il existe aussi dans les services marchands tels que les transports, les activités financières, la construction et l’industrie manufacturière (CUA/OCDE, 2018).

Les zones urbaines ne créent pas assez d'emplois de qualité. Le taux élevé d'urbanisation n'a jusqu'à présent pas créé d'emplois en dehors des secteurs informels ou des services à faible valeur ajoutée. Les activités de services informelles non commercialisables sont à l'origine de la plupart des moyens de subsistance en milieu urbain. L'économie informelle représente au moins 61 % de l'emploi urbain et est à l'origine de 93 % des emplois récemment créés (Kessides, 2005). La demande d'emplois plus nombreux et de meilleure qualité augmentera à l'avenir étant donné que 29 millions de jeunes entreront chaque année dans la vie active d'ici à 2030. En comparaison, ils étaient 14 millions à entrer chaque année sur le marché du travail entre 2000 et 2015.

L'« urbanisation des bidonvilles » est devenue un risque croissant. L'Afrique affiche un taux de pauvreté urbaine plus élevé que tout autre continent : son indice de pauvreté multidimensionnelle (IPM) en milieu urbain est de 0,151, soit deux fois celui de l'Asie du Sud (Minsat, 2018). Environ 62 % de la population urbaine de l'Afrique subsaharienne vit dans des zones de peuplement informel. En raison d'une croissance démographique urbaine rapide, de nombreuses villes africaines sont confrontées au défi de voir leur population des bidonvilles tripler d'ici 2050 (ONU-Habitat, 2008). Les habitants des zones de peuplement informel présentent souvent un faible taux de mobilité car les coûts de transport élevés peuvent représenter au moins 20 % des ressources financières disponibles des ménages à faible revenu. Les mauvaises conditions de vie au sein des villes posent de graves problèmes pour la réalisation de l'ODD 6 (Garantir l'accès de tous à des services d'alimentation en eau et d'assainissement gérés de façon durable) et de l'agenda 2063 de l'Union africaine concernant l'élargissement de l'accès à l'eau et à l'assainissement.

La faiblesse des infrastructures urbaines réduit la compétitivité des villes africaines en raison des coûts élevés des embouteillages et des économies d'agglomération limitées. L'énergie est la contrainte la plus souvent citée par les entreprises africaines pour leurs activités. De nombreuses villes africaines ne disposent pas des infrastructures de base ni des capacités nécessaires en matière d'urbanisme et de gestion pour stimuler leur compétitivité (Castells-Quintana, 2017). Selon diverses estimations, le coût du financement des infrastructures urbaines de base et de la fourniture de services fondamentaux en Afrique subsaharienne se situe au minimum entre 29 et 60 milliards d'USD par an (BAfD/OCDE/PNUD, 2016). Ce montant équivaut à 5 %-7 % du PIB de ces pays, ce qui est supérieur aux besoins estimés pour l'Asie (4,4 % du PIB) et similaire aux besoins estimés pour l'Amérique latine et les Caraïbes (ALC) (3 %-8 % du PIB) (Fay et al., 2017 ; Oxford Economics, 2017).

De nouveaux risques environnementaux apparaissent également en raison de l'urbanisation rapide. Les décès prématurés causés par la pollution de l'air extérieur ont augmenté de 73 % entre 1990 et 2013 en Afrique. La pollution de l'air extérieur et intérieur coûte déjà l'équivalent d'un tiers du PIB africain. Selon les estimations, la mortalité due à la pollution de l'air a coûté à l'Afrique 447 milliards d'USD en 2013, soit un tiers de son PIB (BAfD/OCDE/PNUD, 2016). L'utilisation de l'eau et d'autres ressources naturelles met à rude épreuve les environnements locaux. Bon nombre de pays africains, en particulier dans l'ouest et le centre du continent, sont vulnérables aux perturbations météorologiques telles que les inondations graves (Kendon et al., 2019). La moitié des villes africaines comptant entre un et cinq millions d'habitants se trouvent dans des zones côtières de faible altitude et sont vulnérables aux inondations (Kamal-Chaoui et Robert, 2009). De plus, la désertification touche déjà deux tiers des terres de l'Afrique et 65 % de sa population. Elle contribue à la migration rurale vers les villes puisque l'agriculture africaine dépend de la pluviosité.

L'insuffisance des investissements dans les infrastructures constitue également un défi pour la pérennité des villes africaines qui sont confrontées à des risques importants induits par les changements climatiques. À titre d'exemple, bien que Le Cap soit souvent saluée comme l'une des villes africaines ayant le plus et le mieux investi dans l'aménagement urbain, une sécheresse de trois ans y a entraîné de graves pénuries d'eau en 2017 et 2018. La ville a dû annoncer un « jour zéro » au moment où elle était sur le point de manquer d'eau, à moins de restrictions importantes. La crise a mis en évidence la dépendance presque totale de la ville vis-à-vis des eaux de surface et son manque d'investissements dans des sources de réserve ou complémentaires. Le « jour zéro » a finalement été évité, mais la croissance économique de la ville et de sa région a été considérablement affectée. Sans une augmentation notable des investissements dans les infrastructures sur le continent africain, il faut s'attendre à d'autres crises urbaines de ce type en raison des changements climatiques conjugués à l'urbanisation rapide.

Transformer les défis en possibilités de création d'emplois, de croissance de la productivité et de réduction de la pauvreté

Ces dernières années, de nombreux États africains ont fait du développement des villes une priorité. L'urgence de mener des politiques publiques visant à répondre à l'urbanisation rapide par l'optimisation des coûts va encore s'accroître dans les années à venir, étant donné la pression exercée par l'urbanisation sur les services de base et l'environnement. Bien que le rythme de mise en œuvre des politiques urbaines soit propre à chaque pays, de nombreux États africains ont compris les défis inhérents à l'urbanisation galopante. Ils concrétisent rapidement des programmes ambitieux portant sur la gestion de l'espace économique et social, la gouvernance, le financement des investissements et la collaboration institutionnelle.

Tableau 1 : Indicateurs cibles liés à l'urbanisation dans les objectifs de développement durable et le plan décennal de mise en œuvre de l'agenda 2063

	Indicateurs cibles
ODD à l'horizon 2030	<ul style="list-style-type: none">• Assurer l'accès universel et équitable à l'eau potable, à un coût abordable• Garantir des services d'assainissement• Assurer l'accès de tous à un logement et des services de base adéquats et sûrs, à un coût abordable, et assainir les quartiers de taudis• Renforcer l'urbanisation durable pour tous et les capacités de planification et de gestion participatives, intégrées et durables des établissements humains dans tous les pays• Réduire l'impact environnemental négatif des villes par habitant, y compris en accordant une attention particulière à la qualité de l'air et à la gestion, notamment municipale, des déchets
Objectifs 2013-2023 de l'agenda 2063	<ul style="list-style-type: none">• Au moins 50 % des déchets urbains sont recyclés• Au moins 10 % de tous les bâtiments urbains sont certifiés comme étant performants sur le plan énergétique• Au moins 15 % de tous les transports collectifs urbains fonctionnent à base d'énergies renouvelables sobres en carbone et de carburants à faibles émissions• L'eau potable salubre et les services d'assainissement seront accessibles à neuf personnes sur dix

Source : synthèse des auteurs.

Les villes durables joueront un rôle déterminant dans le développement de l'Afrique, comme le soulignent les aspirations africaines et l'agenda mondial de développement (tableau 1). L'agenda 2063, notamment son objectif n° 1 visant un niveau de vie élevé, une qualité de vie et un bien-être pour tous les citoyens africains, souligne la nécessité de mettre la transition urbaine au service du développement durable sur le continent. Ces besoins et ambitions font écho, à l'échelle mondiale, au 11^e ODD : « Faire en sorte que les villes et les établissements humains soient ouverts à tous, sûrs, résilients et durables ». Le nouveau programme pour les villes des Nations unies, établi lors de la troisième conférence sur l'habitat en octobre 2016 à Quito (Équateur), met en évidence les liens entre l'urbanisation durable, la création d'emplois et l'amélioration du bien-être.

Tableau 2 : Exemples de grappes d'entreprises de constitution récente en Afrique

Zone économique spéciale de Kigali (Rwanda)	<ul style="list-style-type: none"> Les entreprises établies dans la zone économique spéciale de Kigali connaissent globalement une augmentation de 206 % de leur chiffre d'affaires, une hausse de 201 % de leur valeur ajoutée et une progression de 18 % de leur effectif permanent par rapport aux entreprises comparables qui ne s'y sont pas installées.
Tanger Med (Maroc)	<ul style="list-style-type: none"> Il s'agit d'un pôle automobile et aéronautique de classe mondiale qui produit de nombreuses pièces et composants pour les constructeurs européens. La proximité géographique de Tanger Med avec les marchés européens, la présence d'universités locales importantes et les infrastructures existantes à l'appui du développement de son industrie automobile et aéronautique sont des atouts pour le Maroc.
Parc industriel d'Hawassa (Éthiopie)	<ul style="list-style-type: none"> Les principales activités du parc concernent le textile, le cuir, la transformation agroalimentaire et l'industrie pharmaceutique. Quelque 60 000 personnes y travaillent et sa capacité d'exportation équivaut à un milliard d'USD par an. Le parc a attiré des entreprises manufacturières de l'industrie du textile, du vêtement et de la chaussure. Il s'agit d'un pôle éco-industriel qui comprend 35 sites de production alimentés par de l'énergie verte.

Source : synthèse des auteurs.

Les villes africaines créent de nouvelles activités, notamment dans le secteur manufacturier et celui des services modernes. L'on constate à l'échelle mondiale qu'un taux d'urbanisation plus élevé coïncide avec un niveau de revenu supérieur par habitant : en effet, les pays dépassant le seuil des 10 000 USD par habitant présentent un pourcentage d'urbanisation de 40 % au minimum. Cette tendance se manifeste également en Afrique : les pays d'Afrique du Nord et l'Afrique du Sud qui sont les plus urbanisés enregistrent un PIB par habitant plus élevé que les pays plus ruraux. La concentration de personnes et d'entreprises peut faciliter leur accès à un plus large éventail de compétences, d'intrants et de services qui stimulent la productivité (voir l'encadré 1). Une forte densité d'entreprises et d'idées dynamise également l'innovation. À titre d'exemple, 49 % des start-ups africaines sont concentrées dans cinq villes : Le Cap, Lagos, Johannesburg, Nairobi et Le Caire (UA/OCDE, 2019). L'urbanisation favorise le développement de grappes d'entreprises susceptibles d'atteindre une productivité plus élevée (tableau 2). S'agissant de la zone économique spéciale de Kigali, son succès découle en grande partie de sa proximité avec une base de consommateurs en plein essor et un réseau de fournisseurs relativement diversifié à Kigali (Steenbergen et Javorcik, 2017).

Encadré 1 : Brève analyse documentaire sur les liens entre urbanisation et prospérité

L'urbanisation a longtemps été associée à davantage de prospérité et de croissance, en ce sens qu'elle améliore le partage, la mise en adéquation et l'apprentissage (Duranton et Puga 2004). Les pays qui présentent une urbanisation plus forte affichent généralement un PIB par habitant plus élevé (Banque mondiale, 2009). Les premiers modèles d'« économie à deux vitesses » reconnaissent les villes comme des moteurs potentiels de transformation structurelle. Les activités non agricoles au sein des villes attirent les travailleurs agricoles excédentaires vers des emplois plus productifs (Lewis, 1954 ; Johnson et Mellor, 1961). La « nouvelle géographie économique » a mis en exergue le rôle des économies d'agglomération dans l'accélération de la croissance économique (Fujita, Krugman et Venables, 2001). L'urbanisation peut générer des économies d'agglomération en rapprochant les producteurs industriels des bassins de main d'œuvre et des clients, ainsi qu'entre eux. Un réseau de villes émerge à mesure que ces économies d'agglomération sont contrebalancées par les coûts des embouteillages dus à une plus grande densité - prix immobiliers plus élevés et temps de trajet plus longs (Henderson, 1974).

Les villes sont généralement connues pour leur capacité à attirer les activités les plus productives et à répartir les ressources avec efficacité. La concentration de travailleurs et d'entreprises contribue à répartir le coût des biens à prix fixe élevé entre de nombreux utilisateurs, notamment les investissements dans les infrastructures. Les villes facilitent également une meilleure adéquation entre les entreprises, les travailleurs, les producteurs et les fournisseurs grâce à un réservoir de main-d'œuvre important et diversifié, à un accès plus aisé aux fournisseurs et aux services spécialisés, et à un marché local plus vaste. La proximité immédiate réduit également les coûts d'information et de transaction liés

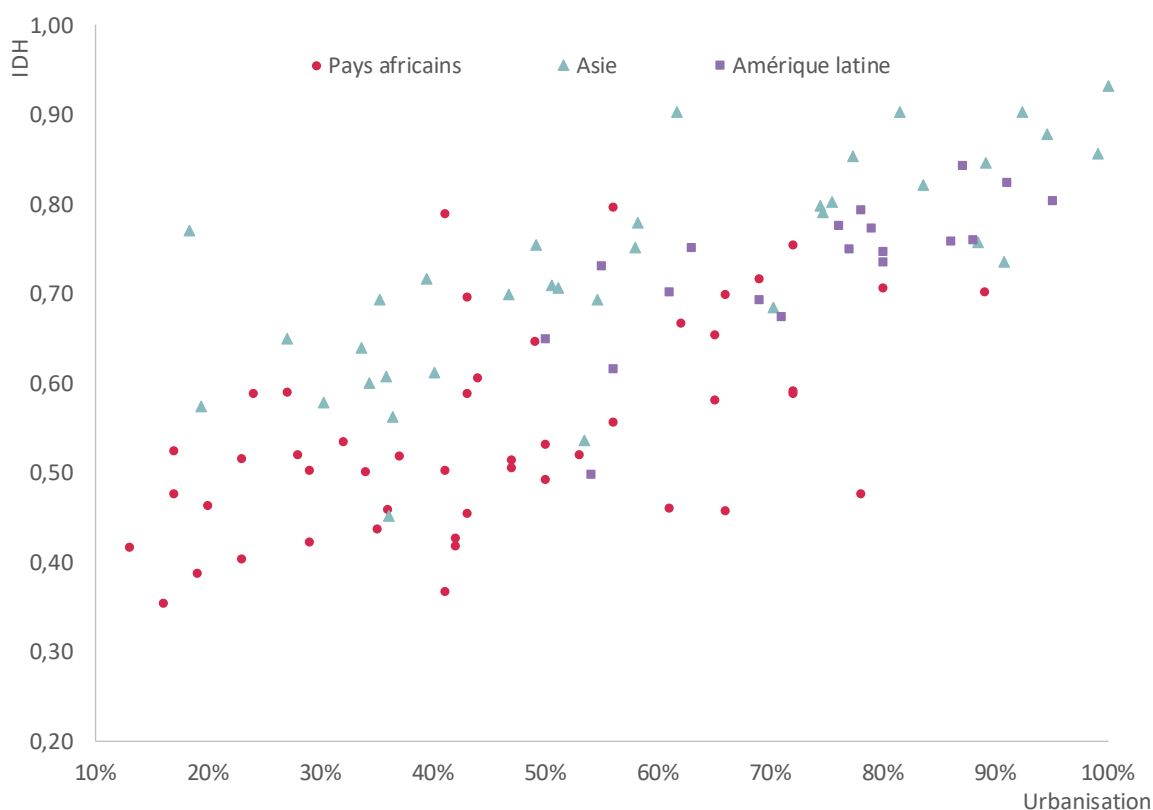
au partage de nouvelles connaissances, facilite des contacts plus diversifiés et crée un environnement propice à l'innovation (Romer, 1990).

Des recherches plus récentes soulignent que le lien entre la concentration urbaine et la prospérité n'est pas automatique. Les infrastructures urbaines sont essentielles au fonctionnement des villes, afin de réduire les déséconomies liées aux embouteillages et de favoriser la croissance économique (Banque mondiale, 2011 ; Castells-Quintana, 2017). Un environnement propice à l'investissement est nécessaire, notamment une réglementation favorable aux entreprises, un cadre de gouvernance à plusieurs niveaux permettant aux collectivités locales d'attirer des investisseurs et des travailleurs qualifiés, ainsi qu'un secteur financier performant.

Une autre série récente de recherches stratégiques souligne l'importance des villes secondaires pour faciliter la transformation structurelle (BAfD/OCDE/PNUD, 2016 ; Losch, Freguin-Gresh et White, 2012). Les villes secondaires peuvent générer les économies d'agglomération nécessaires à l'émergence d'une industrie manufacturière à faible niveau de qualifications, tout en assurant de solides liens entre les zones rurales et urbaines. La migration vers les villes secondaires favorise également davantage la réduction de la pauvreté que la migration vers les grandes villes (Christiaensen, De Weerd et Todo, 2013). Les migrants qui se rendent dans des villes secondaires ont plus de chances de trouver des emplois rémunérés qui les aident à sortir de la pauvreté.

De nombreuses villes africaines attirent de plus en plus d'investissements étrangers directs (IED), 42 d'entre elles ayant capté un total de 583 milliards d'USD d'IED entièrement nouveaux entre 2003 et 2016, soit 58 % de tous ces IED dans la région pendant cette période. Le Caire, Johannesburg, Tanger et Lagos sont les principales destinations africaines des IED entièrement nouveaux (ONU-Habitat, 2018). Ces investissements étrangers peuvent, sur le terrain, apporter de nouvelles connaissances et technologies à la collectivité et renforcer la croissance des entreprises locales grâce à des liens en amont et en aval.

Figure 3 : Indice de développement humain et urbanisation dans certains pays d'Afrique, d'Amérique latine et d'Asie, 2017



Source : PNUD, *Données sur le développement humain (2019)* ; Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde (2019a)*.

La concentration de la population africaine dans les zones urbaines offre la possibilité d'élargir l'accès aux services de base. Ce processus crée l'échelle nécessaire pour fournir les services de base à un coût moindre. À titre d'exemple, le nombre de citoyens africains ayant accès à une eau de meilleure qualité avait augmenté de 232 millions de personnes en 2014 par rapport à 1990 ; de plus, 128 millions de citoyens avaient obtenu l'accès à des services d'eau et d'assainissement au cours de la même période (BAfD/OCDE/PNUD, 2016). Les biens publics tels que l'éducation et la santé peuvent être répartis plus efficacement dans des villes de différentes tailles et leur arrière-pays. Les pays les plus urbanisés d'Afrique et d'autres régions présentent également des niveaux de développement humain plus élevés (voir la figure 3).

Relier les zones rurales et urbaines par des villes intermédiaires

Les marchés urbains en Afrique suscitent un effet d'attraction de la demande pour les producteurs locaux.

La classe moyenne, définie globalement comme celle qui dépense de 5 à 20 USD par jour et qui est fortement concentrée dans les villes, est passée de 108 millions à 247 millions de personnes entre 1990 et 2013 (CUA/OCDE, 2018). L'évolution des habitudes alimentaires découlant du mode de vie urbain entraîne un élargissement de la base de consommateurs pour les producteurs africains de denrées alimentaires. Le secteur urbain représente 40 % de la population totale, mais 50 % de la consommation alimentaire totale et 60 % du marché alimentaire⁶ (Reardon et al., 2013 ; voir aussi le chapitre 8). Le Club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest (CSAO) a estimé le poids de l'industrie ouest-africaine de l'alimentation à 178 milliards d'USD pour l'année 2010, ce qui en fait le plus grand secteur de l'économie ouest-africaine avec 36 % du PIB régional (Allen et Heinrigs, 2016).

Le processus d'urbanisation contribue à accroître la productivité agricole et à créer des emplois ruraux non agricoles tout au long de la chaîne de valeur (pour plus de détails, voir le chapitre 8).

Les agglomérations peuvent aider à réduire le coût de la distribution des intrants agricoles, des crédits et des informations de marché auprès des producteurs ruraux. Les agriculteurs proches des villes peuvent également tirer parti des possibilités d'emploi dans les zones urbaines et périurbaines. Les emplois du secteur alimentaire (transformation, commerce de gros et de détail, logistique et commercialisation des produits alimentaires) peuvent diversifier les sources de revenus des agriculteurs et générer des revenus cinq à sept fois supérieurs aux emplois agricoles (Tschirley et al., 2015).

Toutefois, les marchés urbains et ruraux ne sont pas encore bien reliés en raison du manque d'infrastructures logistiques et de stockage.

Les producteurs ruraux doivent souvent se contenter de desservir leur voisinage et ne profitent pas de la consommation croissante de la classe moyenne urbaine. Les exportations de biens de consommation à l'intérieur du continent africain ont diminué, passant de 12,9 milliards à 11,8 milliards d'USD entre 2009 et 2016 (CUA/OCDE, 2019). À l'opposé de ce déclin du commerce intra-africain de biens de consommation, de nouveaux acteurs mondiaux exercent également une pression concurrentielle sur les producteurs africains. Les importations africaines de biens de consommation en provenance du reste du monde sont passées de 11,2 milliards à 19,0 milliards d'USD entre 2009 et 2016.

Les inégalités entre les zones urbaines et rurales et au sein des grandes villes se creusent.

Les données disponibles suggèrent que l'Afrique est le continent le plus inégalitaire du monde après l'Amérique latine (Ravallion et Chen, 2012). En Afrique, près de 40 % des inégalités en matière d'actifs résultent de facteurs spatiaux, dont certains créent des « pièges spatiaux à pauvreté » (BAfD/OCDE/PNUD, 2015). Ces disparités se superposent à l'écart entre les zones rurales et urbaines. Dans les villes, l'émergence récente de grands lotissements sécurisés peut accentuer la ségrégation spatiale et entraver la cohésion sociale. Par exemple, Eko Atlantic City, sur une île artificielle à cinq kilomètres de Lagos, offre des services collectifs exclusifs à la classe supérieure et aux élites expatriées. À l'opposé, Kibera, le plus grand bidonville d'Afrique, s'étend à

⁶ Une part importante de la consommation alimentaire est autoproduite (autoconsommation) et tous les aliments produits ne sont pas mis sur le marché.

proximité des quartiers résidentiels de Nairobi (BAfD/OCDE/PNUD, 2016). En revanche, de telles inégalités sont beaucoup moins fréquentes dans les villes secondaires.

Le maillage urbain africain est constitué d'un ensemble de villes et localités de toutes tailles. Alors que l'intérêt politique pour l'urbanisation en Afrique se concentre souvent sur les mégapoles telles que Le Caire et Lagos, les villes plus petites jouent un rôle important dans l'absorption de la croissance démographique et des migrations internes. Quelque 81 % de la population africaine, soit près de 1,1 milliard de personnes, vivent dans une zone à l'interface entre la campagne et la ville, composée de villages ruraux, de localités et de centres urbains de moins de 500 000 habitants. Ces villes de moins de 500 000 habitants représentent les deux tiers de la croissance de la population urbaine depuis 2000 (CUA/OCDE, 2018).

Les villes intermédiaires sont importantes pour renforcer les liens entre zones rurales et urbaines et éradiquer la pauvreté. Elles constituent des moteurs de croissance essentiels pour les moyens de subsistance des populations rurales, notamment du fait qu'elles créent au niveau local des marchés pour les produits ruraux et fournissent des services de base. L'exode vers les villes intermédiaires peut être une meilleure stratégie pour les migrants ruraux qui abandonnent l'agriculture, étant donné les coûts de migration plus faibles. Les migrants de la région rurale de Kagera en Tanzanie ont sept fois plus de chances de sortir de la pauvreté s'ils s'installent dans des villes intermédiaires que s'ils optent pour des villes principales (Christiaensen et al., 2013). Globalement, la réduction de la pauvreté est plus forte là où il y a une augmentation de la part de la population établie dans les zones rurales non agricoles et dans les centres urbains de moins de 300 000 habitants.

L'offre de services de base et la création d'emplois dans ces petites agglomérations sont déterminantes pour relever les défis liés au développement du continent. La base de connaissances sur les villes intermédiaires en Afrique est maigre, mais les données existantes indiquent que l'offre de services dans les villes intermédiaires est à la traîne par rapport à celle des capitales (Roberts, 2014). Les villes intermédiaires dépendent fortement des administrations centrales et des pouvoirs régionaux pour le financement des infrastructures comme des services. Dans neuf pays africains, les autorités des villes intermédiaires dépensent au total et en moyenne moins d'un USD par habitant et par an (BAfD/OCDE/PNUD, 2016). Elles rencontrent également des difficultés pour obtenir des financements externes. Parmi les agglomérations comptant moins de 100 000 habitants, moins d'une sur vingt bénéficie d'une aide publique au développement (APD) axée sur les villes (OCDE/CSAO, à paraître).

Projets participatifs et intégrés de régénération et de développement urbains

Afin de tirer pleinement parti du potentiel économique des villes, les collectivités territoriales ont besoin à la fois d'outils pour gérer les défis de développement auxquels elles sont confrontées et de ressources humaines et financières pour améliorer les conditions économiques, environnementales et sociales. L'urbanisation rapide, la croissance démographique et économique ainsi que la nécessité de rendre les infrastructures résilientes aux changements climatiques font naître de nouveaux besoins. Par conséquent, le défi pour toutes les parties prenantes est de s'adapter pour trouver un juste équilibre entre le rythme rapide de l'urbanisation sur le continent africain, les impératifs de développement durable et l'enjeu planétaire des changements climatiques. L'urbanisation actuelle non planifiée entrave la transition structurelle vers des villes durables sur le continent africain (Villes durables et transformation structurelle, Perspectives économiques en Afrique, partie III, 2016, BAfD, OCDE, PNUD). Ce constat devrait conduire à repenser l'aménagement urbain, à dépasser les cloisonnements sectoriels et à proposer des solutions de financement adaptées.

L'absence de réelle planification urbaine a longtemps été à l'origine du développement incontrôlé des villes africaines. La plupart des pays n'ont pas réussi à actualiser ni même à adapter leurs plans d'urbanisme hérités de l'époque coloniale, laissant le champ libre à l'urbanisation informelle. La réussite de la mise en œuvre des politiques d'urbanisation exige la participation active de tous les acteurs. En effet, la

collaboration avec les autorités coutumières, la société civile, les partenaires au développement ainsi que le secteur privé dans le cadre de ce processus sert un double objectif. Non seulement elle permet aux parties prenantes d'influer sur les choix des priorités pour leurs communautés, mais elle garantit également la durabilité des projets urbains concernés en clarifiant les rôles, l'appropriation et la redevabilité des différents acteurs.

Le succès, en particulier en Afrique subsaharienne, repose non seulement sur une meilleure planification urbaine, mais aussi sur des projets urbains plus intégrés. Les transports, l'eau, l'assainissement, l'énergie, les télécommunications, etc. sont autant d'éléments décisifs pour la réussite de l'urbanisation. Cependant, de nombreux autres paramètres doivent être pris en considération : logements sociaux et abordables, nouvelles villes et développements urbains, régénération urbaine, zones industrielles, marchés de gros et autres activités économiques, remise à niveau des quartiers informels, patrimoine culturel, etc. De fait, les infrastructures urbaines reposent généralement sur des économies de réseau. Une planification urbaine efficace peut permettre d'atténuer les pics de demande et favoriser l'inclusion sociale, ce qui est d'un très bon rapport coût-efficacité dans le contexte de ressources limitées et de faibles capacités de paiement de la population. En outre, les mesures de gestion de la demande peuvent également présenter un très bon rapport coût-efficacité et corrélent développement des infrastructures urbaines et occupation du sol. À titre d'exemple, la demande de transport peut être gérée au moyen de tarifs différenciés selon l'heure de la journée ou selon le volume de trafic, d'informations fournies sur la disponibilité des services, de dispositifs optimisant l'éclairage, etc. Enfin, la prise en compte de la résilience aux changements climatiques dans les zones urbaines passe par une démarche holistique, globale et multisectorielle ou pluridimensionnelle.

Une démarche collaborative et itérative des projets d'aménagement urbain requiert un suivi constant de la mise en œuvre des programmes urbains. Le suivi est la clé d'un ajustement efficace des politiques urbaines chaque fois que cela est nécessaire. L'absence d'instruments de suivi de l'exécution des plans d'urbanisme s'explique principalement par la faiblesse des capacités techniques et de coordination. Ainsi, dans de nombreux cas, des mesures correctrices ont permis de déceler des lacunes évidentes dans les informations et les données nécessaires à une bonne planification. Des solutions technologiques se dessinent actuellement pour remédier à ces insuffisances, notamment grâce à l'avènement de la téléphonie mobile qui génère un grand flux de données exploitables. Par exemple, le Kenya, soucieux de dynamiser sa politique d'urbanisme en la fondant sur des données fiables et détaillées, s'est engagé à investir dans des mécanismes de collecte, de suivi et d'évaluation des données. Dans d'autres cas, l'exploitation des sources d'informations a conduit au développement de villes secondaires (voir la section précédente).

Les projets urbains intégrés requièrent plus de temps pour la préparation et la mise en œuvre, mais ils ont un impact économique et social très élevé et un meilleur rapport coût-efficacité. Il est plus difficile de concevoir et de réaliser un projet urbain intégré qu'un projet sectoriel. Il faut tenir compte de la multiplicité des acteurs et des interactions, sachant que les enjeux ne sont pas seulement techniques mais aussi politiques et sociologiques. La participation du public à la conception doit être encouragée. Les enjeux sont encore plus considérables dans le cas de grands projets urbains, comme les villes nouvelles. Bien conçus et exécutés, ces projets peuvent alléger la pression sur les villes plus anciennes qui n'ont pas été prévues à l'origine pour des populations importantes.

Une démarche intégrée et l'adhésion des parties prenantes sont essentielles pour générer des solutions intelligentes, de la résilience, de l'optimisation des coûts et de la consommation énergétique. Les habitants, en particulier, ont souvent des solutions et prennent des initiatives pertinentes. À l'inverse, dans certains cas, le secteur informel peut s'opposer à un projet si ses intérêts ne sont pas pris en considération. Dans ces conditions, les projets urbains renforcent la cohésion sociale, le développement économique local, la création d'emplois et l'intégration de l'économie informelle, autant de dimensions qui sont de la plus haute importance pour une urbanisation réussie. Les villes peuvent alors jouer pleinement leur rôle dans l'aménagement du territoire, notamment par le biais des nœuds de transport ainsi que des marchés des produits alimentaires et de leur transformation.

Encadré 2 : Initiative « Global Climate City Challenge »

Le Global Climate City Challenge (le « Challenge ») est une initiative conjointe de la Banque européenne d'investissement (BEI) et de la Convention mondiale des maires (GCoM), laquelle représente plus de 9 000 villes des six continents. Il a pour objectif d'apporter une assistance technique visant à soutenir l'élaboration et à accélérer le financement de projets urbains à l'appui de l'action pour le climat. Dans le cadre de cette initiative, la GCoM et la BEI collaborent avec des réseaux de villes à l'échelle mondiale et locale, y compris l'ICLEI (Local Governments for Sustainability), le groupe C40 (Cities Climate Leadership Group) et la GIZ (Deutsche Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit). Le Challenge s'inscrit dans un nouveau partenariat conclu sous l'égide de Global Urbis, une initiative mondiale ambitieuse annoncée lors du sommet One Planet organisé à Paris en décembre 2017, qui fournit à des villes et à des collectivités territoriales du monde entier une assistance technique et des financements à l'appui de l'action en faveur du climat.

Le Challenge s'adressait aux municipalités et collectivités territoriales ou à d'autres entités telles que des établissements publics locaux, des entreprises de services collectifs et des banques locales sensibles à la lutte contre les changements climatiques. Le délai de dépôt des candidatures au Challenge était fixé au 28 février 2019. Dans le cadre du Challenge, plus d'une centaine de municipalités et de collectivités territoriales - dont 29 africaines - ont présenté plus de 140 projets en vue de recevoir une assistance technique et un financement de la BEI.

Six projets feront l'objet d'une instruction de la BEI en vue de l'obtention d'un financement assorti d'une aide à la préparation et d'une assistance technique. Les candidats devaient remplir plusieurs critères techniques. Ils devaient faire preuve d'un engagement fort en faveur de la mise en œuvre d'investissements qui contribuent à l'action pour le climat. Les candidatures devaient également comprendre un plan d'aménagement urbain intégré, une stratégie pour le climat en milieu urbain ou un document équivalent, un projet ou une réserve de projets liés à l'action pour le climat découlant de la stratégie climatique de la ville ou d'autres plans et stratégies pertinents. En outre, elles devaient démontrer une capacité institutionnelle suffisante pour élaborer, gérer et mettre en œuvre un investissement. Il s'agissait de faire valoir la disponibilité d'une équipe de projet dédiée qui puisse agir en qualité d'interlocutrice, ainsi qu'une autonomie et une capacité suffisantes pour emprunter et rembourser un prêt grâce à la génération de recettes via le projet, à travers le budget municipal ou autres.

Les villes sélectionnées bénéficient d'une panoplie d'instruments d'assistance intégrés. Les projets retenus pourront bénéficier d'une aide non remboursable pendant leur phase préparatoire afin de gagner en qualité. L'assistance ira au-delà de l'aide financière et comprendra un accès au savoir-faire de la BEI en matière de financement de technologies de pointe et de projets innovants dans divers secteurs des infrastructures urbaines, ainsi qu'un soutien pour le recensement de possibilités de financements complémentaires. Les promoteurs de ces projets pourront également partager des connaissances par l'entremise de la Convention mondiale des maires ; de plus, des experts tiers les épauleront pour finaliser les projets.

Des informations actualisées sont disponibles ici : <https://www.eib.org/fr/projects/sectors/urban-development/city-call-for-proposal/index.htm>.

Une clé importante de l'urbanisation durable est le financement du développement économique dans les zones urbaines. Il peut s'agir de soutenir des parcs industriels ou des quartiers réservés à des activités économiques, apportant les services nécessaires à ces activités. En outre, la restauration et la promotion du patrimoine culturel, en particulier dans les centres historiques (par exemple, le projet des médinas en Tunisie) peuvent soutenir l'activité économique locale, y compris par le biais du tourisme.

Même si les villes de taille moyenne se heurtent à des difficultés sur le plan des capacités, leur processus décisionnel se révèle parfois plus fluide que celui des grandes villes. Les projets urbains de petite et moyenne dimension peuvent être plus faciles à concevoir et à mettre en œuvre d'un point de vue technique. Sous l'angle du financement, ils peuvent être soutenus à l'aide de prêts-cadres qui rassemblent, à l'échelon national, des projets de petite et moyenne envergure dans diverses villes. Certains fonds privés ou publics-privés pourraient souhaiter investir dans ces projets et ces villes, par exemple dans le secteur du logement. Néanmoins, il y a toujours des leçons à tirer et de bonnes pratiques à échanger auprès des grandes villes.

Décentralisation efficace et autonomie financière

Il est largement admis que le manque de projets bancables constitue un obstacle majeur à l'investissement dans les villes africaines. Les municipalités n'ont souvent pas de capacités de planification, de conception et de préparation suffisantes pour constituer une solide réserve de bons projets sur les plans technique et financier. Il est essentiel de combiner les approches ascendante et descendante : le soutien national est certes déterminant, notamment pour les dispositifs de garantie, mais il est tout aussi important de répertorier des possibilités d'investissements durables pour constituer une bonne réserve de projets locaux. L'assistance technique, qui vise à renforcer les capacités des municipalités et des autres collectivités territoriales et à améliorer la faisabilité technique et la bancabilité des projets urbains, joue par conséquent un rôle primordial. S'il existe plusieurs sources d'assistance technique pour répondre à ces besoins, un déficit se fait clairement jour dans le cadre des mécanismes actuels de préparation de projets pour la mise à disposition des financements nécessaires permettant d'amener les idées de projet et les plans d'aménagement urbain et d'action climatique à la phase de faisabilité.

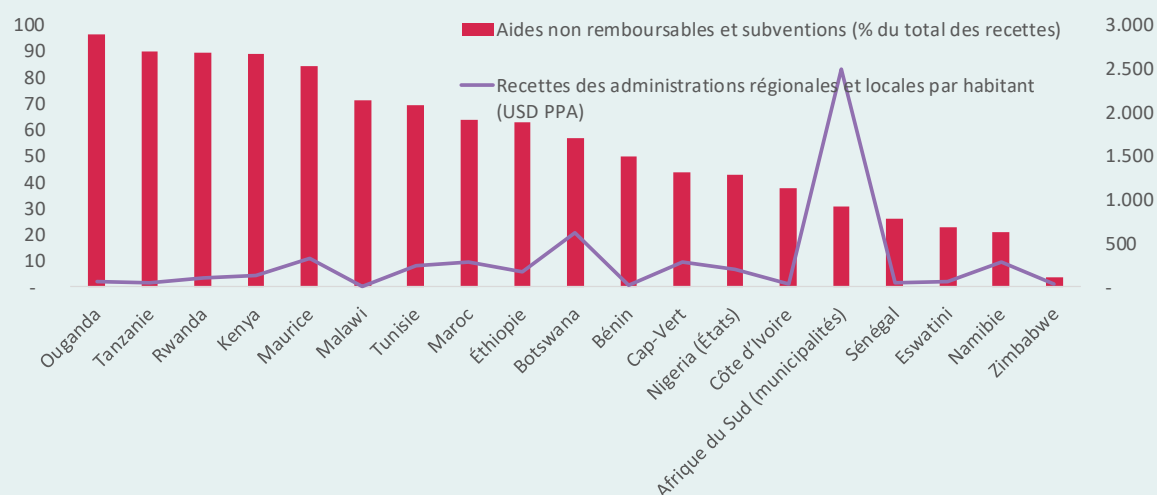
Les institutions financières internationales (IFI), les réseaux de villes, les investisseurs et les donateurs prennent de plus en plus conscience de ce déficit. C'est précisément avec ce défi à l'esprit que la BEI et la Convention mondiale des maires ont lancé l'initiative « Global Climate City Challenge » en 2018 (encadré 2). La création du City Climate Finance Gap Fund (« Gap Fund ») remédiera au manque critique d'aides nécessaires à la maturation de projets, du concept à une phase de développement aboutissant à l'étude complète de faisabilité et *in fine* à l'investissement. Cela permettra d'étoffer le nombre de projets favorables au climat, bancables et de qualité dans le secteur des infrastructures urbaines qu'il conviendra de mettre en œuvre pour répondre à l'urgence de la crise climatique. Le Gap Fund entend lever plus de 100 millions d'EUR d'aides non remboursables afin de mobiliser au moins 4 milliards d'EUR de financements à l'appui de projets.

Comme indiqué plus haut, l'urbanisation rapide, les faibles capacités institutionnelles et les pressions politiques sont autant de facteurs additionnels qui entravent la mise en œuvre de projets urbains. Pour atténuer ce type de risque, il est nécessaire de renforcer la structure juridique et institutionnelle, ainsi que sa mise en œuvre, et de soutenir les processus participatifs. Il est également utile de renforcer le suivi et l'évaluation des résultats des projets urbains. Les institutions financières soutenant l'urbanisation veulent avoir une assurance raisonnable quant à leurs décisions d'investissement en capital à long terme, ce qui fait de la mise en place d'un cadre réglementaire relatif aux investissements transparent et solide une condition préalable pour attirer des flux de capitaux.

Encadré 3 : Capacité budgétaire et solvabilité des collectivités territoriales en Afrique

En dépit d'une augmentation de la décentralisation budgétaire, les administrations régionales et locales dans nombre de pays africains sont dépendantes à un degré élevé des aides non remboursables et des subventions, ne disposant que de moyens propres limités. L'urbanisation de plus en plus rapide sur tout le continent africain a entraîné une augmentation de la décentralisation, c'est-à-dire le transfert des compétences administratives, politiques et budgétaires de l'administration nationale ou centrale vers les échelons inférieurs de l'administration. Le processus de décentralisation politique est aujourd'hui relativement avancé en Afrique ; la plupart des pays ont un nombre important d'entités infranationales dirigées par des autorités locales élues. La décentralisation administrative, c'est-à-dire le transfert des fonctions et responsabilités administratives et exécutives vers les échelons inférieurs de l'administration, s'avère plus limitée.

Figure 4 : Recettes, aides et subventions à l'échelon des administrations régionales et locales en Afrique



Source : Moody's (2020).

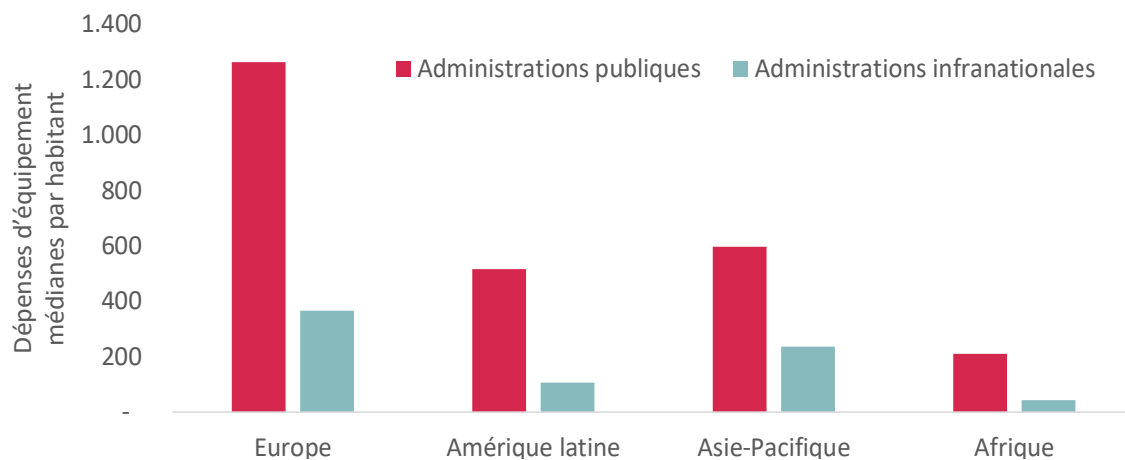
Toutefois, la décentralisation budgétaire, c'est-à-dire le transfert de compétences en matière de recettes et de dépenses de l'État vers les échelons inférieurs de l'administration, est nettement moins avancée que la décentralisation politique et administrative (figure 4). L'Éthiopie, l'Afrique du Sud et le Nigeria sont les seuls pays à présenter un degré très élevé de décentralisation des recettes. Jusqu'à présent, la décentralisation budgétaire (limitée) a principalement consisté en des transferts de l'administration nationale qui s'opèrent souvent de manière cantonnée à des fins spécifiques. Cela a pour conséquence de limiter la capacité des administrations régionales et locales à financer des priorités du terrain. Du fait que les villes africaines sont souvent tributaires des transferts budgétaires de l'État, leur solvabilité dépend également de la solidité et de la stabilité économiques et budgétaires – souvent faibles – de l'État dont elles relèvent. Ce n'est toutefois pas le cas pour toutes les administrations régionales et locales en Afrique. Les municipalités d'Afrique du Sud bénéficient à la fois de la meilleure qualité de signature du pays (dont témoigne sa note de crédit) et du degré plus élevé de décentralisation budgétaire. Non seulement elles perçoivent moins de subventions mais elles sont aussi en mesure de lever des impôts pour financer des investissements urbains. D'autres administrations régionales et locales en Afrique peuvent également bénéficier de la qualité de crédit plus élevée de leur pays, à savoir le Botswana, Maurice, le Maroc, la Namibie et la Tunisie.

En Afrique, les administrations régionales et locales présentent un très faible niveau d'endettement par rapport à d'autres régions du monde. Deux facteurs sont à l'origine de ce constat : en premier lieu, nombre d'administrations régionales et locales en Afrique ne sont pas autorisées à s'endetter (comme le prévoit la Constitution de leur pays respectif) et, en deuxième lieu, la plupart d'entre elles sont caractérisées par une capacité budgétaire et une solvabilité faibles, ce qui entrave leur accès aux marchés des capitaux. L'Afrique du Sud et le Nigeria sont les seuls pays africains dont les administrations régionales et locales présentent un niveau élevé d'endettement. Si on ne tient pas compte de ces pays dans l'échantillon, la dette des administrations régionales et locales en Afrique ne représente en moyenne que 0,8 % de la dette totale du secteur public, témoignant de leur capacité limitée à faire appel à des financements externes à l'heure actuelle.

Source : Moody's (2020).

En matière de financement, les pouvoirs publics font face à des contraintes de plus en plus élevées. Le fardeau de la dette ne cesse de croître sur le continent africain, avec pour corollaire une limitation de la dette publique, des contraintes budgétaires et des mesures d'austérité qui, dans certains pays, freinent la croissance économique. Plusieurs pays africains présentent un risque élevé de surendettement selon le FMI et ont des difficultés à obtenir des financements par l'emprunt en raison de leur note de crédit. La capacité d'endettement des villes africaines s'en trouve d'autant plus limitée (encadré 3).

Figure 5 : Comparaison des dépenses d'équipement entre les administrations centrales et les administrations infranationales



Source : Moody's (2020).

Par conséquent, les pays africains présentent un niveau de dépenses d'équipement nettement inférieur à l'échelon des administrations régionales et locales par comparaison à d'autres régions du monde (figure 5). Pour compenser ces contraintes de financement, il convient de mettre l'accent sur des projets générant des retours financiers immédiats. Ces recettes peuvent être versées directement, comme dans le cas des transports et de l'énergie, ou indirectement, sous la forme de recettes budgétaires lorsqu'un régime fiscal est en place ou mis en place spécifiquement pour le projet. Toutefois, les droits de péage et tarifs peuvent rendre l'accès à des infrastructures de qualité inabordable pour une grande partie de la population, creusant davantage les inégalités. Enfin, le mixage de ressources peut également être utile, les aides non remboursables étant ajustées aux besoins économiques et financiers du projet afin d'assurer sa bonne mise en œuvre. Le rôle des aides non remboursables peut être très important pour soutenir des investissements en capital lorsque les projets ne sont pas tout à fait viables financièrement sur la base des recettes qu'ils sont susceptibles de générer ou des ressources que la ville peut mobiliser.

Il est également possible de renforcer la solvabilité des collectivités territoriales, mais les capacités administratives et l'autonomie budgétaire limitées s'y opposent encore largement. En l'absence de certaines conditions préalables, l'autofinancement par les collectivités territoriales n'est probablement ni possible ni souhaitable ; en d'autres termes, les municipalités qui disposent d'une capacité administrative limitée devraient mieux établir les priorités en matière de planification des infrastructures et de coordination avec les autorités régionales et nationales dont elles relèvent. Le recours des collectivités territoriales à une note de crédit pourrait renforcer la transparence, mais le principal élément susceptible d'améliorer la solidité budgétaire et, partant, la solvabilité à l'échelle des villes est l'accroissement de la décentralisation et de l'autonomie budgétaire en matière d'impôts et de droits. Parmi les autres dispositifs figurent les garanties, les obligations dédiées à des investissements spécifiques, et les prêts en monnaie locale accordés notamment par des banques publiques municipales. L'élaboration de telles initiatives passe, en règle générale, par la sélection de projets solides, la transparence et le renforcement de la capacité des collectivités territoriales à concevoir et mettre en œuvre des projets et à en assurer le suivi. La ville, en s'assurant que ces conditions sont réunies, en retire un bénéfice structurel en tant que tel, en plus du résultat sur le plan financier.

Il est essentiel que l'État assure un suivi efficace des actions et du mode de gouvernance des municipalités pour réussir le transfert des compétences administratives de l'État aux villes. Lorsque cette délégation de compétences entre en vigueur, l'administration centrale évolue, passant de l'exercice d'un pouvoir exécutif à un rôle de conseil, de supervision et de contrôle des municipalités. Pourtant, la décentralisation du pouvoir politique en faveur des collectivités territoriales est un phénomène relativement récent en Afrique. Dans la plupart des pays, les textes réglementaires précisent comment les ressources et les compétences sont transférées de l'État aux organes décentralisés.

Outre l'augmentation de la crédibilité du processus de décentralisation, le renforcement de l'autonomie financière des villes est indispensable pour améliorer la planification de l'aménagement urbain. Les lois et règlements devraient constituer un cadre pour l'extension des prérogatives des municipalités en vue de lever des impôts ou au minimum de disposer d'une plus grande part des ressources issues des impôts recouverts sur leur territoire. Dans nombre de cas malheureusement, les initiatives visant à générer des ressources propres aux villes sont aussi tenues en échec précisément par la fragilité de ce cadre réglementaire, lorsqu'il existe.

Les villes africaines qui ont eu recours à l'émission d'obligations municipales sur les marchés financiers pour contribuer à combler le déficit d'infrastructures urbaines présentent une situation hétérogène et en demi-teinte. En Afrique du Sud, la collecte de fonds des municipalités est supervisée par un corpus législatif. En 2004, le pays a adopté une loi relative à la gestion des finances municipales qui définit très précisément les activités financières que les villes sont autorisées à mener et celles qui sont prohibées. Les municipalités ne sont pas autorisées à emprunter pour financer leurs dépenses de fonctionnement mais elles le sont pour financer leurs projets d'investissement à long terme. La législation a donc contribué à faciliter l'intervention des fonds de pension, des compagnies d'assurance et d'autres investisseurs institutionnels dans le financement d'infrastructures urbaines par l'intermédiaire des municipalités. Ces acteurs ont, sur la base des textes en vigueur, une parfaite connaissance des prérogatives des municipalités et des restrictions auxquelles elles sont soumises ; de plus, cette réglementation ne peut être interprétée ou modifiée sous la pression des politiques. Sur tout le continent africain, seule une poignée d'administrations décentralisées a pu procéder à l'émission d'obligations municipales, quasiment toutes situées en Afrique du Sud.

Jusqu'à récemment, le financement d'infrastructures était en majorité le fait du secteur public puisque l'investissement privé était freiné par l'instabilité réglementaire et le manque de programmes réalistes, mais le rôle du secteur privé est appelé à croître. Bien que les dépenses consacrées aux infrastructures de base en Afrique oscillent entre 130 et 170 milliards d'USD par an, le continent demeure confronté à des déficits de financements de l'ordre de 68 à 108 milliards d'USD par an. À ce jour, environ deux tiers des investissements dans les infrastructures urbaines dont l'Afrique a besoin à l'horizon 2050 n'ont pas encore été réalisés. Le secteur privé est appelé à combler ce déficit d'infrastructures. Pour jouer un rôle durable, il devrait effectuer les investissements indispensables pour créer des emplois, qui par ricochet généreront des revenus au bénéfice de la population, laquelle *in fine* soutiendra la durabilité des infrastructures.

La participation du secteur privé suppose que la collectivité territoriale a la capacité de coopérer avec le secteur privé et que la recherche de rentes ne compromettra pas la réalisation des objectifs publics du projet. De surcroît, les investisseurs privés tendent à privilégier les gros investissements à l'échelle nationale alors que les investissements à l'appui d'infrastructures urbaines sont, pour la plupart, de dimension plus modeste et soumis à des risques supplémentaires de nature politique ou autre. En dehors des projets d'infrastructures d'envergure - énergie, transports, eau, télécommunications - pour lesquels il est relativement aisé de mettre en place des partenariats public-privé ou des investissements privés, des exemples encourageants existent néanmoins dans les services urbains, comme la gestion des déchets et le logement social et abordable.

Le rôle des intermédiaires comme les banques et agences municipales est déterminant dans de nombreux pays africains. L'octroi de prêts à ces intermédiaires financiers et le renforcement de ce mode d'intermédiation financière sont essentiels pour regrouper les investissements de petite dimension dans un portefeuille de taille suffisante pour attirer les bailleurs de fonds internationaux comme pour diversifier les risques. En Tunisie par exemple, l'Agence de réhabilitation et de rénovation urbaines (ARRU), financée par la BEI et l'Agence française de développement (AFD), gère un projet urbain couvrant 150 quartiers dans tout le pays. Au Maroc, le Fonds d'équipement communal (FEC) est un bon exemple du soutien qu'une banque municipale peut apporter à l'aménagement urbain et au développement local.

Réformes foncières et accès au logement

La propriété foncière urbaine revêt une importance stratégique ; un lien étroit existe entre les réformes de l'espace urbain et l'aménagement urbain, l'accès aux financements et la paix sociale. Non seulement les réformes de l'espace urbain stimulent l'investissement privé dans les zones urbaines mais elles sont aussi souvent une condition préalable pour que les municipalités puissent recouvrer les taxes foncières et recourir à d'autres instruments budgétaires permettant de capter l'accroissement de la valeur des fonciers urbains. Entre le XX^e siècle et le début du XXI^e siècle, pas moins de 40 tentatives de réforme globale du régime foncier ont été entreprises dans différents pays africains (Anseeuw et Alden, 2010). Toutefois, seule une poignée d'entre elles a été menée à bien et, trop souvent, il n'a malheureusement pas été accordé la priorité et l'urgence requises aux débats portant sur une réforme foncière, en raison d'intérêts sous-jacents puissants et contradictoires. La question de la propriété du foncier urbain, quoique essentielle pour mener des politiques d'aménagement urbain solides, tend toutefois à être occultée par d'autres thématiques liées à l'aménagement urbain, comme le logement, la planification et les finances municipales.

Un régime foncier inefficace alimente les conflits en raison de l'incapacité à répartir et à gérer correctement les droits et les intérêts fonciers. Cela vaut en particulier lorsque la valeur des terrains progresse rapidement en raison de l'augmentation de la demande, comme c'est le cas dans la plupart des grands centres urbains. Lorsque toutes les étapes du processus, de la recherche de terrains à la délivrance de titres fonciers, requièrent de longs délais d'attente, la population est contrainte de recourir à d'autres moyens d'accès au foncier, comme l'occupation illégales de terrains, le marché informel et la recherche de rentes. En Zambie par exemple, 60 % des titres fonciers sont échangés sur des marchés informels. Il en résulte de nombreux litiges du fait que les droits fonciers risquent de ne pas être clairement définis ou délimités dans le cadre de ces transactions informelles.

Encadré 4 : Réformes de la propriété foncière : le cas du Rwanda

Les autorités rwandaises ont engagé des réformes de la propriété foncière au sortir du génocide de 1994 pour régler les litiges récurrents relatifs à la propriété foncière et prévenir les conflits. Ces réformes étaient d'autant plus urgentes qu'elles avaient pour but de préparer l'accueil de quelque 1,2 million de réfugiés et de personnes déplacées. En raison de l'histoire récente du pays émaillée de violents conflits, les textes fondamentaux, notamment la Constitution du Rwanda de 2003 telle que révisée en 2015, la politique foncière nationale de 2004 et la loi organique sur la propriété foncière de 2005, ont tous intégré le concept de propriété foncière et lui ont donné une base juridique formelle. Le programme d'aménagement du territoire a été créé aux fins de l'enregistrement et de la gestion de la propriété foncière au Rwanda.

Les efforts déployés par le Rwanda pour se doter d'un régime de propriété foncière et améliorer la gouvernance foncière ont attiré l'attention non seulement des États étrangers mais aussi des institutions de développement. À ce jour, toute parcelle de plus de 0,25 hectare est inscrite et enregistrée et le transfert de terres s'en trouve facilité. Il ne fait aucun doute que l'enregistrement systématique de toutes les parcelles et le libre accès au registre foncier électronique ont amélioré la transparence du système de délivrance des titres fonciers. Auparavant, la procédure de délivrance d'un titre foncier prenait un mois. L'introduction des nouvelles procédures administratives a permis de raccourcir le temps de traitement à trois jours et, à fin juin 2017, 7,16 millions de propriétaires fonciers étaient entrés en possession de leur titre, contre à peine plus de 900 000 titulaires en mars 2012. La numérisation du registre foncier a également renforcé l'efficacité du recouvrement des taxes foncières et une part importante de ces recettes a été réinvestie à l'appui d'infrastructures sociales de base.

Source : MFW4A.

Il existe toutefois en Afrique des exemples probants de réformes foncières et de systèmes d'enregistrement des titres fonciers qui peuvent servir de référence. En Tanzanie, un régime foncier urbain innovant et flexible, conjugué à la mise en place d'un système formalisé de délivrance des titres de propriété, a contribué à apporter une réponse appropriée aux problématiques foncières. Le cas du Rwanda est particulièrement instructif (encadré 4). L'effet le plus direct des réformes foncières est le gain d'efficacité dans le traitement des titres fonciers et des transferts de propriété. De surcroît, les réformes foncières contribuent aussi à grossir les recettes de l'État et des collectivités territoriales ainsi que les

revenus de la population. Toutefois, par rapport à une rénovation urbaine, une réhabilitation *in situ* reposant sur la mise à disposition de l'infrastructure par l'État (que des titres fonciers existent ou non) peut effectivement, selon les besoins de la collectivité locale, constituer une solution pragmatique à moindre coût qui préserve le tissu social, en particulier lorsqu'elle peut être assortie d'un système de recouvrement des coûts quel qu'il soit.

Les réformes de l'espace urbain peuvent aussi avoir des effets transversaux importants sur l'environnement des entreprises si elles sont menées de manière équitable et efficiente. À titre d'exemple, le Rwanda est passé du 61^e au 4^e rang mondial entre 2012 et 2017 au regard du critère de transfert de propriété dans le classement Doing Business de la Banque mondiale. Pour les populations locales, les réformes foncières représentent un important outil de négociation, en particulier lorsqu'il s'agit de céder la propriété foncière à des investisseurs étrangers. Par conséquent, il apparaît que les programmes de réforme foncière jouent aussi un rôle de catalyseur important pour l'accès aux financements des populations locales, même s'ils ont été mis en place à l'origine pour améliorer les recettes fiscales et protéger les droits fonciers des citoyens.

En Afrique, les États peuvent contribuer à renforcer l'accès au crédit immobilier en créant un cadre réglementaire et institutionnel favorable. Le financement du logement en Afrique subsaharienne reste à l'état embryonnaire et les mécanismes de financement adaptés aux besoins de la population font défaut, tandis qu'au niveau institutionnel, le marché des crédits hypothécaires demeure peu développé. L'obtention d'un financement pour un logement est souvent rendue difficile par la faiblesse persistante des revenus, l'accès limité aux services financiers et l'inadéquation des infrastructures financières. Pour les établissements de crédit, le refinancement des portefeuilles de prêts hypothécaires est largement tributaire des dépôts de la clientèle. L'accès limité aux ressources à long terme et les contraintes institutionnelles et juridiques, comme la difficulté à obtenir un titre de propriété et les procédures d'expulsion contraignantes en cas de non-remboursement, ont enrayé la croissance du secteur du crédit hypothécaire en Afrique. La perception d'un risque de crédit élevé, les coûts de transaction excessifs et la forte concentration du secteur bancaire dans la plupart des pays d'Afrique subsaharienne ont aussi entraîné une augmentation des marges et des taux d'intérêt des prêts, jusqu'à 25 % sur certains marchés. En outre, les établissements de crédit sont très peu nombreux à avoir mis au point des produits hypothécaires pour lesquels ils n'exigent pas de sûreté. Les produits proposés sont assortis de taux d'intérêt élevés et de durées courtes ; ils sont donc appropriés pour financer seulement des projets de rénovation et non de nouveaux projets de construction.

Dans la plupart des pays d'Afrique subsaharienne, la pénurie de financements du logement est aiguë et les crédits hypothécaires, lorsqu'ils existent, sont réservés à un segment relativement aisé de la population disposant de revenus confortables. Par conséquent, les ménages pauvres ou même ceux appartenant à la classe moyenne se tournent souvent vers le secteur financier informel lorsqu'ils cherchent à acquérir un logement. Des projets pilotes portant sur des produits de microfinance destinés au secteur du logement sont actuellement mis en œuvre sur le continent pour remédier à la pénurie de financements du logement. Toutefois, ces projets devraient venir en complément des instruments classiques susceptibles d'être mobilisés par des structures formelles relativement grandes.

Des initiatives importantes visant à restructurer le financement du logement sont mises en œuvre sur le continent. Parmi ces initiatives figurent la création, en 2013, de la Nigeria Mortgage Refinance Corporation (NMRC) et la réforme de la Tanzania Mortgage Refinance Corporation. L'Afrique du Sud commence également à remédier aux contraintes sur ses marchés du crédit hypothécaire et du logement. Parallèlement, plusieurs autres pays africains s'emploient à réformer leur système d'aide au logement. En Afrique occidentale par exemple, l'intervention de la Caisse régionale de refinancement hypothécaire (CRRH-UEMOA) sur le marché financier régional a permis aux banques de se refinancer pour accorder davantage de prêts hypothécaires assortis de taux plus intéressants et de durées plus longues. Depuis 2012, cette institution régionale a levé 162,3 milliards de francs CFA au total (environ 300 millions d'USD), via huit émissions publiques sur le marché financier infrarégional, pour des durées allant de 10 à 15 ans. Au lieu de se refinancer sur les marchés financiers nationaux ou infrarégionaux, certains établissements font appel aux institutions de financement du développement (IFD), dont le rôle de partenaire technique et de prêteur (en dernier ressort) reste déterminant pour disposer d'une solide offre de financements à long terme sur le

continent. D'autres solutions comme la location-accession peuvent également être mises en place, notamment par des établissements spécialisés.

Conclusions

Le processus d'urbanisation aura de profondes répercussions sur la trajectoire de développement de l'Afrique au cours des années à venir. La majeure partie de la population africaine vivra dans des zones urbaines d'ici à 2035. Cette concentration de la population dans des mégapoles et des villes de taille intermédiaire ou plus modeste peut stimuler la croissance de la productivité, réduire la pauvreté et créer des emplois. Le développement de villes durables est par conséquent crucial pour concrétiser les aspirations et les engagements de l'Afrique en matière de développement, tels qu'ils figurent dans l'agenda 2063 de l'Union africaine et les objectifs de développement durable des Nations unies. Toutefois, le rythme actuel d'urbanisation en Afrique pose de sérieux défis, notamment en ce qui concerne l'emploi urbain, les bidonvilles et l'étalement urbain, du fait du manque d'infrastructures urbaines, de la faiblesse de la planification et de la coordination urbaines et de l'inefficacité des régimes de droits fonciers.

Des investissements plus importants dans les villes africaines sont indispensables aujourd'hui pour tirer parti des « dividendes de l'urbanisation ». Le coût de la mise à disposition d'infrastructures urbaines et de services de base en Afrique subsaharienne est estimé entre 29 et 60 milliards d'USD par an, soit 5 à 7 % du PIB de la région. Les infrastructures urbaines qui modifient les types d'urbanisation peuvent avoir des conséquences à long terme bien au-delà du cycle de vie de chaque projet, en raison des « sentiers de dépendance ». Investir aujourd'hui dans des infrastructures de qualité peut également éviter le coût d'une réadaptation aux futurs changements climatiques et générer des retombées sociales plus importantes à long terme. Une meilleure adéquation entre les investissements et les besoins passe par une augmentation des investissements urbains dans les villes intermédiaires, où l'essentiel du processus d'urbanisation est à l'œuvre.

Puisque l'Afrique est encore en cours d'urbanisation, elle peut tirer parti des avantages qu'il y a à investir dans des infrastructures durables pour l'avenir. Deux tiers des investissements urbains doivent être effectués d'ici 2050 pour répondre aux ambitions et aux besoins de l'Afrique et atteindre les objectifs de développement durable. L'Afrique peut également tirer parti des nouvelles possibilités qui s'offrent à elle pour passer directement à l'économie verte, notamment dans le secteur de l'énergie. L'énorme potentiel du continent en matière d'énergies renouvelables peut contribuer à remédier à la pénurie d'énergie. Elles représenteront la moitié de l'augmentation de la production d'électricité en Afrique subsaharienne jusqu'en 2040 (OCDE et AIE, 2014). Les investissements dans les énergies renouvelables seraient ainsi effectués à un moment où le coût des énergies de substitution diminue rapidement. Le coût de l'énergie solaire a baissé de 80 % entre 2008 et 2015. En Afrique subsaharienne en particulier, les systèmes décentralisés, installations photovoltaïques hors réseau et les mini-réseaux en tête, représentent la solution la moins onéreuse pour la majorité des raccordements supplémentaires nécessaires (OCDE et AIE, 2017). Cela ne vaut pas seulement pour les ressources naturelles et l'efficacité énergétique dans l'aménagement urbain et le logement, cela suppose aussi de promouvoir des villes et des technologies intelligentes ainsi que l'atténuation des changements climatiques et l'adaptation à leurs effets.

Alors que l'urbanisation rapide rend difficile la conception, le financement et la mise en œuvre de projets urbains, elle offre aussi de multiples perspectives de développement dans nombre de villes africaines actives et dynamiques. L'histoire montre que la capacité des Africains à trouver des solutions à la base pour relever les défis urbains est remarquable. Les pays peuvent trouver des moyens de remédier à leurs difficultés en s'appuyant sur les compétences et initiatives locales, la jeunesse, les start-ups et les petites entreprises, etc. Il est bien connu que le taux d'utilisation du téléphone portable et des paiements mobiles est bien plus élevé dans les centres urbains africains que dans les pays industrialisés. Les villes africaines peuvent être aussi une source d'inspiration pour penser la manière de faire une urbanisation durable et inclusive.

Pour les partenaires au développement, les possibilités de soutien au développement urbain en Afrique couvrent un très large éventail d'interventions. Les villes africaines ne doivent pas toujours réinventer la roue mais plutôt adapter les outils aux spécificités du terrain qui est le leur. Il existe de solides arguments qui justifient le partage des meilleures pratiques venant d'autres régions, en particulier pour ce qui concerne le renforcement des capacités, la mise au point de projets et de programmes et les mécanismes de financement innovants. L'une des principales missions des partenaires au développement dans le domaine de l'aménagement urbain reste le soutien à l'évaluation, sans lequel la planification d'une réforme ne peut être mise en œuvre, encore moins être effective. Parmi les autres tâches clés figurent le financement d'études de diagnostic, le soutien à l'adoption de nouvelles réglementations dans le secteur du bâtiment et la facilitation des procédures d'octroi de permis de construire. Les partenaires au développement peuvent également stimuler la concurrence dans des secteurs clés pour réduire les coûts de construction de la ville. Par exemple, en Éthiopie, la libéralisation du secteur du ciment a encouragé l'entrée de nouveaux acteurs, stimulé l'offre de ciment et réduit sensiblement les coûts de construction.

Certains donateurs panafricains ont apporté un soutien d'envergure aux initiatives publiques pour améliorer les projets urbains. Plusieurs études ont été conduites pour établir un diagnostic de la situation des villes africaines, déterminer des besoins de manière collégiale et fixer des priorités de mise en œuvre, avec l'appui de donateurs comme la Banque européenne d'investissement (par le biais de l'Initiative de financement de projets urbains, du Global Climate City Challenge et d'autres initiatives en préparation ciblant en particulier les villes secondaires), la Banque africaine de développement et d'autres donateurs. L'assistance technique qui vise à renforcer les capacités des municipalités et des autres collectivités territoriales et à améliorer la faisabilité technique et la bancabilité des projets urbains joue un rôle primordial. Les promoteurs peuvent également tirer parti de l'expérience acquise par les donateurs sur tout le territoire africain et au-delà. La valeur de ces diagnostics va au-delà d'un simple état des lieux : ce sont des moyens pour faciliter la mobilisation de ressources pour le financement de projets urbains.

Pour les partenaires au développement, il existe bien des manières de soutenir le financement à long terme du développement urbain. Ils ne peuvent s'en tenir aux seuls établissements financiers (comme les banques commerciales, les banques municipales spécialisées et les fonds) ; ils doivent soutenir aussi les promoteurs immobiliers et les urbanistes, les agences de rénovation et d'aménagement urbain ou encore les promoteurs de projets directement. Les IFD et les IFI peuvent aussi soutenir directement la mise en place d'infrastructures urbaines par des financements en fonds propres, des lignes de crédit, une assistance technique, des rehaussements de crédit et des programmes de garantie. Des instruments d'atténuation des risques peuvent accroître la participation des parties prenantes, stimuler leur adhésion aux projets d'aménagement urbain et, partant, améliorer la durabilité de l'urbanisation en Afrique.

Bibliographie

BAfD/OCDE/PNUD (2015), Perspectives de l'économie africaine 2015 - Développement territorial et inclusion spatiale, Éditions OCDE, Paris, https://www.oecd-ilibrary.org/fr/development/perspectives-economiques-en-afrique-2015_aeo-2015-fr

BAfD/OCDE/PNUD (2016). Perspectives de l'économie africaine 2016 - Villes durables et transformation structurelles. https://www.oecd-ilibrary.org/fr/development/perspectives-economiques-en-afrique-2016_aeo-2016-fr

Allen, T. et P. Heinrigs (2016), Les nouvelles opportunités de l'économie alimentaire ouest-africaine, Notes ouest-africaines, N° 01, Éditions OCDE, Paris, https://www.oecd-ilibrary.org/fr/development/les-nouvelles-opportunités-de-l-economie-alimentaire-ouest-africaine_5j1wjg67125f-fr.

Angel, S., J. Parent and D. L. Civco (2010a), The fragmentation of urban footprints: Global evidence of sprawl, 1990–2000. Working Paper. Cambridge MA : Lincoln Institute of Land Policy.

Anseeuw W. et C. Alden (2010). The struggle over land in Africa: Conflicts, politics and change. HSRC Press, Le Cap, Afrique du Sud.

CUA/OCDE (2019), Dynamiques du développement en Afrique 2019 – Réussir la transformation productive, Éditions OCDE, Paris/CUA.

CUA/OCDE (2018), Dynamiques du développement en Afrique 2018 – Croissance, emploi et inégalités. Éditions OCDE, Paris/CUA, Addis-Abeba, <https://doi.org/10.1787/9789264302525-fr>.

Brahmbhatt, M., Haddaoui, C., & Page, J. (2017), Green industrialisation and entrepreneurship in Africa. Contributing paper for African Economic Outlook, 1-60, doi: 10.1787/aeo-2017-en

Castells-Quintana, D. (2017), Malthus living in a slum: Urban concentration, infrastructure and economic growth. *Journal of Urban Economics*, 98(C).

Christiaensen, Luc; De Weerdt, Joachim; Todo, Yasuyuki (2013), Urbanization and Poverty Reduction: The Role of Rural Diversification and Secondary Towns. Document de travail de recherche sur les politiques ; n° 6422. Banque mondiale, Washington DC. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/15562>.

Duranton, Gilles et Puga, Diego (2004), Micro-foundations of urban agglomeration economies,' *Handbook of Regional and Urban Economics*, in: J. V. Henderson et J. F. Thisse (ed.), *Handbook of Regional and Urban Economics*, édition 1, volume 4, chapter 48, pages 2063-2117 Elsevier.

Fujita, M., P. Krugman et A. J. Venables (2001). *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*. MIT press: Boston MA.

Heltberg, R, P. Siegel, S.L. Jorgensen (2009). Addressing human vulnerability to climate change: Toward a 'no-regrets' approach, *Global Environmental Change*, 19(1).

Henderson, J.V. (1974), The Sizes and Types of Cities. *The American Economic Review*, vol. 64, n° 4 (septembre 1974), pp. 640-656: American Economic Association. <http://www.jstor.org/stable/1813316>

Johnston, B. F. et Mellor, J. W. (1961), The role of agriculture in economic development. *The American Economic Review*, 51(4), 566-593. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1467-9957.1954.tb00021.x>

Kamal-Chaoui, Lamia et Alexis Robert (2009), 'Competitive Cities and Climate Change', *OECD Regional Development Working Papers N° 2*, 2009, Éditions OCDE.

Kendon, Elizabeth J. ; Stratton, Rachel A. ; Tucker, Simon ; Marsham, John H. ; Berthou, Ségolène ; Rowell, David P. ; Senior, Catherine A., (2019), Enhanced future changes in wet and dry extremes over Africa at convection-permitting scale. <https://doi.org/10.1038/s41467-019-09776-9>

Kessides, C., (2005), La transition urbaine en Afrique subsaharienne : impacts sur la croissance économique et la réduction de la pauvreté, Département des transports et du développement urbain. Document de travail n° 97, Banque mondiale, www.worldbank.org/afr/wps/wp97.pdf

Lewis, W. A. (1954), Economic Development with Unlimited Supplies of Labour. The Manchester School, 22(2), 139-191. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1954.tb00021.x>

Losch, B., Fréguin-Gresh S. et White E. T. (2012), Structural transformation and rural change revisited. Banque mondiale. <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-9512-7>

Moody's (2020), "African RLGs' weak fiscal capacity will hold back sustainable development, a credit negative". Sector In-Depth. January 14. http://www.moody's.com/researchdocumentcontentpage.aspx?docid=PBC_1193394

OECD et AIE (2017), Energy Technology Perspectives 2017, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/energy_tech-2017-en

OECD et AIE (2014), World Energy Outlook 2014, <https://doi.org/10.1787/20725302>

OCDE/SWAC (à paraître), Urban development assistance in West Africa mostly benefits big cities.

Ravallion, M. et S. Chen (2012). "Monitoring Inequality," Blog Post on Let's Talk Development, Banque mondiale. <http://blogs.worldbank.org/developmenttalk/monitoringinequality>

Reardon T, Tschirley D, Haggblade S, Minten B, Timmer CP, Liverpool-Tasie S., (2013), Five inter-linked transformations in the African agrifood economy: food security implications. Paper prepared for 'Harnessing Innovation for African Agriculture and Food Systems: Meeting Challenges and Designing for the 21st Century'; november 25/26, Addis-Abeba, Éthiopie.

Roberts (2014), Managing Systems of Secondary Cities, Cities Alliance/UNOPS, Bruxelles.

Romer D. (1990), Endogenous Technological Change. Journal of Political Economy, 1990, vol. 98, n° 5, pt. 2. <http://pages.stern.nyu.edu/~promer/Endogenous.pdf>

Steenbergen V. et B. Javorcik (2017), Analysing the impact of the Kigali Special Economic Zone on firm behaviour, Working Paper, International Growth Centre: https://www.theigc.org/wp-content/uploads/2017/10/Steenbergen-and-Javorcik-working-paper-2017_1.pdf

Tschirley, D., Snyder, J., Dolislager, M., Reardon, T., Haggblade, S., Goeb, J., & Meyer, F., (2015), Africa's unfolding diet transformation: Implications for agrifood system employment. Journal of Agribusiness in Developing and Emerging Economies, 5, 102–136.

Programme des Nations unies pour le développement (PNUD, 2010). A 'No-Regrets' Risk-Based Approach to Climate-Proofing of Public Infrastructure: Improved National and Sub-National Planning for Resilience and Sustainable Growth. Juillet.

ONU-Habitat et IHS-EUR (2018), The State of African Cities 2018: The Geography of African Investment, United Nations Human Settlements Programme/IHS-Erasmus University Rotterdam, <https://unhabitat.org/books/the-state-of-african-cities-2018-the-geography-of-african-investment/>.

PNUD (2019). Programme des Nations unies pour le développement, Indice de développement humain (IDH) (base de données) <http://hdr.undp.org/en/data> (consultation le 18 septembre 2019).

Banque mondiale (2011) - Rapport sur le développement dans le monde 2011 – Conflits, sécurité et développement, Banque mondiale, Washington DC.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0094119016000115#ecom0001>

Banque mondiale (2009) - Rapport sur le développement dans le monde - Restructuration de la géographie économique, Banque mondiale, Washington DC.

Banque mondiale (2019a), indicateurs du développement dans le monde (base de données) <https://databank.worldbank.org/data/source/world-development-indicators> (consultation le 18 septembre 2019).

Mobiliser des financements à l'appui des chaînes de valeur agricoles en Afrique : pourquoi et comment

Lara Anna Chhatwal¹,
Bastian Domke²,
Julia Kirya³,
Hugues Kamewe Tsafack⁴,
Giovanni Munoz⁵,
Lisa Peterlechner⁶,
Sanne Zwart⁷

¹ Conseillère, centre de compétences Développement des systèmes financiers et assurances, Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ - Agence allemande de coopération internationale)

² Conseiller, projet sectoriel Négoce agricole, agroalimentaire et financement agricole, Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)

³ Coordinatrice de projets, projet global Financement agricole Zambie, Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)

⁴ Conseiller secteur financier, Making Finance Work for Africa

⁵ Ingénieur principal, direction des projets, Banque européenne d'investissement

⁶ Consultante au nom de Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)

⁷ Economiste principal, Banque européenne d'investissement - Rédacteur en chef

Les auteurs souhaiteraient remercier Moutalabi Baba Boukari, Douglas Daura, Oliver Henniges, Claudia Huber, Hans-Harald Jahn, Saliya Kanathigoda, Barbara Marchitto, Lilian Steinhäuser et Jens Windel pour leurs observations et suggestions constructives. Pamela Ahairwe et Arnaud Mertens ont réuni les données de la figure 5 ; Markus Schulte (BEI) a rédigé les études de cas 3 et 4. Nathalie Gilson et Hugh McCormack ont apporté leur soutien éditorial.

Les opinions exprimées dans le présent chapitre sont celles des auteurs et ne représentent pas nécessairement celles de la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit, de Making Finance Work for Africa ou de la Banque européenne d'investissement.

L'amélioration de la productivité agricole est essentielle au développement économique durable en Afrique. L'agriculture représente une part importante du PIB et de l'emploi sur tout le continent, en particulier dans les pays à faible revenu. Alors que la sécurité alimentaire se dégrade dans de nombreuses régions, l'amélioration de la productivité tout au long de la chaîne de valeur contribuerait à l'éradication de la faim et de la malnutrition, de même qu'à la satisfaction de la demande croissante de nourriture. De plus, une telle évolution augmenterait les revenus des petits exploitants agricoles, souvent pauvres, et permettrait l'exportation de produits moins sensibles aux variations des cours et plus rentables. Néanmoins, outre les obstacles non financiers, un déficit considérable de financement entrave l'essor de l'agriculture, ce qui met en évidence le fait que les prêts au secteur agricole sont souvent jugés particulièrement risqués.

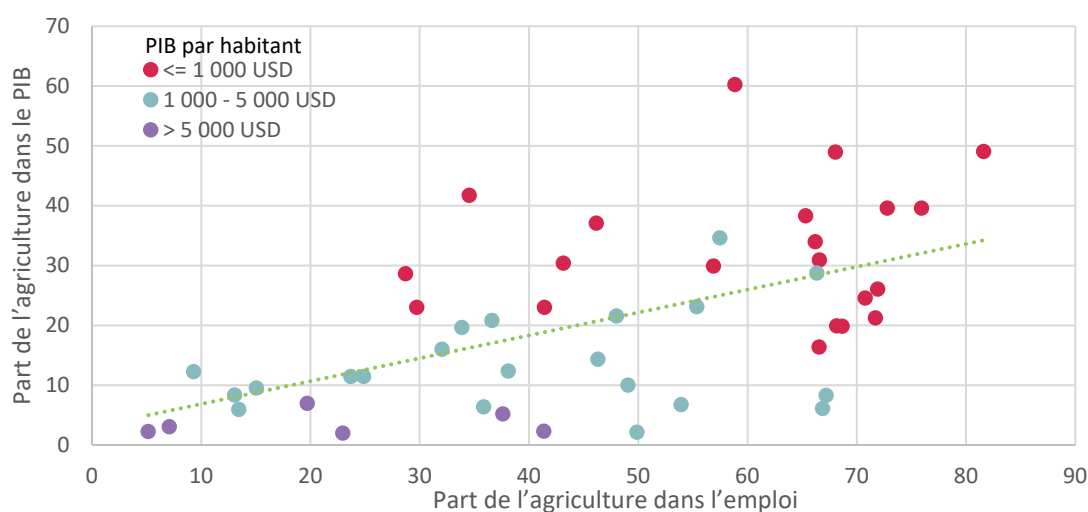
Les risques perçus comme étant élevés peuvent être atténués par la bonne structuration du financement des chaînes de valeur agricoles. Trop souvent toutefois, les dispositifs de financement des chaînes de valeur agricoles (FCVA) sont mis en place avec les meilleures intentions et en s'appuyant sur d'excellentes connaissances théoriques générales, sans pour autant tenir compte des réalités du terrain. Les expériences passées fournissent des orientations quant aux caractéristiques qui pourraient être déterminantes dans la réussite du FCVA : disposer des connaissances et des partenaires appropriés, créer les structures et procédures adéquates, adapter les produits financiers aux besoins spécifiques des activités agricoles et des secteurs qui se trouvent en amont et en aval, former les agriculteurs et instaurer un climat de confiance, faire une utilisation intelligente des solutions numériques. Voilà autant de facteurs qui contribuent à réduire les risques et les coûts de transaction et qui permettent au FCVA d'être efficace tant pour les bailleurs de fonds que pour leurs bénéficiaires. Les décideurs politiques peuvent renforcer davantage le soutien au FCVA, par exemple en créant les conditions propices aux innovations financières et en investissant dans le renforcement des capacités, tandis que les partenaires du développement peuvent jouer un rôle important dans le repérage et l'organisation de chaînes de valeur prometteuses.

Chaînes de valeur agricoles et développement durable

Développement agricole et rôle des chaînes de valeur

L'agriculture constitue l'épine dorsale de l'économie de nombreux pays d'Afrique. En moyenne, le secteur primaire représente à lui seul quelque 21 % du PIB des pays du continent et il existe de nombreux pays où il dépasse la barre des 30 %. En Sierra Leone, il atteint même 60 % (figure 1). Le secteur agricole est encore plus important sur le plan de l'emploi, puisqu'il donne du travail à près de la moitié de la population active. Là encore, il existe de grandes disparités entre les pays, la part de l'emploi dans l'agriculture s'échelonnant de chiffres inférieurs à 10 % à plus de 80 % pour le Tchad et le Burundi (ne figure pas dans le graphique étant donné qu'aucun pourcentage du PIB n'est disponible).

Figure 1 : L'agriculture est un pilier de l'activité économique



Source : FMI, *Perspectives de l'économie mondiale* ; base de données de la Banque mondiale sur les indicateurs du développement dans le monde.

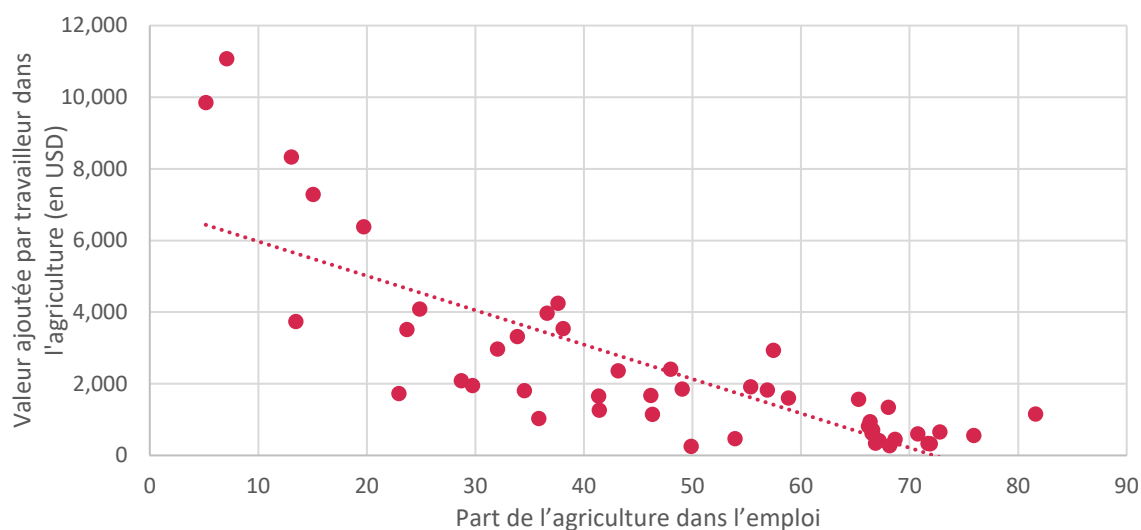
Notes : données pour 2018, à l'exception de la part de l'agriculture dans le PIB qui date de 2017. Sur la base de 48 pays africains sur 54. Le coefficient de détermination (r^2) de la ligne de tendance est de 32 %.

Il est primordial d'améliorer la productivité pour soutenir le développement économique. Dans les pays à faible revenu (mesuré par le PIB par habitant), l'agriculture représente une part plus élevée du PIB et de l'emploi (figure 1). Cet état de fait montre que la valeur ajoutée par travailleur dans l'agriculture a tendance à être inversement proportionnelle à la part de l'agriculture dans l'emploi⁸ (figure 2). La hausse de la productivité agricole aurait pour effet direct d'augmenter les revenus et d'améliorer les conditions de vie des agriculteurs, tout en renforçant la demande de biens et services non agricoles, ce qui soutiendrait la croissance d'autres secteurs et la création d'emplois en dehors de l'agriculture et relèverait ainsi de manière générale le niveau de vie (Jayne et Ameyaw, 2016). La marge de gains de productivité est considérable, étant donné que le continent abrite environ 18 % des terres agricoles mondiales⁹, mais n'est à l'origine que de 9 % des denrées alimentaires produites dans le monde (FAO, 2018b).

⁸ Idéalement, l'analyse devrait ajuster les données en fonction des niveaux de prix relatifs d'un pays à l'autre et de facteurs tels que le travail informel.

⁹ Le continent dispose également d'immenses surfaces de terres agricoles non cultivées, en particulier au Soudan et en République démocratique du Congo. Cependant, il se peut que, dans la pratique, les terres « disponibles » soient déjà utilisées pour le pâturage, la cueillette ou la chasse. De plus, des différences sensibles en matière de climat et de qualité des sols influent sur les rendements potentiels.

Figure 2 : Productivité et emploi dans l'agriculture

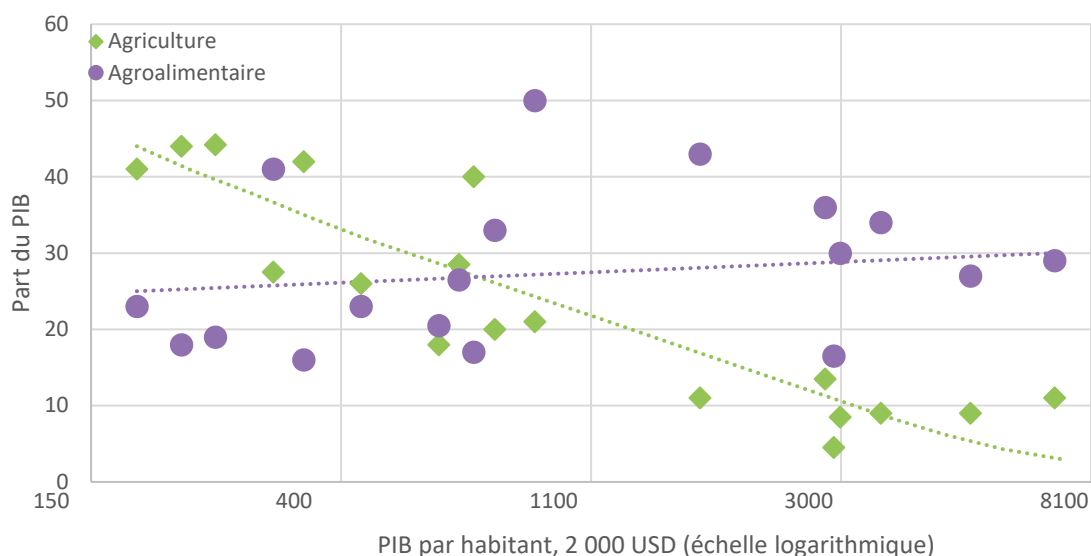


Source : OIT, ILOSTAT ; FMI, Perspectives de l'économie mondiale ; base de données de la Banque mondiale sur les indicateurs du développement dans le monde ; calculs des auteurs.

Notes : données pour 2018. Sur la base de 47 pays africains sur 54. Le coefficient de détermination (r^2) de la ligne de tendance est de 63 %.

Le développement du secteur agricole va de pair avec le développement de ses chaînes de valeur. Lorsque les agriculteurs deviennent plus productifs, des possibilités s'ouvrent pour des activités connexes telles que la transformation, le stockage, le transport ou le commerce de gros et de détail. De plus, avec l'amélioration du fonctionnement de la chaîne de valeur, l'agriculture devient plus efficace et plus rentable. On ne saurait surestimer l'importance économique des chaînes de valeur : à l'échelle mondiale, l'agriculture représente à peine 22 % de la valeur ajoutée de la chaîne de valeur agricole, derrière le commerce de détail (25 %) et la fourniture d'intrants (23 %), mais devant la transformation et la logistique (15 % chacune) (Banque mondiale, 2016). Peu de statistiques sont disponibles sur les chaînes de valeur agricoles en Afrique, mais celles dont on dispose confirment généralement qu'il existe une marge considérable en matière de renforcement de la valeur ajoutée de la production agricole dans les chaînes de valeur agricoles (par exemple, VCA4D, 2019). Ce constat concorderait avec les données économiques qui permettent de conclure que l'importance relative de l'industrie agroalimentaire tend à augmenter parallèlement à la hausse des revenus (figure 3).

Figure 3 : Le rôle des activités non primaires dans la chaîne de valeur agricole



Source : Banque mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde, 2008*.

Note : les données portent sur plusieurs pays émergents et en développement.

Améliorer le fonctionnement des chaînes de valeur agricoles

Il est primordial de renforcer la productivité le long de la chaîne de valeur agricole pour éradiquer la faim et la malnutrition sur tout le continent. Environ 20 % de la population africaine souffrent de sous-alimentation, en particulier en Afrique centrale et orientale (FAO, 2019). Éliminer la faim et assurer la sécurité alimentaire, telles sont les ambitions de l'objectif de développement durable (ODD) n° 2. Néanmoins, la prévalence de la sous-alimentation a augmenté ces dernières années. L'accroissement de la productivité des agriculteurs et l'amélioration des canaux de distribution¹⁰ sont nécessaires pour réduire la faim et la malnutrition et réaliser cet ODD, comme le reconnaissent largement les décideurs politiques¹¹. La nécessité de changement, notamment des pratiques, des procédés et même des modes de culture, est mise en lumière par la fréquence accrue de phénomènes météorologiques plus intenses (encadré 1).

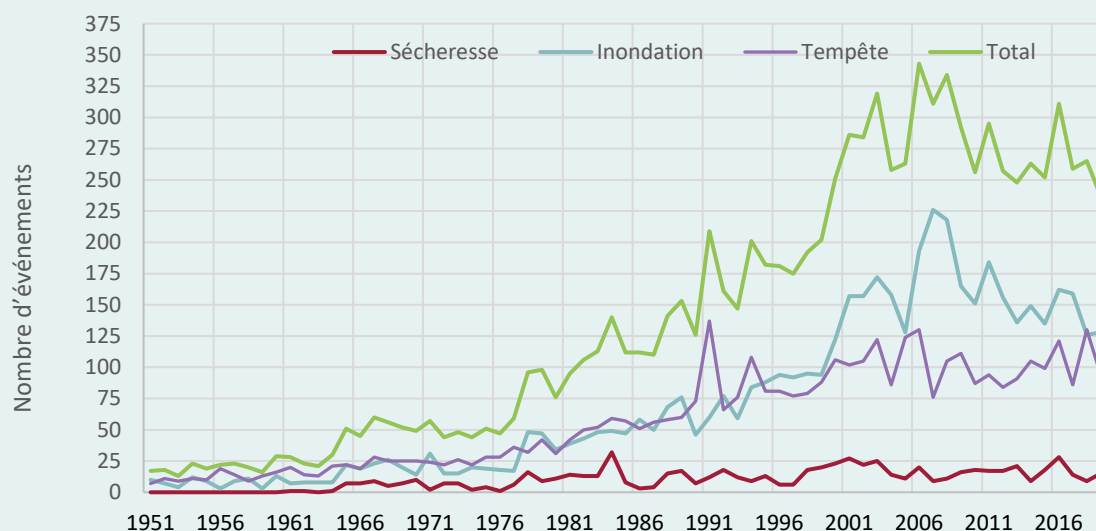
Encadré 1 : Changements climatiques et résilience des systèmes alimentaires

De plus en plus, l'agriculture est exposée à des phénomènes climatiques plus complexes et plus intenses, qui menacent d'éroder les progrès réalisés sur les fronts de la lutte contre la pauvreté et de l'élimination de la faim et de la malnutrition. Devenus plus fréquents (figure 4), les événements climatiques extrêmes constituent l'un des principaux facteurs de l'aggravation de l'insécurité alimentaire et de la multiplication des crises alimentaires graves ces dernières années (FAO, 2018a). De plus, ils ont des répercussions considérables sur l'alimentation, étant donné qu'ils influent sur la qualité nutritionnelle des aliments et sur la diversité des denrées produites et consommées. Ils nuisent également à la disponibilité et à la qualité de l'eau. Les événements climatiques extrêmes qui frappent le plus communément l'agriculture sont les sécheresses et les inondations. L'Afrique est touchée de manière disproportionnée par les effets des changements climatiques du fait de la très grande exposition de l'agriculture aux aléas météorologiques.

¹⁰ Par exemple, selon le système d'information africain sur les pertes post-récolte (APHLIS, *African Postharvest Losses Information System*), on estime qu'en Afrique subsaharienne, entre 10 % et 20 % de la moisson sont déjà perdus entre la récolte et la transformation (soit pendant le battage, le stockage et le transport).

¹¹ Par exemple, les quatre objectifs de la Stratégie pour la transformation de l'agriculture africaine sont les suivants : contribuer à mettre fin à la pauvreté extrême, éliminer la faim et la malnutrition, devenir un exportateur net de produits agricoles et s'élever au sommet des principales chaînes de valeur agricoles (AfDB, 2016).

Figure 4 : Catastrophes liées à des événements climatiques extrêmes à l'échelle mondiale



Source : EM-DAT : The Emergency Events Database.

Les ravages causés par le cyclone Idai au Mozambique et dans les pays voisins en mars 2019 en sont un bon exemple.

En raison des pluies torrentielles et de la hausse du niveau des cours d'eau, des rivières sont sorties de leur lit, un barrage a cédé, plus d'un demi-million d'hectares de cultures a été détruit et des équipements de pêche et du cheptel ont été emportés par les eaux au Mozambique, où plus de 80 % de la population dépendent de l'agriculture pour leur subsistance. Cette situation soulève de graves inquiétudes pour la sécurité alimentaire de centaines de milliers de foyers, dans l'immédiat et à plus long terme. À l'extrême opposé, l'impact de la sécheresse sur la sécurité alimentaire est plus élevé dans les pays où les systèmes agricoles ne disposent pas d'infrastructures d'irrigation et où une proportion élevée de la population travaille dans l'agriculture.

La sensibilisation, la mobilisation et l'adhésion des exploitants agricoles, petits ou grands, sont essentielles au renforcement de la résilience et de la capacité d'adaptation des systèmes alimentaires. Les stratégies d'adaptation doivent être accélérées et portées à une échelle supérieure afin de relever les immenses défis que posent la variabilité climatique et les phénomènes météorologiques extrêmes (FAO, 2018a) Cela nécessitera des partenariats, des capacités renforcées de gestion des risques et des financements pluriannuels prévisibles et de grande ampleur en faveur de la réduction et de la gestion des risques de catastrophe, ainsi que des politiques, programmes et pratiques en matière d'adaptation aux effets des changements climatiques. Parmi les options d'intervention face aux changements climatiques se basant sur la gestion des chaînes de valeur agricoles figurent notamment, du côté de la demande, la réduction des pertes post-récolte, la promotion d'un changement de régime alimentaire et la réduction du gaspillage de nourriture (au niveau des consommateurs ou des détaillants) et, du côté de l'offre, l'approvisionnement durable, l'amélioration de la transformation et de la vente au détail des aliments, ainsi que l'amélioration de l'utilisation de l'énergie dans les systèmes alimentaires (GIEC, 2019). Toutes ces options recèlent des avantages prometteurs en matière d'atténuation et (ou) d'adaptation. Cependant, la plupart d'entre elles nécessitent des financements considérables pour se concrétiser.

La mise en relation des petits exploitants avec les chaînes de valeur favorise la croissance inclusive. Les petits exploitants constituent la vaste majorité des agriculteurs sur tout le continent. Par exemple, en Afrique subsaharienne, ils exploitent quelque 80 % des terres agricoles et produisent environ 70 % de la totalité des denrées alimentaires. Pourtant, la plupart d'entre eux vivent dans la pauvreté. L'amélioration des rendements permettrait de renforcer leur propre sécurité alimentaire, tout en augmentant leurs revenus, puisqu'ils pourraient vendre davantage d'excédents, ce qui contribuerait à la réalisation de l'ODD n° 1 - Pas de pauvreté (et indirectement de l'ODD n° 2 - Faim « zéro »). En effet, des études économiques confirment que la croissance générée par l'agriculture constitue l'un des moyens les plus efficaces pour réduire la pauvreté (Banque mondiale, 2008 ; Christiaensen, 2011). La mise en relation des petits exploitants avec les chaînes de valeur les aiderait à étendre leurs activités puisqu'ils bénéficieraient d'un meilleur accès aux semences, aux engrais, aux pesticides, aux produits vétérinaires, aux outils et aux connaissances, par

exemple, sur les pratiques agricoles et la gestion de l'eau durables. De plus, les petits agriculteurs seraient davantage incités à passer à l'échelle supérieure en raison de l'accès accru aux installations de stockage, de meilleures possibilités de transport et de la réduction du risque lié aux acheteurs¹².

Il est également nécessaire d'accroître la productivité agricole et d'améliorer les chaînes de valeur pour répondre à une demande accrue de denrées alimentaires, notamment d'aliments transformés. La population du continent africain devrait passer de 1,3 milliard actuellement à 1,7 milliard en 2030, puis à 2,5 milliards en 2050 (Nations unies, 2019), entraînant ainsi une hausse de la demande de nourriture. En outre, du fait de la poursuite de l'urbanisation, une part croissante des denrées agricoles sera consommée loin de là où elles sont produites : les urbains représentent déjà quelque 38 % de la population d'Afrique subsaharienne, mais ils consomment 50 % de la totalité de la nourriture et même environ 65 % des aliments transformés. Parallèlement, la croissance de la classe moyenne continuera à tirer la demande d'aliments transformés, de viande, de produits laitiers, ainsi que de céréales et de riz de qualité supérieure (FAO et BAfD, 2015).

Le développement des chaînes de valeur agricoles rendrait également les exportations vers les marchés non africains plus rentables et moins sensibles aux variations des cours. Actuellement, seul un quart des exportations africaines qui quittent le continent ne proviennent pas des industries extractives. C'est notamment le cas des produits agricoles. Les exportations africaines se composent principalement de matières premières comme l'huile de palme, le cacao, le café, le thé, le sucre, la noix de cajou ou le coton, mais la transformation effectuée localement est en général minime. Il est primordial de revoir à la hausse la part d'ajout de valeur enregistrée sur le continent afin de soutenir l'augmentation des revenus des agriculteurs. Lorsqu'une progression dans la chaîne de valeur est imposée par des droits à l'exportation ou d'autres interventions sur le marché, des emplois supplémentaires peuvent être créés dans l'agroalimentaire, mais généralement au prix d'un recul de la concurrence nationale pour les matières premières et, partant, d'une baisse des prix pour les agriculteurs. L'activité entrepreneuriale pourrait également être encouragée afin d'explorer les possibilités offertes par le marché, par exemple en créant un environnement économique propice, en soutenant l'investissement local dans l'agroalimentaire, en négociant des relations commerciales favorables et en garantissant la stabilité politique. Le maintien d'une production agricole diversifiée, y compris de cultures de grande valeur et de cultures vivrières, demeure essentiel dans les économies qui connaissent de fréquentes fluctuations des prix, en particulier des matières premières agricoles. La baisse marquée des cours mondiaux des matières premières au cours de la période 2011-2016 (FAO, 2019) plaide en faveur de politiques visant à augmenter la transformation locale effectuée dans les pays producteurs afin de protéger partiellement les acteurs des chaînes de valeur de ces fluctuations.

Développement des chaînes de valeur agricoles : un processus difficile

Le développement des chaînes de valeur agricoles passe nécessairement par des efforts concertés de la part des diverses parties prenantes concernées. La chaîne de valeur d'un produit agricole donné comprend l'accès au crédit, à des semences et engrais de qualité, à la mécanisation, à des services d'irrigation, à des services de vulgarisation, à du matériel de récolte, à des installations de transport et d'entreposage et autres infrastructures connexes, ainsi qu'à la transformation ou au traitement, à l'emballage, à la distribution et au commerce de détail d'aliments et de biomatériaux. Dès lors, l'établissement de relations de travail sur l'ensemble de la chaîne de valeur est un processus de longue haleine qui nécessite une coordination et une coopération entre les agriculteurs, les entreprises de l'agroalimentaire, les bailleurs de fonds, les pouvoirs publics et la société civile. Étant donné que la chaîne de valeur relie l'étape de la production des matières premières aux consommateurs et utilisateurs finals, des interventions ciblées sur des maillons spécifiques d'une chaîne de valeur peuvent donner lieu à la création de valeur ajoutée sur l'ensemble de la chaîne et ainsi faire bénéficier les différents acteurs de la chaîne de valeur de tout un éventail de retombées positives (pour prendre connaissance d'un exemple, se reporter à l'étude de cas 1).

¹² Les petits exploitants continueront à faire face à de nombreuses difficultés pour renforcer leur participation aux marchés : des droits incertains sur les terres et les ressources naturelles, le manque d'accès à des intrants et des services financiers de qualité, ainsi que des coûts élevés de transport (ASFG, 2013). Pour les agricultrices, les défis sont encore plus importants.

Étude de cas 1 : Moldavie : une approche intégrée du développement des chaînes de valeur

- *Groupe cible : viticulteurs, producteurs de vin, prestataires de services de soutien, universités et entreprises agroalimentaires exerçant des activités connexes.*
- *Prestataires de services financiers : entités publiques et intermédiaires financiers privés.*
- *Partenaires de développement : Banque européenne d'investissement (prêt sur ressources propres + Fonds fiduciaire d'assistance technique en faveur des pays du Partenariat oriental) et Union européenne (Facilité d'investissement pour le voisinage).*
- *Pays : Moldavie.*

Certaines mesures concertées visant à développer l'agriculture tout au long de la chaîne de valeur ont été couronnées de succès en Afrique, mais, comme dans d'autres régions, elles se concentrent souvent sur un maillon particulier de la chaîne de valeur. Peu d'initiatives de soutien ont été aussi larges que la modernisation de la filière viticole en Moldavie, qui, depuis son lancement en 2012, a donné lieu à de nombreuses améliorations. Ce projet vise à contribuer à la modernisation de la filière viticole et à développer la production de vins d'indication géographique protégée i) en améliorant la qualité et l'homogénéité du vin produit en Moldavie, de la qualité des vignobles à l'expédition des produits en passant par l'embouteillage final, ii) en revitalisant le secteur viticole à l'aide d'investissements ciblés et iii) en diversifiant les marchés d'exportation du pays. Deux instruments financiers sont utilisés : des lignes de crédit et des dispositifs de crédit-bail. Le projet associe un grand nombre d'acteurs de la filière qui sont soutenus et coordonnés par l'État, représenté par le ministère des finances, le ministère de l'agriculture et de l'industrie alimentaire, ainsi que par le ministère de l'éducation, qui ont noué un dialogue interministériel intense. Le prêt de la BEI a été accordé au ministère des finances, qui a rétrocédé les fonds à des banques commerciales, lesquelles instruisent les projets élaborés avec le soutien d'un prestataire d'assistance technique payé dans le cadre du projet. Le prestataire d'assistance technique a repéré des acteurs de la filière intéressés et des projets bancables le long de la chaîne de valeur.

Le projet comporte quatre volets thématiques : i) le développement du secteur viticole - revitalisation d'anciens vignobles et introduction de technologies et équipements nouveaux au niveau des exploitations ; ii) le développement des producteurs de vin - mise à niveau des équipements et des installations ; iii) le soutien au développement des autres entreprises du secteur - mise à niveau des équipements et des installations ; et iv) les laboratoires de contrôle de la qualité, les instituts de recherche, les services de formation, de mise à niveau et de vulgarisation, ainsi que l'éducation, y compris via des établissements d'enseignement professionnel, des centres d'enseignement supérieur et des universités publics et privés.

Le projet a joué un rôle important en soutenant la revitalisation de la filière viticole en Moldavie. Au terme de la première année, l'assistance technique avait déjà aidé des producteurs de vin à améliorer leur plan d'activité et à accéder à des financements destinés au renouvellement de leurs équipements. Au terme de la troisième année, les investissements dans les vignobles revitalisés disposant de cépages améliorés ont commencé à porter leurs fruits, et les exportations de vin croissent de 6 % par an depuis 2015.

Du fait de leur complexité, les causes des performances décevantes de certaines chaînes de valeur agricoles ne sont pas toujours évidentes. Pour que les chaînes de valeur agricoles fonctionnent au bénéfice de tous leurs acteurs, il convient de relever de multiples défis simultanément au niveau de plusieurs maillons de la chaîne. De plus, les chaînes de valeur agricoles doivent être viables sur les plans économique, financier, social et environnemental (FAO, 2014). Parmi les solutions potentielles pour relever ces défis, on trouve notamment la mise à niveau des produits, des technologies, des entreprises, des modèles financiers et des cadres d'action. Toutefois, il arrive que certaines de ces interventions n'engendrent pas l'impact visé, alors que d'autres parviennent à améliorer le système à grande échelle et de manière durable. Les améliorations sont, quoi qu'il en soit, généralement progressives et souvent lentes.

Il est nécessaire d'accorder une attention particulière aux petits exploitants afin de parvenir à les intégrer aux chaînes de valeur agricoles. Les efforts déployés pour les intégrer ont montré que, dans bien des cas, le lien le plus faible est celui qui relie le producteur au premier acheteur, ce qui réduit les possibilités de construire une chaîne de valeur concurrentielle et inclusive. Dès lors, il est possible de renforcer les chaînes de valeur agricoles par l'adoption d'un modèle commercial inclusif qui associe les petits exploitants. Les modèles commerciaux favorables aux petits agriculteurs incluent les négociants, les associations paysannes, les transformateurs de produits agroalimentaires et les grands acheteurs (FAO, 2015).

Pour qu'une amélioration durable des conditions de vie soit enregistrée, il y a lieu que les petits exploitants intégrés dans les chaînes de valeur aient conscience des défis et risques nouveaux. Par exemple, lorsque les petits exploitants commencent à produire des cultures destinées à l'exportation, ils s'exposent aux fluctuations des cours internationaux. Ils doivent donc mettre au point des stratégies leur permettant de faire face à ces fluctuations (FAO, 2019). L'une de ces stratégies consiste en la diversification de la production agricole afin de limiter la dépendance à l'égard d'une culture unique. Pareillement, il est souhaitable que les petits agriculteurs incluent, dans leur modèle cultural, des cultures vivrières qui peuvent les aider à faire face aux périodes pendant lesquelles les cours des matières premières sont bas, sans retomber dans des situations d'insécurité alimentaire. Le fait de veiller à ce que les petits exploitants comprennent bien ces questions permettrait d'accroître le caractère inclusif et le développement durable des chaînes de valeur agricoles.

Besoins de financement des chaînes de valeur agricoles

L'offre de prêts à l'appui des activités agricoles est relativement restreinte. Idéalement, les volumes de prêt pourraient être ventilés en fonction de l'utilisation des fonds, mais, malheureusement, les seules données disponibles portent en général sur les volumes globaux des prêts bancaires, ce qui comprend, par exemple, le financement des investissements et des fonds de roulement. En gardant à l'esprit que les définitions et les normes d'information diffèrent d'un pays à l'autre, on constate que le volume des prêts au secteur primaire est en moyenne inférieur à 1 % du PIB en Afrique (figure 5, volet A). Maurice constitue une exception importante. Le volume des prêts à l'agriculture y atteint près de 5 %, ce qui est supérieur à la contribution du secteur au PIB (3 %). La valeur ajoutée par travailleur y est également plus élevée que partout ailleurs en Afrique. Cette situation reflète en partie la spécificité du secteur agricole de ce pays (qui est dominé par un nombre restreint de grands acteurs de l'industrie sucrière)¹³, mais est conforme à la notion plus large selon laquelle les financements sont étroitement liés à un niveau élevé de productivité¹⁴.

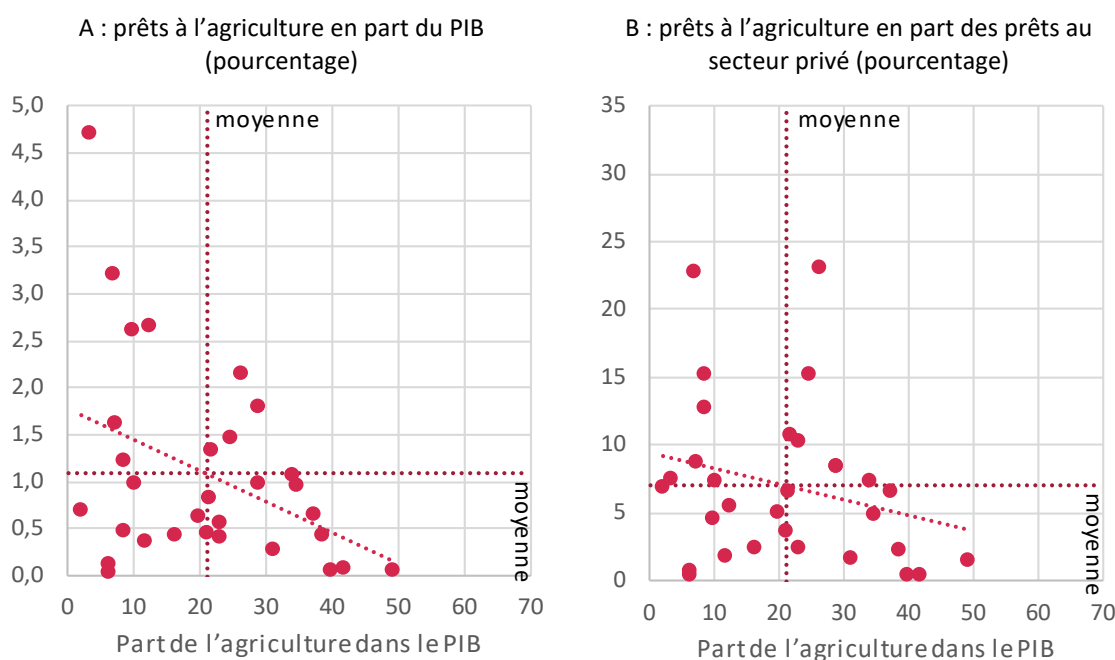
Le secteur primaire représente une part restreinte du volume des prêts bancaires. Les différences en matière d'intensité capitalistique entre les secteurs rendent difficile la réalisation d'une analyse exhaustive, mais l'agriculture primaire reçoit une part plus faible des prêts bancaires que ce à quoi l'on pourrait s'attendre compte tenu de sa part dans le PIB (figure 5, volet B)¹⁵. Cependant, le volume des prêts bancaires accordés au secteur agricole au Malawi et en Zambie est relativement important puisqu'il représente plus d'un quart du portefeuille des prêts (à mettre en regard de parts du PIB de 26 et 7 % respectivement), ce qui reflète les prêts consentis à des agriculteurs commerciaux. Les prêts bancaires ne constituent pas l'unique source de financements externes, puisque de nombreux agriculteurs ont accès à d'autres sources, comme des organismes de microcrédit, des acheteurs, des membres de leur famille et d'autres circuits informels, quoique souvent à un prix élevé. Il n'existe toutefois pas de données de qualité spécifiques à l'agriculture qui soient comparables entre les pays.

¹³ Il est également probable que le niveau élevé du volume des prêts bancaires rapporté au PIB et la volonté des banques de se diversifier jouent un rôle.

¹⁴ Les chiffres montrent une relation négative entre le volume des prêts bancaires à l'agriculture et la part du PIB à mettre au compte du secteur, ce qui semble confirmer que les banques sont plus enclines à prêter au secteur agricole lorsque l'économie gagne en maturité et que l'agriculture est devenue plus productive. Cependant, la corrélation constatée est faible et une analyse plus approfondie est nécessaire pour étayer davantage cette hypothèse.

¹⁵ Il convient de noter que le PIB comprend aussi la valeur ajoutée du secteur public.

Figure 5 : Prêts bancaires à l'agriculture primaire



Source : FMI, Perspectives de l'économie mondiale ; banques nationales ; base de données de la Banque mondiale sur les indicateurs du développement dans le monde ; calculs des auteurs.

Notes : données pour 2017 ou exercice 2017-2018. Sur la base de 31 pays africains sur 54. Le coefficient de détermination (r^2) de la ligne de tendance est de 16 % dans le volet A et de 6 % dans le volet B.

Le déficit d'investissements à l'appui des chaînes de valeur agricoles est important. Le chiffre de 940 milliards d'USD (en USD de 2009) est souvent cité pour les besoins d'investissement dans l'agriculture à l'horizon 2050 (ONU et al., 2010). Environ un tiers de ce montant est nécessaire pour le secteur primaire et deux tiers pour l'industrie agroalimentaire, en particulier pour le premier stade de la transformation, la mécanisation, les sources d'énergie et matériels divers, les installations de marchés ruraux et de gros, les dispositifs de chaîne du froid et d'entreposage. Il est estimé dans une étude récente que le déficit de financement auquel est confrontée l'industrie agroalimentaire africaine pour répondre aux besoins en matière de sécurité alimentaire d'ici à 2050 s'élève à 11 milliards d'USD par an (Banque mondiale, 2016). Des investissements supplémentaires seraient nécessaires pour améliorer la résilience du secteur face aux changements climatiques.

Les États, les organisations bilatérales et multilatérales ainsi que les institutions de financement du développement peuvent apporter une part de ces financements, mais la majeure partie devra provenir du secteur privé. Les investissements que les agriculteurs des pays à faible revenu et à revenu intermédiaire consacrent à l'équipement de leurs propres exploitations agricoles sont, chaque année, plus de quatre fois plus importants que les investissements des pouvoirs publics dans le secteur agricole (FAO, 2012). De plus, les investissements des agriculteurs sont de loin supérieurs aux dépenses des donateurs internationaux et des investisseurs étrangers privés. Étant donné que les investissements des agriculteurs jouent un rôle prépondérant, il est essentiel de les placer au centre de toute stratégie visant à améliorer le montant et l'efficacité des investissements agricoles.

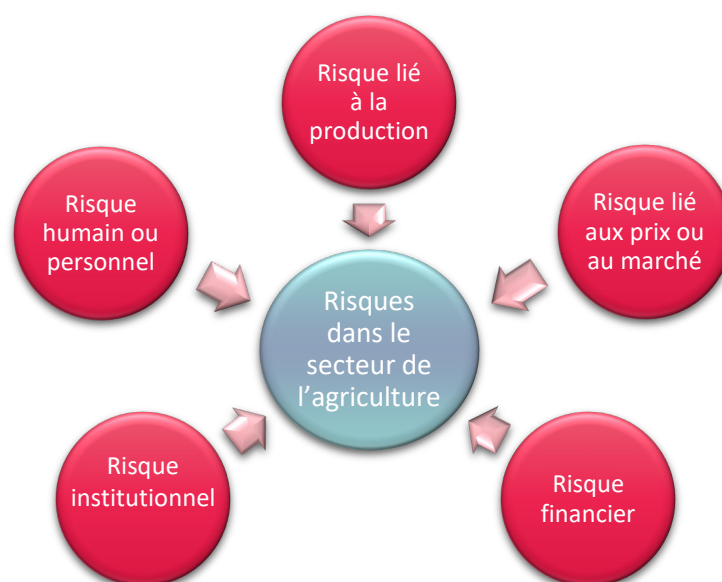
Financement des chaînes de valeur agricoles et atténuation des risques

Les risques font obstacle aux prêts à l'agriculture

Les institutions financières hésitent à prêter aux acteurs des chaînes de valeur agricoles, notamment aux petits exploitants. Plusieurs facteurs font obstacle aux prêts : l'agriculture est perçue comme un secteur à haut risque, le faible niveau de connaissances financières dont disposent les petits exploitants, le faible montant des prêts sollicités, les exigences spécifiques concernant les produits du fait de la saisonnalité de l'agriculture, ainsi que l'insuffisance des garanties que les exploitants et entreprises de petite dimension sont en mesure de présenter. Les banques commerciales rechignent généralement à prêter au secteur agricole, en particulier aux petits producteurs. Lorsqu'elles consentent tout de même des prêts, leurs taux d'intérêt sont souvent supérieurs à 10 %, voire prohibitifs dans certains pays. De plus, ils sont assortis de durées courtes, laissant le secteur sans accès à des financements abordables à long terme. Par conséquent, les financements en faveur de l'agriculture sont largement insuffisants pour améliorer l'efficacité de la production et favoriser l'adoption de meilleures technologies.

Les risques dans le secteur de l'agriculture ont toujours constitué une source majeure de préoccupation étant donné que les agriculteurs doivent faire face à de nombreuses incertitudes. Les publications sur le sujet expliquent à quel point il est difficile d'évaluer et de gérer les risques dans le domaine de l'agriculture (Hardaker et al., 2004 ; Ladanyi, 2008). Cependant, les principes fondamentaux de la gestion des risques sont bien connus : la gestion des risques commence par le recensement des risques les plus importants pesant sur l'activité ; il convient ensuite de comprendre les facteurs potentiels et d'évaluer les répercussions et la probabilité des conséquences indésirables ; pour finir, il faut cerner et prendre les mesures d'atténuation pouvant réduire ces répercussions. Cinq types de risque principaux sont très courants dans le secteur de l'agriculture (FAO, 2008) : le risque lié à la production, le risque lié aux prix ou au marché, le risque financier, le risque institutionnel et le risque humain ou personnel (figure 6).

Figure 6 : Risques dans le secteur de l'agriculture



Source : FAO (2008).

Le risque lié à la production agricole est en lien avec l'incertitude des processus de croissance naturelle des cultures et des animaux. Pour diverses raisons, il est toujours possible que le rendement ou la production soient inférieurs au niveau anticipé. Les conditions météorologiques, les maladies et les organismes nuisibles ou d'autres facteurs comme la défaillance des équipements ou l'inexistence de

systèmes d'irrigation pèsent tant sur la quantité que sur la qualité des denrées produites, sachant que la perte totale d'une récolte et, partant, une absence de revenus sont toujours possibles. En outre, les événements météorologiques extrêmes gagnent en fréquence en raison des changements climatiques (encadré 1). La forte dépendance aux conditions météorologiques et les risques associés aux activités mettant en jeu des matériaux organiques et vivants, comme les animaux, les semences et leurs processus biologiques, constituent les principales raisons qui expliquent que l'agriculture est perçue comme plus risquée que la plupart des autres secteurs.

Le risque lié aux prix ou au marché, aussi appelé risque de commercialisation, renvoie à l'incertitude liée aux prix des intrants et des extrants ou simplement à l'éventualité que les producteurs perdent leur marché. La nature du risque lié aux prix varie considérablement d'une culture à l'autre. Les produits de base agricoles sont très sensibles aux conditions du marché. Des niveaux de production trop élevés et un recul de la demande du fait de l'évolution des préférences des consommateurs sont des sources fréquentes de risque de commercialisation qui entraînent souvent l'effondrement des cours des matières premières. La spéculation financière sur les produits de base peut aussi occasionner des variations soudaines des prix. Le risque de marché peut également résulter de la perte de l'accès à un marché lorsqu'un agrégateur ou un transformateur ne respecte pas ses engagements d'achat, ou survenir si le produit n'est pas conforme à de nouvelles normes de qualité imposées par le marché ou convenues.

Le risque financier découle des risques liés à la production et à la commercialisation lorsque les agriculteurs empruntent de l'argent et se trouvent donc dans l'obligation de rembourser une dette. L'éventualité que les revenus générés par la vente des produits de base ne soient pas suffisants ou disponibles à temps pour satisfaire aux obligations prévues représente une source de risque pour l'agriculteur, qui pourrait perdre la garantie fournie. Le risque financier comporte d'autres aspects : la hausse des taux d'intérêt, l'endettement excessif, l'augmentation des besoins de liquidités pour les dépenses des ménages, l'insuffisance des liquidités ou des crédits disponibles et des taux de change défavorables.

Les risques institutionnels et juridiques sont liés aux incertitudes entourant l'action des pouvoirs publics et à l'exécution des accords et contrats commerciaux. Les lois et les réglementations régissant les activités agricoles, les politiques de soutien aux prix ou aux revenus et les quotas constituent des exemples de décisions des autorités publiques qui peuvent avoir une incidence majeure sur l'agriculture. Le risque juridique est souvent étroitement lié au non-respect de lois et de réglementations. Par exemple, les agriculteurs sont peu protégés en cas de différend avec des acheteurs ou des fournisseurs d'intrants concernant la non-exécution de leurs obligations contractuelles. À l'heure actuelle, les inquiétudes environnementales et le non-respect des règles établies afin de protéger l'environnement sont associés à un risque de plus en plus élevé. Les changements de politiques dans tous ces domaines posent un autre risque.

Enfin, le risque personnel ou humain a trait aux risques associés aux individus, à savoir les membres de la famille, les employés agricoles et les clients. Il renvoie aux relations, mais aussi aux problèmes de santé qui peuvent avoir une incidence sur l'activité des exploitations. Étant donné que l'activité agricole en Afrique dépend souvent de la famille et de travailleurs journaliers, le risque lié aux ressources humaines découle généralement de la survenue de l'un des événements suivants : un divorce, un décès ou une maladie. Les conséquences de l'un ou l'autre de ces événements peuvent être dévastatrices pour une ferme. Le risque lié aux ressources humaines comprend également les répercussions négatives émanant d'un manque de compétences de gestion du personnel et d'une mauvaise communication.

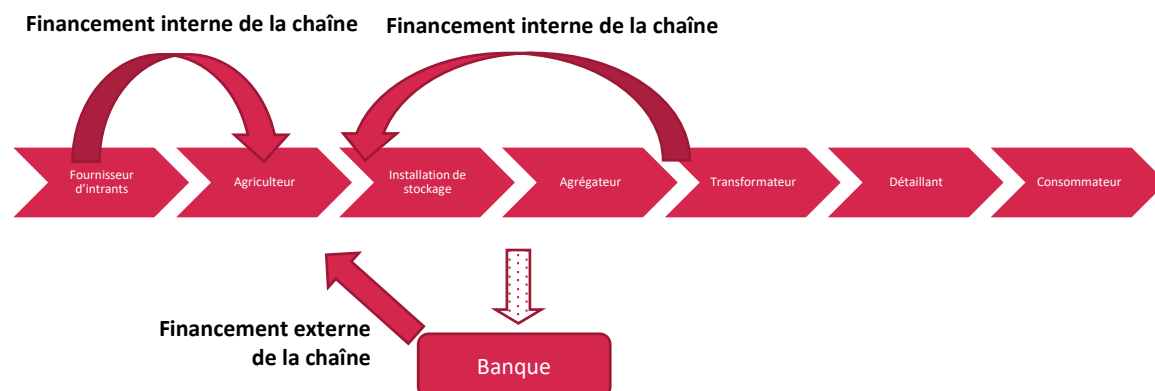
Le financement des chaînes de valeur agricoles comme mécanisme d'atténuation des risques

Le FCVA privilégie la dimension verticale du financement agricole en tant que mécanisme d'atténuation des risques. Le FCVA est défini comme « des services et produits financiers qui sont acheminés vers les participants d'une chaîne de valeur ou par l'intermédiaire de ceux-ci afin de s'attaquer aux obstacles à la croissance et d'en atténuer les effets », ce qui le distingue du financement traditionnel de l'agriculture qui

n'est pas directement lié à la chaîne de valeur (FIDA, 2012). Le FCVA peut s'appuyer sur des relations établies, utiliser des garanties efficaces et faire appel à des connaissances spécialisées de la chaîne de valeur afin d'atténuer les risques associés aux prêts à l'agriculture et élargir les possibilités de financement s'offrant à ce secteur. En termes plus généraux, le FCVA peut prendre la forme de facilités de crédit (en espèces ou en nature), de dispositifs de garantie, de programmes d'aide aux petits planteurs¹⁶, de l'agriculture contractuelle¹⁷, de l'accès à l'assurance et d'autres moyens de financement tels que des systèmes de récépissés d'entrepôt afin de mobiliser des prêts directs ou indirects. Il comprend le crédit aux fournisseurs d'intrants agricoles, aux producteurs (agriculteurs), aux transporteurs, aux transformateurs, aux grossistes et détaillants ainsi qu'aux agents de commercialisation. Le FCVA recouvre également les investissements dans des projets et modèles visant à protéger et à consolider la viabilité des exploitations, de même qu'à progresser dans la chaîne de valeur ajoutée.

Le FCVA peut faire intervenir des sources de financement internes comme externes. On parle de financement interne des chaînes de valeur, par exemple, lorsqu'un fournisseur d'intrants consent un prêt à des agriculteurs ou à des coopératives agricoles, ou lorsqu'un acheteur fournit un préfinancement au moyen de prêts en nature permettant aux agriculteurs d'acquérir des semences résistantes et à haut rendement ainsi que des intrants à moindre coût (figure 7 ; encadré 2). Les agrégateurs pourraient également payer à l'avance des couvertures d'assurance en regroupant des services, augmentant ainsi de manière générale la souscription d'assurances agricoles. Le financement externe des chaînes de valeur agricoles s'appuie sur des liens entre les différents acteurs des chaînes de valeur afin de permettre à un intervenant externe de mettre des fonds à disposition. Par exemple, une banque consent un prêt à des agriculteurs sur la base d'un contrat conclu avec un acheteur de confiance ou d'un récépissés d'entrepôt émis par une installation de stockage reconnue. En plus de fournir un financement, l'acteur externe doit également s'acquitter de tâches liées à la gestion des risques, notamment la sélection des emprunteurs et la gestion de l'encours des prêts. L'ajout d'un acteur supplémentaire dans la structure du FCVA augmente sa complexité. Toutefois, la grande majorité des difficultés et goulets d'étranglement potentiels sont les mêmes que pour le financement interne des chaînes de valeur.

Figure 7 : Exemples de financements internes et externes des chaînes de valeur



Source : Auteurs.

¹⁶ Les programmes d'aide aux petits planteurs comptent parmi les exemples les plus populaires de dispositifs de financement des chaînes de valeur. Dans leur cadre, une entreprise agroalimentaire met des engrais ou semences à la disposition d'agriculteurs en nature afin de sécuriser son approvisionnement en matières premières.

¹⁷ L'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) a créé un « Centre de ressources sur l'agriculture contractuelle » en réponse à l'accroissement récent de l'intérêt porté à l'agriculture contractuelle, dans un contexte où l'intégration des filières agroalimentaires a tendance à augmenter.

Encadré 2 : FCVA interne : circuits non bancaires fournissant des produits financiers aux agriculteurs

Les acheteurs et les fournisseurs d'intrants sont souvent bien placés pour apporter des financements aux agriculteurs. Dans certains cas, les institutions financières ne sont pas en mesure de proposer des services financiers aux agriculteurs, jugent cette activité trop risquée ou la perçoivent comme trop compliquée. Dès lors, ce sont des acteurs de la chaîne de valeur qui peuvent assumer ce rôle. Les acheteurs et les fournisseurs d'intrants, par exemple, mettent souvent en place une structure de proximité bien développée et nouent des relations étroites avec les agriculteurs. Ils disposent aussi d'une bonne compréhension des besoins et des contraintes des agriculteurs, de même que des risques associés à l'activité. Les coûts de transaction et les risques (perçus) sont dès lors bien plus faibles pour eux. De nombreux acheteurs et fournisseurs d'intrants offrent souvent déjà des financements aux agriculteurs avec qui ils travaillent, mais le plus souvent de manière informelle et à court terme. Cette situation peut également rendre les exploitants dépendants vis-à-vis de leur acheteur.

Les acheteurs et les fournisseurs d'intrants ont besoin de soutien pour institutionnaliser et porter à l'échelle supérieure leurs dispositifs de financement. La plupart des acheteurs et fournisseurs d'intrants ne sont pas des experts financiers. Ils nécessitent des compétences et un soutien externes pour mettre sur pied des modèles, structures, procédures et produits durables et pour renforcer les capacités internes requises (et se doter de capacités externes supplémentaires). Habituellement, ils ont également besoin de fonds de roulement supplémentaires et de refinancements afin d'être en mesure d'offrir des possibilités de financement à des groupes plus larges d'agriculteurs et pour des périodes plus longues. Étant donné qu'il ne s'agit pas d'institutions financières réglementées, ils ne sont pas autorisés à collecter l'épargne et ne peuvent proposer que des produits de prêt. De même, contrairement aux institutions financières formelles, il est possible que certains d'entre eux ne soient pas assujettis aux réglementations sur la protection des consommateurs ou la protection des données.

Exemple : unité de financement des exploitants d'Ibero

En Ouganda, Neumann Kaffee Gruppe, aux côtés de son importateur de café, Bernhard Rothfos, et de son acheteur basé en Ouganda, Ibero, a constaté que les petits caféiculteurs de la région Centre de l'Ouganda avaient besoin d'accéder à des financements pour acquérir des intrants et ainsi accroître leur productivité. Étant donné que ce besoin n'était pas suffisamment couvert par les institutions financières de la région, ils ont mis en place, en 2017, une unité de financement des exploitants, NKG BLOOM Uganda, avec le soutien de la GIZ, l'agence allemande de coopération internationale, et d'autres partenaires. NKG BLOOM Uganda est un service d'Ibero Uganda Ltd. Fort de 36 employés, il jouit d'une organisation hautement professionnelle. L'unité offre des avances d'engrais et de trésorerie aux caféiculteurs qui ont déjà vendu du café à Ibero. Ces derniers peuvent rembourser ces avances en café ou en numéraire. Les agriculteurs qui bénéficient d'avances sont formés aux bonnes pratiques agricoles et se voient transmettre des compétences financières. Des modèles de protection des données respectueux des entreprises et des agriculteurs ont été testés et sont en cours de mise en place. Au cours de ses deux premières années de fonctionnement, BLOOM a fourni des avances d'engrais à plus de 6 000 agriculteurs. In fine, son objectif est de collaborer avec quelque 50 000 caféiculteurs de la région Centre de l'Ouganda (étude de cas 7).

Le FCVA peut contribuer à libérer le potentiel agricole

L'amélioration de l'accès aux financements est synonyme d'importants avantages pour les agriculteurs et pour l'écosystème agricole. Bien que le FCVA soit un concept relativement nouveau, les possibilités qu'il offre en matière de réduction des risques sont de plus en plus reconnues et ont déjà été illustrées par de nombreux exemples concrets (voir l'étude de cas 2). Les résultats d'un récent rapport d'évaluation de projets soutenus par la Banque africaine de développement corroborent cette analyse (BAfD, 2018a). Au Rwanda, par exemple, les coopératives laitières ont bénéficié d'une aide pour accéder aux financements afin de soutenir leurs membres. Pour limiter le risque de pertes financières, le financement a été fourni en nature à 16 072 familles pauvres (une vache par famille), les remboursements étant déduits par l'intermédiaire des coopératives. Ce projet a fortement contribué à une hausse de la production laitière de 59,6 % dans le pays et à une baisse du taux de pauvreté (de 44,9 % à 39,1 %) dans les familles bénéficiaires (BAfD, 2018a)

Étude de cas 2 : Nigeria : améliorer les chaînes de valeur agricoles par le partage des risques

- *Groupe cible : agriculteurs et entreprises agroalimentaires.*
- *Prestataire de services financiers : Nirsal.*
- *Pays : Nigeria.*

Le Nirsal (*Nigerian Incentive-based Risk Sharing System for Agricultural Lending*) est un système de partage des risques de type incitatif pour les prêts agricoles lancé en 2011 par la Banque centrale du Nigeria afin de réduire les risques liés aux prêts commerciaux (BAfD, 2018b). Le Nirsal repose sur cinq piliers : un système de partage des risques, un mécanisme d'assurance, un dispositif d'assistance technique, un système global de notation des établissements bancaires et un mécanisme d'incitation des banques. À l'heure actuelle, seul le premier pilier (partage des risques) est pleinement opérationnel. Il a contribué à accroître la part des prêts agricoles de 1,4 % à 5 % (environ 5 milliards d'USD) dans le volume total des prêts bancaires au Nigeria (Nirsal, 2016).

Le modèle du Nirsal vise à encourager l'octroi de prêts tout au long de chaînes de valeur agricoles bien définies. Si une banque entend prêter à des riziculteurs, par exemple, elle prêtera aussi, parallèlement, à des fournisseurs d'intrants et à des riziers, de manière à mettre en relation les agriculteurs, les entreprises agroalimentaires et les marchés. Malgré les difficultés rencontrées, cette stratégie a également contribué à réduire sensiblement les coûts de transaction et les risques inhérents aux chaînes de valeur agricoles. Le Nirsal est désormais une institution financière non bancaire totalement indépendante et son modèle est reproduit dans d'autres pays.

Plusieurs instruments financiers peuvent être utilisés pour soutenir les chaînes de valeur agricoles. Outre les instruments classiques, il existe des outils plus novateurs pour les acteurs de la chaîne de valeur ou les institutions financières. Si la forme exacte des outils dépend des groupes cibles, de leur situation financière, de la structure des recettes et des risques, les instruments peuvent être classés dans les grandes catégories suivantes :

- les produits d'épargne et de paiement : généralement fournis par des acteurs de la chaîne de valeur, par exemple des coopératives d'épargne et de crédit ;
- les prêts : fournis soit par des acteurs de la chaîne de valeur, soit par des sources externes telles que des banques et des institutions de microfinance ;
- les investissements en fonds propres : attrayants pour un large éventail d'investisseurs appartenant ou non à la chaîne de valeur, y compris des acteurs privés et publics situés dans le pays ou à l'étranger ;
- les garanties : généralement proposées par des institutions nationales ou avec l'appui extérieur de partenaires du développement ;
- le crédit-bail : un instrument qui gagne en popularité du fait qu'il facilite l'acquisition d'actifs corporels (la société de crédit-bail, généralement une institution de financement, demeure le propriétaire légal de l'actif, tandis que le preneur de bail profite des avantages de son utilisation) ;
- l'assurance fondée sur un indice météorologique : ce régime se répand de plus en plus en raison de sa simplicité d'utilisation, l'indemnité d'assurance étant versée lorsqu'un indice météorologique (le plus souvent le niveau de précipitations ou la température) dépasse des limites prédéfinies et non en fonction de l'évaluation du sinistre réellement subi. Cet indice pouvant être évalué à distance (grâce à l'utilisation de données satellitaires, par exemple), le coût de son suivi sur une vaste étendue et pour un grand nombre d'exploitants est relativement faible.

Au cours de la dernière décennie, les fonds d'investissement agricoles ont gagné en importance en tant que source de financement. Ces fonds misent généralement sur le segment agroalimentaire de la chaîne de valeur, là où les investissements, les compétences et les liens des investisseurs avec le marché peuvent avoir un effet optimal. L'incidence de ces fonds dépend largement de la quantité et de la qualité des services d'assistance technique fournis avec le financement - dans un premier temps, pour la sélection et l'élaboration de projets susceptibles d'être financés, et, ensuite, pour le suivi et le contrôle durant la mise en œuvre. Créé en 2019 par le FIDA avec le soutien de l'UE, le Fonds Agri-Business Capital (Fonds ABC) en est un exemple récent. Le Fonds ABC fournit des prêts et des investissements en fonds propres adaptés aux besoins des PME rurales, des organisations d'agriculteurs, des entrepreneurs agricoles (« agripreneurs ») et des institutions financières rurales dans les pays en développement. D'autres fonds plus spécifiques se concentrent sur un groupe cible (les petits agriculteurs, par exemple) ou sur un aspect particulier (une résilience accrue aux conditions météorologiques, par exemple). En règle générale, les compétences

spécialisées et les réseaux des gestionnaires de fonds et des actionnaires créent une situation qui profite tant aux investisseurs qu'aux entrepreneurs.

Enseignements tirés : comment améliorer le fonctionnement du FCVA

Compréhension mutuelle et perspectives à long terme

S'engager dans des activités de FCVA nécessite des compétences tant financières qu'agricoles. L'une des principales raisons pour lesquelles les initiatives de financement agricole ont parfois échoué dans le passé réside dans l'adoption d'une approche unilatérale : elles étaient lancées soit par la contrepartie financière, soit par la contrepartie agricole, chacune manquant d'une connaissance approfondie de la perspective de l'autre. En conséquence, les produits financiers mis au point étaient parfaitement adaptés au portefeuille de produits des banques, mais ne suscitaient que peu d'intérêt auprès des exploitants agricoles. Dans le même temps, des agriculteurs sollicitaient les institutions financières avec des attentes irréalistes et, dès lors, n'obtenaient pas le financement souhaité. Ainsi, outre la coopération, le renforcement des capacités s'avère essentiel : les institutions financières doivent être formées en matière de chaînes de valeur agricoles, tandis que les agriculteurs doivent apprendre à gérer leurs finances personnelles et professionnelles. Une approche intégrée pourrait donc aider à obtenir l'adhésion de toutes les parties (étude de cas 3).

Étude de cas 3 : Malawi : une approche intégrée destinée à rendre la chaîne de valeur plus inclusive

- *Groupe cible : acteurs des chaînes de valeur agricoles.*
- *Prestataires de services financiers : intermédiaires financiers.*
- *Partenaire de développement : Banque européenne d'investissement.*
- *Pays : Malawi.*

Dans le cadre du projet « Kulima Access to Finance », la BEI propose une ligne de crédit assortie d'un mécanisme de partage des risques financé par l'Union européenne en faveur de banques sélectionnées au Malawi, le but étant de favoriser le développement de la filière agricole et l'intégration des petits agriculteurs dans leur chaîne de valeur. Ce projet a été élaboré en coopération avec la Commission européenne et la délégation de l'UE au Malawi dans le cadre de « Kulima - promotion de l'exploitation agricole au Malawi », un programme plus vaste de la CE qui encourage une croissance agricole durable afin d'augmenter les revenus, l'emploi et la sécurité alimentaire dans le contexte des changements climatiques.

Le projet vise à remédier aux défaillances du marché dans les chaînes de valeur agricoles en offrant un accès aux financements et une assistance technique (AT) à des acteurs privés de la filière agricole (à savoir, un éventail d'entités de référence et d'acheteurs, des entrepreneurs de l'agroalimentaire et des groupes ou coopératives agricoles), ainsi qu'une AT à des intermédiaires financiers. Plus particulièrement, avec l'aide non remboursable de l'Union européenne, il combinera un prêt à long terme à une garantie couvrant le risque de crédit afin d'augmenter l'octroi de prêts à des acteurs des chaînes de valeur agricoles. L'aide non remboursable de l'Union financera en outre le programme d'AT afin de renforcer les capacités des banques participantes concernant le financement de projets agricoles et d'aider les acteurs privés des filières concernées à mettre au point des produits bancables. L'amélioration de l'accès des entreprises agricoles aux financements bénéficiera indirectement aux petits agriculteurs, qui pourront profiter des investissements et du développement des opérations par les chaînes de valeur agricoles pour élargir leurs relations commerciales avec le secteur privé.

Il est essentiel de sélectionner les bons partenaires et de bien gérer ces partenariats. Pour réduire les risques et les coûts liés à l'activité de FCVA, il est généralement nécessaire de multiplier les partenariats. Il peut s'agir de coopérer avec des organisations d'agriculteurs (p. ex. pour accroître la portée), des fournisseurs d'intrants, des acheteurs (p. ex. pour les garanties d'achat), des exploitants d'entrepôt (p. ex. pour les systèmes de récipissés d'entrepôt), des fournisseurs de services bancaires mobiles (p. ex. pour les paiements mobiles), des prestataires de formation, des services de vulgarisation, des ONG ou des partenaires du développement. Pour les institutions financières, il s'agit habituellement de nouveaux

partenaires, voire souvent de nouveaux types de partenariats. Les tâches de sélection, de prise de contact, de négociation, de structuration et de gestion relatives à ces accords peuvent être écrasantes pour les institutions financières et devraient idéalement être réalisées avec l'aide de personnes expérimentées dans ce domaine.

La réussite du FCVA passe par l'adoption d'une vision à long terme. Beaucoup d'efforts et d'investissements, sur plusieurs années, sont généralement nécessaires pour que le FCVA porte ses fruits. Les institutions financières qui se lancent dans le FCVA doivent normalement se doter de l'infrastructure (numérique) requise pour réussir à gérer des opérations sur le terrain. En outre, elles doivent d'abord élaborer de nouvelles stratégies, les tester auprès de petits groupes d'agriculteurs et les adapter à ces derniers afin d'en tirer des enseignements et d'instaurer la confiance avant de les transposer à des groupes plus larges. Pour les agriculteurs qui contractent un emprunt en vue d'investir dans leur activité, les revenus n'augmentent en général que progressivement, souvent avec l'adoption des bonnes pratiques agricoles et le renforcement des compétences financières. Susciter des attentes irréalistes en matière de gains potentiels et d'horizon temporel peut nuire au projet. L'élaboration consciencieuse de plans d'activité pragmatiques pour les deux parties permet de dégager un tableau réaliste des possibilités offertes et du temps qu'il faudra pour les concrétiser.

Les banques doivent trouver les moyens de proposer des prêts à long terme abordables aux entreprises agroalimentaires. Si l'industrie agroalimentaire est considérée comme un secteur moins risqué que la production primaire, les prêts habituellement mis à sa disposition visent à couvrir des besoins en fonds de roulement. Toutefois, l'établissement et l'extension d'une installation de transformation agroalimentaire exigent un accès aux capitaux suffisamment long et assorti de taux inférieurs à ceux des prêts agricoles saisonniers plus courants. Les banques commerciales locales rencontrent souvent des difficultés à offrir des crédits à long terme abordables, car la plupart d'entre elles collectent essentiellement des dépôts à court terme. En outre, les banques ne peuvent pas toujours obtenir des ressources financières à l'étranger, les produits agricoles étant souvent commercialisés en monnaie locale et le risque de fluctuations des taux de change, qui est lié à des facteurs macroéconomiques et politiques, étant trop élevé lorsque les échéances sont longues (voir l'étude de cas 4).

Étude de cas 4 : Kenya : soutenir les prêts bancaires à long terme pour intégrer les agriculteurs dans les chaînes de valeur

- *Groupe cible : petits exploitants agricoles.*
- *Prestataires de services financiers : Equity Bank Kenya et d'autres intermédiaires financiers potentiels.*
- *Partenaire de développement : Banque européenne d'investissement.*
- *Pays : Kenya.*

Dans le cadre du projet « Kenya Agriculture Value Chain Facility », signé en 2019, la BEI accorde des prêts en shillings kényans (KES) à des intermédiaires financiers au Kenya. Ces derniers rétrocèdent ensuite les fonds à des entités du secteur privé qui effectuent des investissements visant à favoriser l'intégration des petits agriculteurs dans des chaînes de valeur agricoles. Ce dispositif s'inscrit dans un programme plus vaste de l'UE en faveur du Kenya, intitulé « Soutien aux petites exploitations agricoles productives, adaptées et intégrées dans le marché », et bénéficie donc d'une aide non remboursable au titre de la Plateforme d'investissement pour l'Afrique. Une partie de cette aide servira à couvrir le risque de change en monnaie locale, avec le Currency Exchange Fund (TCX) comme partenaire de mise en œuvre. Le dispositif permet donc d'octroyer des prêts à long terme en KES à des taux permettant de rendre les investissements des entités agricoles réalisables, sans que ces dernières n'aient à assumer le risque de change.

Des analyses solides de la rentabilité, du côté de l'offre comme de la demande, constituent une condition préalable au FCVA. Les institutions financières sont parfois tentées de s'engager dans le FCVA en raison de la disponibilité de financements externes réservés exclusivement à ce domaine, sans connaître les spécificités de la ou des chaînes de valeur concernées et sans avoir correctement analysé la justification économique de cette activité, pour elles et pour leurs clients potentiels. S'impliquer dans le financement des chaînes de valeur agricoles n'a de sens que si celui-ci est profitable à la fois pour l'institution financière et pour les agriculteurs. Il est donc nécessaire de bien comprendre la ou les chaînes de valeur, leur dynamique et leur potentiel dans le pays, et de réaliser une analyse et des calculs rigoureux et réalistes pour les deux parties.

Le FCVA ne se limite pas à l'octroi de prêts : l'épargne peut constituer un bon point de départ. Les agriculteurs ont besoin de produits financiers variés, allant de l'épargne aux paiements et aux transferts de fonds, en passant par des produits d'assurance et de prêts avec des finalités différentes (par exemple, investissements, fonds de roulement ou intrants). Pour les institutions financières qui se lancent dans le FCVA, les produits d'épargne représentent un moyen relativement peu risqué de traiter avec ce nouveau type de clients, d'apprendre à les connaître, de les familiariser avec le secteur financier formel et d'établir une relation avec eux. Pour les agriculteurs, le pas vers l'épargne est généralement plus facile à faire que celui vers l'emprunt. Le succès de nombreux groupes d'épargne prouve que les agriculteurs peuvent épargner (Finscope Uganda, 2018) et que, souvent, les petits investissements pourraient être couverts par des fonds propres si l'épargne était soutenue. Ces groupes peuvent être encouragés, et leurs méthodologies adaptées si nécessaire pour mieux répondre aux besoins des agriculteurs, et in fine être mis en relation avec des institutions financières formelles. Le manque actuel de bons produits d'épargne ciblant les agriculteurs ouvre des perspectives aux institutions financières qui souhaitent s'engager dans ce domaine.

Un nouvel état d'esprit

Plus qu'une simple adjonction, le financement des chaînes de valeur agricoles requiert de nouvelles structures, procédures et stratégies. Lorsqu'elles n'ont que peu de temps ou de ressources à leur disposition pour le FCVA, les institutions financières essaient parfois de l'ajouter simplement à leur offre existante. Toutefois, le FCVA diffère de la finance traditionnelle à de nombreux égards, ce dont il faut tenir compte au niveau de la structure organisationnelle, des procédures et des stratégies. Il faudra par exemple créer un nouveau service, mettre en place des procédures d'évaluation et des exigences de documentation spécifiques, modifier le système d'information de gestion, adopter une stratégie de communication adaptée, accroître la flexibilité de la politique de remboursement et mettre en place des mesures incitatives spécifiques pour les chargés de prêts et les responsables d'agence. Pour effectuer des changements aussi profonds, il faut que tout le monde participe au processus et soit convaincu des avantages qu'il procurera : du sommet de la hiérarchie au responsable d'agence, du chargé de prêts au guichetier, en passant par les services financiers et les ressources humaines. Les personnes qui ne se sentent pas concernées ou qui n'y adhèrent pas pourront facilement bloquer sa mise en œuvre (de manière active ou passive). Il est donc recommandé d'analyser les possibles goulets d'étranglement et d'associer activement les personnes ou services concernés dès le début afin de susciter une appropriation commune.

Les institutions financières doivent être disposées à créer des produits sensiblement différents des produits financiers classiques. Le FCVA diffère du financement traditionnel. Il ne s'agit pas de donner une nouvelle image à des produits existants, mais de disposer de produits présentant des caractéristiques spécifiques, adaptées au calendrier agricole d'une culture et d'une région données. Les prêts doivent être versés exactement au moment voulu (avant l'ensemencement ou avant la récolte, par exemple), car tout retard dans le décaissement peut rendre un prêt inutile. De même, étant donné que les agriculteurs ne sont souvent en mesure de rembourser qu'après la récolte, la formule de remboursement in fine constitue souvent une bonne option. Il convient en outre d'y inclure des éléments qui tiennent compte des risques agricoles (p. ex. les risques météorologiques et les organismes nuisibles), tels que des assurances agricoles ou des conditions souples de rééchelonnement. Enfin, les exigences en matière de sûreté doivent être flexibles pour renforcer l'accès et éviter un sous-financement.

Pour être efficaces, les prêts doivent tenir compte de la totalité des flux de trésorerie d'un agriculteur. La plupart des petits agriculteurs ne séparent pas les dépenses du ménage de celles de leur exploitation. Étant donné que la plupart des agriculteurs disposent de ressources limitées, le risque que les fonds empruntés soient utilisés pour une finalité autre que celle convenue est élevé. Lors d'une évaluation réalisée en Ouganda, sur les 335 agriculteurs interrogés ayant contracté des prêts agricoles, 50 % avaient utilisé une partie des fonds pour satisfaire aux besoins du ménage, et davantage encore pour payer des frais de scolarité ; une situation qui entraîne un sous-financement de l'objectif visé, alors que les prêts étaient clairement destinés aux activités agricoles (GIZ, 2018b). L'unité de financement des exploitants d'Ibero a résolu ce problème en ajoutant un système d'avances de fonds à son produit d'avances d'engrais, imitant un découvert disponible sur le compte d'argent mobile de l'agriculteur et libérant ainsi le montant effectif du prêt pour les investissements prévus (étude de cas 7).

La fourniture directe d'intrants donne souvent de meilleurs résultats qu'un apport de fonds destiné à leur achat. Bon nombre d'agriculteurs ne manquent pas seulement des ressources financières nécessaires pour acquérir des intrants de bonne qualité (semences, engrais ou machines), mais aussi de l'accès à celles-ci. En mettant en relation des emprunteurs et des fournisseurs d'intrants de confiance, les institutions financières peuvent apporter une valeur ajoutée à leur offre et réduire ainsi le risque de défaillance lié à l'utilisation de mauvais ou de faux intrants. Elles doivent toutefois être disposées à fournir un effort supplémentaire pour trouver des fournisseurs fiables, négocier des accords (tout en évitant les situations de monopoles), gérer la relation et servir d'intermédiaire entre le fournisseur d'intrants et les agriculteurs. La fourniture directe d'intrants permet également d'éviter l'utilisation des fonds à d'autres fins (même si les agriculteurs peuvent toujours revendre les engrais en cas de besoin urgent de liquidités), ce qui est particulièrement pertinent pour les femmes, dont les conjoints captent souvent les fonds (GIZ, 2018b). Si elles souhaitent fournir des intrants plutôt que de l'argent, les institutions financières doivent faire preuve d'une transparence totale en ce qui concerne la valeur et les caractéristiques de ces intrants.

Les caractéristiques des produits doivent être communiquées de manière simple, claire et transparente. Une enquête menée auprès de 335 emprunteurs ougandais du secteur agricole a révélé qu'environ un tiers des clients (45 % de femmes et 26 % d'hommes) ne connaissaient pas le coût total du produit à la signature de l'accord de prêt (GIZ, 2018b). La présence de frais cachés et d'une tarification complexe peut se traduire, chez les agriculteurs, par une perte de confiance vis-à-vis de l'institution financière, par une incapacité à réaliser l'investissement prévu et, dans le pire des cas, par une impossibilité de rembourser le prêt. Pour aider les personnes qui possèdent des compétences financières limitées, il est recommandé de communiquer les coûts en montants totaux plutôt qu'en pourcentage. Les supports de communication et les documents à caractère commercial doivent être simplifiés et traduits dans la langue locale afin d'être plus lisibles pour les agriculteurs. Il convient de les tester avec des clients (potentiels) avant de les publier.

Comme dans tout autre domaine de financement, le FCVA a tendance à oublier les femmes et risque ainsi d'exclure 50 % des clients potentiels. De nombreux produits et processus excluent ou défavorisent les femmes par inadvertance. Pour éviter cela, les institutions financières doivent prendre en considération tant les hommes que les femmes, ainsi que leurs caractéristiques, de manière active durant les phases de création et de commercialisation de leurs produits. Les problématiques concernent plus particulièrement l'accessibilité de certaines filières, les exigences en matière de sûreté (les terres, lorsqu'elles sont munies d'un titre de propriété officiel, appartiennent souvent à des hommes), les documents à caractère commercial (certains supports ne représentent que des agriculteurs de sexe masculin ; or, la plupart du temps, il s'agit d'une simple omission qui peut être facilement rectifiée) ou la compatibilité des tâches ménagères quotidiennes avec les obligations liées au prêt (p. ex. les longues distances à parcourir pour retirer ou déposer de l'argent dans une agence).

Des mesures efficaces axées sur la demande

Il est nécessaire de donner aux agriculteurs les moyens d'utiliser leurs investissements pour accroître leurs revenus et leur bien-être. À tout le moins, ils doivent être formés à l'application des bonnes pratiques agricoles et se voir transmettre des compétences financières. Les bonnes pratiques agricoles diffèrent d'une culture à l'autre et comprennent généralement toutes les étapes du cycle de culture pour que le retour sur investissement ne soit pas perdu en cours de route et qu'il puisse déboucher sur une productivité accrue (diversification et introduction de cultures intercalaires, techniques de plantation et de récolte efficaces, désherbage et bonne utilisation des engrais, traitement post-récolte, etc.). Les programmes d'éducation financière doivent couvrir les notions de base, comme l'établissement d'un budget, la planification financière et l'épargne, l'interaction avec les banques et la compréhension des produits financiers, afin que l'accroissement de la productivité se traduise effectivement par une hausse des revenus (voir l'étude de cas 5). En outre, il est recommandé d'intégrer la question de l'égalité des sexes dans les formations (comme la concertation pour la planification, l'établissement du budget et la prise de décision), afin que l'augmentation des revenus se traduise par une amélioration du bien-être de l'ensemble du ménage. Parallèlement, il convient de ne pas fournir aux agriculteurs plus d'informations que ce qu'ils peuvent

absorber et de faire coïncider les informations données avec la période de l'année correspondante, de manière à ce qu'ils puissent les mettre en pratique directement.

Étude de cas 5 : Bénin : accroître la marge bénéficiaire des microentreprises tout au long de la chaîne de valeur du soja

- *Groupe cible : producteurs de tofu (microentreprises).*
- *Prestataires de services financiers : Renaca (Réseau national des caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées).*
- *Partenaire de développement : Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ).*
- *Pays : Bénin.*

Le projet de la GIZ sur la promotion du financement agricole pour les entreprises agroalimentaires en milieu rural au Bénin a permis de recenser trois modèles économiques rentables au sein de la filière du soja : un pour la production du soja, un pour la mécanisation (prestation de services pour le battage et le nettoyage) et un pour les microentreprises qui transforment le soja en tofu. La transformation du soja en tofu est réalisée essentiellement par des femmes qui achètent le soja en petites quantités tout au long de l'année. Étant donné le manque d'accès à des financements adéquats, elles ne tiennent pas compte des fluctuations de prix lors de leurs achats. Avec l'aide de l'institution de microfinance mutualiste Renaca, la GIZ a créé un type de prêt destiné à l'achat annuel d'un stock de soja, juste après la récolte, lorsque les prix sont les plus bas, permettant ainsi aux microentrepreneurs d'augmenter sensiblement leur marge bénéficiaire. Le produit comporte un volet d'épargne intégré, qui ancre l'habitude d'épargner et qui permet à l'institution financière de déceler rapidement d'éventuels problèmes de remboursement et d'y remédier.

Le Renaca et les entrepreneurs ont bénéficié de formations et de mesures d'accompagnement. Les formations dispensées aux entrepreneurs avaient pour thèmes les bonnes pratiques de production et d'hygiène, la gestion d'entreprise, la gestion de trésorerie, l'évaluation et la planification des investissements agricoles et la gestion des prêts, négociations financières comprises. Le Renaca a bénéficié d'une assistance technique pour mettre au point et intégrer le nouveau produit, former les chargés de prêts au nouveau produit et mettre en place une nouvelle unité de financement agricole.

En 2017 et 2018, le Renaca a testé le produit auprès de 30 femmes. Tous les prêts ayant été entièrement remboursés et renouvelés, la coopérative a intégré le nouveau produit à son portefeuille et s'attache à présent à le porter à l'échelle supérieure. Parallèlement, le projet a permis d'aider près de 1 500 producteurs de soja à obtenir des prêts auprès d'institutions financières partenaires. Le montant total des prêts, à savoir environ 335 000 EUR, a été entièrement remboursé.

L'élaboration et la mise en œuvre de formations qui auront un impact sur les petits exploitants agricoles demandent de l'expérience, des compétences et des investissements considérables, en temps et en argent. Pour être efficaces, les formations doivent être simples et adaptées au contexte (à savoir, à une culture donnée et aux spécificités locales), interactives et pratiques, et impliquer les participants, comme l'a démontré un test contrôlé randomisé réalisé sur des formations aux compétences financières en Ouganda en 2016 (Kaiser, 2016). Toutefois, l'institution financière ne dispose pas toujours des ressources et des capacités adéquates pour donner ces formations de manière neutre sur une plus longue durée ; une coopérative, une organisation paysanne, des services de vulgarisation ou un partenaire du développement pourraient être mieux placés pour le faire. L'utilisation de solutions numériques pourrait permettre d'élargir la portée des formations ou d'en réduire les coûts (voir la section consacrée aux solutions numériques ci-dessous).

Il faut établir un climat de confiance entre les agriculteurs et les banquiers. Beaucoup de petits exploitants agricoles n'ont jamais été personnellement en contact avec des institutions financières formelles. Il est possible qu'ils aient entendu des histoires négatives à leur sujet et qu'ils n'aient pas confiance en elles. Il est donc particulièrement important que les chargés de prêts soient accessibles (p. ex. pas d'acte d'intimidation concernant le remboursement du prêt), transparents (qu'ils indiquent clairement, dès le début, les modalités et conditions, les attentes et les procédures) et fiables (qu'ils s'en tiennent aux accords), qu'ils communiquent en se plaçant à hauteur des yeux et qu'ils prennent au sérieux les agriculteurs, leur mode de vie, leur activité, leurs besoins et leurs inquiétudes.

Les associations et coopératives d'agriculteurs bien gérées peuvent jouer un rôle important en tant qu'intermédiaires entre les agriculteurs et les institutions financières. Dans une relation triangulaire entre l'agriculteur, l'institution financière et l'organisation paysanne, cette dernière peut jouer un rôle majeur en tant qu'« agent de confiance » qui met en commun l'achat d'intrants, entrepose les denrées, facilite la vente en vrac et renforce les capacités des agriculteurs, tout en mobilisant et sélectionnant des clients potentiels. Une fois que l'institution financière a établi une relation professionnelle avec l'agriculteur, l'organisation paysanne peut encore participer au suivi des performances du client. Néanmoins, les organisations paysannes sont très hétérogènes sur le plan de la gouvernance et de la structure organisationnelle. Leur participation nécessite donc un audit préalable approfondi, des interactions étroites et, souvent, un renforcement ultérieur des capacités. Parmi les capacités requises figurent la bonne gouvernance et le leadership, la tenue de livres, la comptabilité, le regroupement, la commercialisation, les bonnes pratiques agricoles, entre autres.

Des stratégies simples et pratiques pour réduire les risques financiers

Les risques individuels peuvent être atténués si le portefeuille global est bien structuré. Les risques diffèrent d'une culture à l'autre et d'une région à l'autre. Mieux elle connaît et comprend les risques liés à une certaine plante, plus l'institution financière pourra structurer son portefeuille de manière à maintenir un risque global faible. Par exemple, lorsque les cours mondiaux de la noix de cajou brute ont chuté d'environ deux tiers entre 2018 et 2019, certaines banques au Bénin qui concentraient leurs prêts uniquement sur cette denrée ont enregistré de mauvais résultats au niveau de leur portefeuille de prêts agricoles, ce qui les a dissuadées d'investir davantage dans ce secteur, alors que celles qui possédaient un portefeuille de prêts agricoles plus diversifié ont pu atténuer les pertes liées à la noix de cajou grâce à d'autres filières.

Le maintien de contacts étroits entre le prêteur et l'emprunteur pourrait être le meilleur outil de gestion des risques disponible. Lorsque le portefeuille à risque d'une institution financière augmente, les chargés de prêts ont tendance à exercer une pression accrue sur les agriculteurs au lieu de rechercher le dialogue. De même, lorsque les agriculteurs éprouvent des difficultés pour rembourser leur prêt, leur réflexe peut être d'éviter le contact avec les chargés de prêts plutôt que d'en discuter avec eux. Toutefois, au lieu de travailler les uns contre les autres, les institutions financières et les agriculteurs peuvent coopérer pour trouver des solutions communes. Par exemple, lorsque le prix de la noix de cajou brute a chuté, des équipes chargées de programmes agricoles au Bénin ont nettement renforcé leur présence sur le terrain. Régulièrement, elles sont venues à la rencontre des agriculteurs. Elles les ont écoutés, ont passé en revue leurs contrats et leur ont permis de parler et d'exprimer leurs craintes et leurs frustrations, tout en leur expliquant les conséquences d'un défaut de paiement de leurs prêts. Souvent, les chargés de prêts se joignaient à eux sur le terrain et participaient aux discussions. Ces rencontres ont permis de dégager différentes solutions de remboursement convenant aux deux parties, avec, à la clé, un taux de défaillance inférieur à 5 %.

L'assurance agricole peut constituer un moyen efficace de transférer les risques qui ne peuvent être évités. Même avec les meilleures démarches au niveau de la préparation, de la formation et du dialogue, certains risques demeurent (aléas naturels, risques climatiques, organismes nuisibles, maladies, incendies, vols et décès, par exemple). L'assurance vie couvre le montant du prêt en cas de décès de l'emprunteur et est souvent un élément obligatoire des prêts agricoles. L'assurance agricole (p. ex. l'assurance fondée sur un indice météorologique, l'assurance du bétail et les assurances couvrant des animaux, des cultures ou des aléas naturels spécifiques) peut aider à couvrir les risques subsistants. Elle peut être prise par l'institution financière (pour assurer son portefeuille) ou par l'agriculteur (pour assurer son investissement ou sa future récolte). Dans bon nombre de pays africains, cependant, les solutions globales, lorsqu'elles existent, sont très coûteuses. Diverses organisations régionales et internationales coopèrent avec des compagnies d'assurance, des institutions financières et des organisations paysannes pour améliorer les offres disponibles (voir l'étude de cas 6).

Étude de cas 6 : Zambie : différents modèles associant les prêts pour l'acquisition d'intrants à des assurances contre les risques climatiques

- *Groupe cible : petits producteurs de légumineuses.*
- *Prestataires de services financiers : VisionFund Zambia.*
- *Partenaire de développement : Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ).*
- *Pays : Zambie.*

En Zambie, l'institution de microfinance VisionFund Zambia propose des lignes de crédit à de petits agriculteurs pour leurs investissements et l'achat d'intrants. Les prêts agricoles sont assortis de différés d'amortissement plus longs que les prêts classiques et permettent aux agriculteurs de rembourser le montant total du prêt en une seule fois juste après la récolte (remboursement in fine). La multiplication des phénomènes météorologiques extrêmes ayant rendu la planification agricole plus compliquée et les prêts plus risqués, VisionFund a associé le produit à une assurance fondée sur des indices météorologiques qui protège les agriculteurs contre les sécheresses et les précipitations trop abondantes. Durant la campagne agricole 2018-2019, une initiative pilote visant à assurer les prêts de 180 agriculteurs a été menée dans trois provinces zambiennes. Un montant total de 608 579 ZMK (environ 40 000 EUR) a été assuré pour une prime de 36 515 ZMK (environ 2 500 EUR). L'assurance a pu être proposée à de petits exploitants à faible coût, étant donné qu'elle utilise des données satellitaires liées aux coordonnées GPS et qu'il n'est donc plus nécessaire de se rendre sur chaque exploitation pour estimer les sinistres.

L'initiative a immédiatement porté ses fruits : au cours de la même campagne 2018-2019, une longue vague de sécheresse a touché deux des trois provinces pilotes, entraînant des pertes de récolte chez les agriculteurs, qui se retrouvaient ainsi dans l'incapacité de rembourser leurs prêts. Sur la base de déclencheurs spécifiques convenus, le montant de l'indemnité par agriculteur a été calculé et l'institution de microfinance a obtenu un dédommagement de l'assurance (94 616 ZMK, soit l'équivalent de 6 500 EUR), ce qui lui a permis de compenser les prêts concernés. Dans le même temps, les agriculteurs ont été dispensés de rembourser un prêt qu'ils ne pouvaient plus assumer tout en conservant la confiance du partenaire de développement.

L'utilisation intelligente de solutions numériques pour réduire les risques et les coûts

Les solutions numériques peuvent faciliter l'évaluation par score des clients. L'évaluation des clients agricoles est complexe et requiert de nombreux points de données, dont certains sont très difficiles à collecter. Les possibilités d'automatisation sont larges, de l'utilisation de relevés de transactions (étude de cas 7) à l'emploi de cartes technologiques ou de données recueillies par télédétection en tant que base pour évaluer la solvabilité des agriculteurs. Parmi les questions à prendre en considération figurent les exigences en matière de protection des données et de protection des consommateurs, l'exclusion involontaire de certains groupes d'agriculteurs, la capacité de l'institution à entretenir la solution, la facilité d'utilisation et le caractère abordable pour les petites institutions financières.

Étude de cas 7 : Ouganda : transformation numérique du processus lié aux avances

- *Groupe cible : petits caféiculteurs.*
- *Prestataires de services financiers : Ibero Uganda Ltd (acheteur ougandais de Neumann Kaffee Gruppe), par l'intermédiaire de son unité de financement des exploitants, NKG BLOOM Uganda.*
- *Partenaires de développement : Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) et Mastercard Foundation.*
- *Pays : Ouganda.*

Dans la région Centre de l'Ouganda, l'unité de financement des exploitants NKG BLOOM Uganda propose des avances d'intrants et de fonds aux petits caféiculteurs. À cet effet, elle a mis au point une application mobile de gestion de la chaîne d'approvisionnement qui enregistre numériquement les livraisons de café et les paiements. Grâce à cette application, les agriculteurs peuvent se créer des antécédents qui serviront d'attestation de revenu et de base pour l'analyse du risque de crédit. Parallèlement aux recommandations personnelles formulées par le groupe et la coopérative des agriculteurs, ces données remplacent les garanties classiques et constituent une condition préalable aux applications consacrées aux avances agricoles. Le processus de demande d'avances est également numérisé, ce qui permet de réduire les coûts de transport pour les agriculteurs et les responsables de la gestion des risques. Une fois la demande approuvée, l'intrant est distribué et l'argent est disponible directement sur le compte mobile de l'agriculteur. Le remboursement se fait soit par la vente de café, soit par un transfert d'argent effectué au moyen d'un téléphone portable. Les agriculteurs ont la possibilité de vérifier leur solde grâce à un code USSD (*Unstructured Supplementary Service Data* ou données de services supplémentaires non structurées), un protocole qui sert à envoyer des messages texte sur les réseaux mobiles. En outre, une ligne téléphonique spéciale a été mise en place pour le dépôt de plaintes et l'obtention d'informations supplémentaires.

Le système n'est certes pas encore parfait et certains utilisateurs peinent encore à utiliser les nouveaux outils, mais la transformation numérique de certaines parties du processus a permis à Bloom de développer considérablement son produit et d'atteindre plus de 6 000 agriculteurs au cours des deux premières années d'exploitation. L'entreprise souhaite désormais étendre le portefeuille du produit en Ouganda et reproduire le modèle dans d'autres pays.

Les solutions numériques de transfert d'argent peuvent réduire sensiblement les coûts pour les clients et accroître ainsi l'attrait des produits financiers. Dans les zones rurales dotées d'infrastructures médiocres, les coûts de transaction peuvent représenter une grande partie des coûts des prêts ou encore éclipser les avantages qu'offrent les produits d'épargne. L'enquête réalisée en Ouganda (GIZ, 2018b) a révélé que les coûts de transport et de communication pour les clients atteignaient entre 28 % et 40 % des intérêts annuels pour les prêts d'un montant important (1 200 EUR), et entre 73 % et 177 % pour les prêts d'un faible montant (50 EUR), un vrai fardeau pour les emprunteurs. Dans les pays et les régions disposant de services bancaires mobiles opérationnels, il est possible de réduire ces coûts à une fraction du montant initial. Dans la région Ouest de l'Ouganda, FINCA propose une solution de paiement mobile aux agriculteurs qui bénéficient de son prêt dédié à la production bananière. L'outil permet de réduire les frais de remboursement de 20 000 shillings ougandais (frais de transport et dix heures de route) à 2 000 shillings (frais de transfert d'argent et temps pour effectuer le transfert de dix minutes) (GIZ, 2018a).

Sur le plan de la formation, les solutions numériques peuvent aider à atteindre une certaine échelle et à réduire les coûts. Du côté de l'offre, les formations sur le financement agricole qui s'adressent au personnel des institutions financières peuvent être dispensées au moyen d'outils en ligne ou d'apprentissage mixte, selon le degré de numérisation de l'institution. Du côté de la demande, un large éventail de solutions sont disponibles sur le marché, allant d'applications de formation très complètes qui peuvent être liées à des systèmes de notation du risque de crédit ou de simples modules complémentaires à des formations présentiels (en Ouganda par exemple, la GIZ teste un système de réponse vocale interactive en complément des séances présentiels).

Les solutions numériques offrent de nombreuses possibilités pour le FCVA, mais le contexte local et les contacts personnels restent importants. Avant de déployer une nouvelle solution numérique, il convient d'examiner le contexte local et de procéder à des tests auprès des consommateurs pour éviter que son adoption ne soit entravée par une alimentation électrique limitée, des problèmes de connexion (en particulier en milieu rural, où l'accès au réseau est souvent limité ou lent) ou l'inhabileté numérique de ses utilisateurs potentiels. En outre, les solutions numériques à elles seules ne suffisent pas : pour combler le fossé entre les banquiers et les agriculteurs, instaurer la confiance et établir des relations durables, les

contacts personnels continueront de jouer un rôle important (s'entretenir avec les agriculteurs, comme l'illustre l'étude de cas 7 ; ou se rendre sur une exploitation pour voir les cultures, les animaux et les équipements, par exemple).

Le rôle des décideurs politiques et des partenaires du développement

Les politiques qui influent sur le financement des chaînes de valeur agricoles ne se limitent pas à un seul domaine d'action. Les décideurs politiques qui souhaitent s'engager dans le FCVA doivent donc coordonner leurs efforts avec les décideurs de différents secteurs. Les initiatives politiques de soutien dépendent du contexte et diffèrent d'un pays à l'autre. Pour déterminer les enjeux, les obstacles réglementaires et les possibilités en matière d'interventions politiques, les décideurs doivent engager un dialogue avec les parties prenantes concernées, à savoir les acteurs des chaînes de valeur agricoles, les prestataires de services financiers et les fournisseurs de services numériques. Voici une liste d'interventions possibles qui sont susceptibles de contribuer à la création d'un environnement plus propice au FCVA.

- **Favoriser l'innovation afin de permettre un FCVA plus efficace et plus efficient :**
 - mettre en place des cadres réglementaires appropriés pour l'utilisation de canaux de distribution innovants qui peuvent réduire considérablement les coûts de transaction, tels que des services bancaires en agence et en ligne ;
 - mettre en place une législation spéciale appuyant d'autres mécanismes de financement le long des chaînes de valeur agricoles, comme les systèmes de récépissés d'entrepôt ;
 - favoriser d'autres innovations en matière de prestation de services financiers destinés aux acteurs des chaînes de valeur agricoles tout en garantissant un minimum de stabilité en créant des « bacs à sable » (*sandboxes*) visant à stimuler l'innovation.
- **Adapter les modèles et la réglementation existants aux besoins des clients ruraux et agricoles :**
 - promouvoir des modèles d'épargne sûrs pour les zones rurales, tels que le « linkage banking » (collaboration entre intermédiaires financiers formels et non formels), l'épargne mobile ou l'extension des systèmes de protection des dépôts aux prestataires de services financiers ruraux ;
 - veiller à ce que des règles et des lignes directrices en matière de connaissance des clients, de protection des données et de protection des consommateurs soient en place et adaptées aux besoins des clients ruraux.
- **Investir dans la collecte et le partage des données qui facilitent le FCVA :**
 - investir dans des registres fonciers numériques qui permettent aux habitants des zones rurales de produire des titres de propriété foncière pour garantir leurs investissements et accéder aux financements ;
 - fournir l'infrastructure et les bases de données nécessaires à l'échange d'informations entre les prestataires de services financiers afin d'améliorer la gestion des risques (registres de garanties mobilières, agences d'évaluation du crédit ou plateformes de partage d'informations sur les antécédents des clients) ;
 - investir dans la production, la collecte, l'analyse et la diffusion de données : utiliser les nouvelles avancées technologiques pour collecter, analyser et diffuser des données (p. ex. des données relatives au rendement de la zone, des données météorologiques par satellite, les prix des produits agricoles, mais aussi des données relatives aux financements nouveaux et en cours en faveur de la chaîne de valeur agricole).
- **Investir dans le renforcement des capacités :**
 - créer des systèmes de formation destinés à aider le personnel bancaire à comprendre le monde agricole, en intégrant par exemple le FCVA dans le programme de formation du personnel concerné ;
 - renforcer les organisations paysannes et les associations d'entreprises (agricoles) pour qu'elles puissent servir d'intermédiaires solides entre les petits agriculteurs et les prestataires de services financiers.
- **Fournir un appui financier ciblé :**
 - garantir que les subventions, les aides non remboursables, les garanties et les fonds soient octroyés selon des procédures et processus transparents, qu'ils soient assortis d'un horizon suffisamment

long (allant au-delà des prochaines élections, par exemple) et de dispositifs d'appui technique et qu'ils ne faussent pas le marché, et veiller à ce que les institutions financières soient associées aux procédures d'évaluation des prêts.

Les partenaires du développement sont les mieux placés pour soutenir le FCVA. Les frais d'établissement élevés qui découlent de l'adaptation des procédures et des dispositions contractuelles au contexte local représentent un défi majeur pour le FCVA. Les partenaires du développement peuvent jouer un rôle essentiel dans le repérage et l'organisation de chaînes de valeur prometteuses (ils peuvent par exemple réunir les principaux acteurs des chaînes de valeur, fournir des services de renforcement des capacités aux associations professionnelles, aux organisations paysannes et aux institutions financières, et soutenir des prestataires de services spécialisés). Les partenaires du développement peuvent appuyer le FCVA de diverses manières. Ils peuvent :

- démontrer l'efficacité et la viabilité du financement des chaînes de valeur agricoles en participant à des programmes dans ce domaine ;
- apporter un appui financier personnalisé, assorti d'une éventuelle assistance technique, venant compléter ou renforcer la participation des institutions financières locales, par exemple, en fonction de la situation, en accordant des prêts en devises fortes, des financements en monnaie locale, des garanties (des premières pertes) ou une combinaison de ces options ;
- renforcer la confiance entre les acteurs des chaînes de valeur par l'établissement de liens en participant à des programmes de FCVA, en particulier dans les pays où le cadre juridique et les procédures administratives d'exécution des contrats sont déficients ;
- réduire les obstacles à l'entrée pour les institutions financières en les aidant à mieux comprendre les chaînes de valeur agricoles, à évaluer les risques et les possibilités, à déterminer les points d'entrée pour le financement et à concevoir des outils efficaces de suivi et d'atténuation des risques ;
- améliorer la bancabilité des différents acteurs de la chaîne de valeur en renforçant leurs capacités ;
- aider les gouvernements à mettre en œuvre des recommandations stratégiques (voir plus haut).

Conclusion

L'accroissement de la productivité agricole est un facteur déterminant pour le développement durable du continent africain et le financement des chaînes de valeur agricoles peut y jouer un rôle crucial. D'importants investissements s'avèrent nécessaires dans ce secteur pour éliminer la faim et la malnutrition, réduire la pauvreté, faire face à la demande croissante de denrées alimentaires et améliorer la rentabilité des exportations agricoles. Le FCVA, en tant que mécanisme efficace d'atténuation des risques, peut jouer un rôle essentiel en mobilisant des financements.

Le FCVA est souvent complexe, mais l'expérience pratique acquise sur le terrain fournit des orientations sur la manière de concevoir des dispositifs efficaces. Pour être viable, le FCVA requiert une analyse approfondie. Il nécessite également la volonté de s'engager auprès de nouveaux groupes cibles, de les comprendre et d'adapter ses structures, ses procédures, ses stratégies et ses produits afin de répondre à leurs besoins de manière efficace. Parallèlement, il est possible d'améliorer la portée et l'efficacité des programmes et d'en réduire les coûts de transaction et les risques en procédant à des analyses approfondies de la rentabilité, en établissant des partenariats bien structurés avec les acteurs adéquats appartenant ou non à la chaîne de valeur, en organisant des formations bien ciblées, en mettant en place des mesures simples mais efficaces de réduction et d'atténuation des risques, en utilisant des solutions numériques de manière intelligente, faisant ainsi du FCVA une activité rentable pour les institutions financières.

Les décideurs politiques et les partenaires du développement pourraient aider à faire en sorte que le potentiel du FCVA soit exploité à plein. Les décideurs politiques peuvent améliorer l'efficacité des dispositifs de FCVA et en réduire les coûts en créant des conditions-cadres favorables et en prenant des mesures d'incitation appropriées. En outre, les partenaires du développement sont les mieux placés pour mettre sur pied des dispositifs de FCVA et pour en démontrer l'efficacité et la viabilité.

Bibliographie

- ASFG (2013). *Supporting Smallholder Farmers in Africa*. African Smallholder Farmers Group.
- BAfD (2016). *Nourrir l'Afrique : stratégie pour la transformation de l'agriculture africaine 2016-2025*. Banque africaine de développement.
- BAfD (2018a). *Appui de la Banque africaine de développement au développement des chaînes de valeur agricoles : enseignements pour la stratégie « Nourrir l'Afrique »*. Banque africaine de développement.
- BAfD (2018b). *Unlocking Africa's Agricultural Potential to Create Wealth*, discours de M. Adesina, président de la BAfD. Banque africaine de développement.
- BAfD, CEA, FAO, FIDA, ONUDI, Union africaine (2010). *ID3A - Initiative pour le développement de l'agribusiness et des agro-industries en Afrique : programme-cadre*.
- Banque mondiale (2008). *Rapport sur le développement dans le monde 2008 : l'agriculture au service du développement*.
- Banque mondiale (2016). *Financing Agribusiness in Sub-Saharan Africa: Opportunities, Challenges and Investment Models*
- CAPC et Commission de l'Union africaine (2019). *La zone de libre-échange continentale africaine – Questions et réponses*. Centre africain pour les politiques commerciales.
- Christiaensen, L., Demery, L. et Kuhl, J. (2011). « The (evolving) role of agriculture in poverty reduction: an empirical perspective », *Journal of Development Economics*, vol. 96, n° 2.
- FAO (2008). « Managing risk in farming », *Farm Management Extension Guides*. Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture.
- FAO (2012). *La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture 2012. Investir dans l'agriculture pour un avenir meilleur*. Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture.
- FAO (2014). *Développer des chaînes de valeur alimentaires durables - Principes directeurs*. Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture.
- FAO (2015). *Inclusive business models - Guidelines for improving linkages between producer groups and buyers of agricultural produce*. Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture.
- FAO (2018a). *L'état de la sécurité alimentaire et de la nutrition dans le monde 2018. Renforcer la résilience face aux changements climatiques pour la sécurité alimentaire et la nutrition*. FAO, FIDA, OMS, PAM et Unicef.
- FAO (2018b). *Annuaire statistique de la FAO 2018*. Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture.
- FAO (2019). *L'état de la sécurité alimentaire et de la nutrition dans le monde 2019. Se prémunir contre les ralentissements et les fléchissements économiques*. FAO, FIDA, OMS, PAM et Unicef.
- FAO et BAfD (2015). *Croissance agricole en Afrique de l'Ouest. Facteurs déterminants de marché et de politique*. Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture.
- FIDA (2012). *Agricultural value chain finance strategy and design. Technical note*. Fonds international de développement agricole.

FinScope Uganda (2018). *Topline Findings Report*.

GIZ (2018a). Document interne : Huber, C. et Peterlechner, L., *Mid-Term Review of the Strategic Alliance 'Farmers as Entrepreneurs - Improving Livelihoods of Smallholders in Uganda'*, Component Report: Bernhard Rothfos, GIZ, 2018.

GIZ (2018b). Document interne : Nanjovu, E. et Schmidt, A., *Experiences and Lessons Learned from Partnerships with Six Formal Financial Service Providers in Uganda*, programme GIZ AGRUFIN, Ouganda, 2018.

GIEC (2019). *Climate Change and Land. An Intergovernmental Panel on Climate Change Special Report on climate change, desertification, land degradation, sustainable land management, food security, and greenhouse gas fluxes in terrestrial ecosystems*. Groupe de travail I, groupe de travail II et groupe de travail III.

Hardaker, J. B., Richardson, J.W., Lien, G. et Schumann, K.D. (2004). « Stochastic efficiency analysis with risk aversion bounds: a simplified approach ». *Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, 48(2).

Jayne, T. et Ameyaw, D. (2016). « Africa's Emerging Agricultural Transformation: Evidence, Opportunities and Challenges », *Alliance for a Green Revolution in Africa (2016), Africa Agriculture Status Report 2016*.

Kaiser, T. (2016). *Fostering financial literacy and behavior: A cluster RCT among small scale retailers in rural Uganda*.

Ladányi, M. (2008). « Risk Methods and their Applications in Agriculture », *Applied ecology and environmental research*, vol. 6, n° 1.

Nations unies (2019). *Perspectives de la population mondiale 2019*.

Nirsal (2016). *Financing and Risk sharing*, présentation par M. Hameed, président-directeur général. Nigerian Incentive-based Risk Sharing System for Agricultural Lending.

VCA4D (2019). *Providing Value Chain Analysis for improving operations*.
<https://europa.eu/capacity4dev/value-chain-analysis-for-development-vca4d->. Value Chain Analysis for Development.

Transferts de fonds des migrants et développement du secteur financier en Afrique

Nina Fenton¹,
Jason Gagnon²,
Christoph Weiss¹,
Laura Wollny³

¹ Économiste, Banque européenne d'investissement

² Économiste, Centre de Développement de l'OCDE

³ Chercheuse, École d'économie de Paris

Les auteurs souhaitent remercier Federica Ambrosio, Federico Bonaglia, Barbara Marchitto, Inmaculada Martinez, Kristina Mikulova, Sonia Plaza, Dilip Ratha et Eva Rømer pour leurs précieux commentaires.

Synthèse

Le présent chapitre est consacré aux liens entre les transferts de fonds des migrants (TFM) et le secteur financier en Afrique. Il traite des aspects du développement du secteur financier qui sont indispensables pour maximiser le potentiel de développement lié aux TFM, principalement en renforçant l'investissement productif. Après un bref examen des schémas des TFM en provenance et à destination des pays africains, ce chapitre aborde les relations entre ces TFM et le développement du secteur financier, l'inclusion financière et l'investissement. Il y est notamment question de la manière dont les TFM amènent les personnes non bancarisées à entrer en contact avec des institutions financières officielles. La dernière section traite de la façon dont les mesures visant à renforcer le développement du secteur financier et, en particulier, celles visant à réduire les coûts d'envoi de fonds intra-africains et à destination de l'Afrique pourraient renforcer les effets des TFM sur le développement économique

Introduction

Les transferts de fonds des migrants vers leur pays d'origine représentent une source majeure de financement du développement. D'après les estimations de la Banque mondiale, les flux internationaux de TFM ont atteint 689 milliards d'USD en 2018, dont 529 milliards d'USD (soit 77 %) destinés aux pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure (PRITI) (Banque mondiale, 2019a). On estime qu'en 2018, l'Afrique a reçu 82 milliards d'USD de TFM. Ces flux sont plus élevés - d'un à deux points de pourcentage du produit intérieur brut (PIB) - que l'investissement étranger direct (IED) et que les fonds versés à l'Afrique au titre de l'aide publique au développement (APD).

Il est probable que les TFM continuent à gagner de l'importance à l'avenir. Le volume des TFM à destination des PRITI devrait s'accroître pour passer à 550 milliards d'USD en 2019 (Banque mondiale, 2019a). On constate que l'APD a tendance à baisser, tandis que les migrations internationales augmentent. En outre, les politiques et les avancées technologiques simplifient et rendent moins chers les TFM, ce qui pourrait stimuler leur croissance.

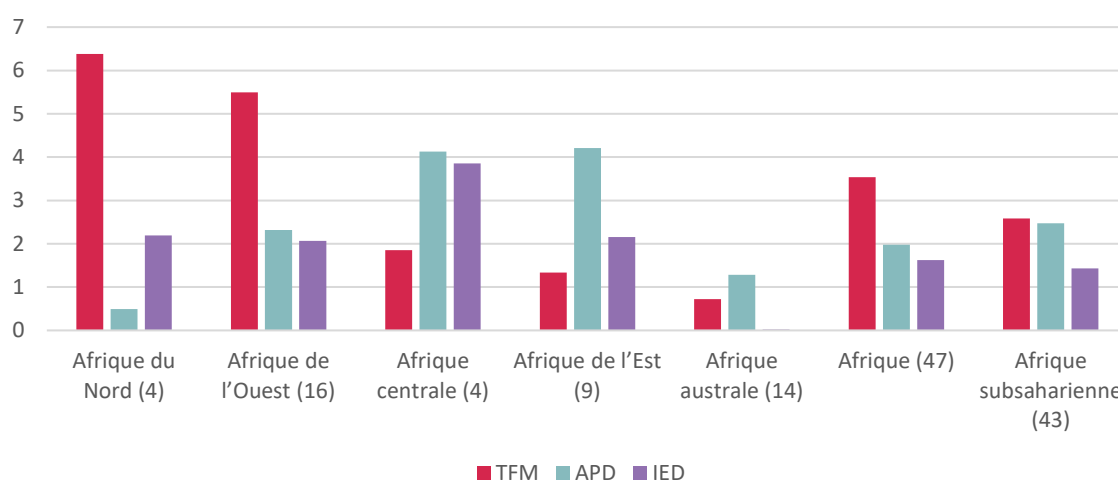
Les TFM contribuent à la réalisation des objectifs de développement durable (ODD). La communauté internationale a reconnu le potentiel considérable, en matière d'impact sur le développement, des TFM en fixant des objectifs les concernant dans le Programme de développement durable à l'horizon 2030 et dans les ODD. L'ODD 10, cible c, porte sur la diminution, sous la barre des 3 %, des coûts moyens de transaction des TFM et l'élimination des couloirs de transfert de fonds dont les coûts sont supérieurs à 5 %. Si cet objectif était réalisé, l'ensemble des ménages qui envoient des fonds en Afrique pourrait réaliser des économies estimées à un montant de 4,3 milliards d'USD sur la base des volumes et coûts actuels. En outre, l'ODD 17 vise à mobiliser des moyens financiers supplémentaires provenant de différentes sources pour les pays en développement, dont les TFM (Nations unies, 2015).

Les effets des TFM dépendent essentiellement de la manière dont ces fonds sont utilisés et en particulier dans quelle mesure ils sont acheminés vers des investissements productifs. Les TFM ont des effets sur le développement économique et la réduction de la pauvreté, effets qui sont renforcés par les dépenses d'équipement et l'entrepreneuriat, mais aussi par des investissements dans le capital humain, l'éducation et la santé (OCDE, 2017). Cependant, le fait que les TFM soient ou non acheminés par le canal du secteur financier et leurs modalités d'envoi sont également des éléments déterminants. L'Afrique reste le continent à destination duquel il est le plus coûteux d'envoyer des fonds et l'envoi de fonds entre pays africains s'avère même encore plus cher. Le secteur financier de la plupart des pays africains, y compris les services de TFM, continue d'être insuffisamment développé, ce qui limite les effets des TFM sur le développement économique.

Les transferts de fonds des migrants en Afrique

Les TFM constituent une source de financement externe de première importance pour l'Afrique. En 2017, les TFM ont représenté 3,5 % du PIB dans 47 pays africains, tandis que l'APD en a représenté 2 % et l'IED 1,6 % (figure 1). Il s'agit là d'une évolution notable depuis 1990, époque où les TFM s'élevaient à 2 % du PIB, contre 5 % pour l'APD et 0,5 % pour l'IED (Banque mondiale, 2019a). En raison des difficultés inhérentes aux données disponibles et au fait que les TFM sont mesurés de manière empirique, il est difficile de porter un jugement définitif sur l'importance de ces envois de fonds par rapport à d'autres sources de financement (voir l'encadré 1)⁴. Il est toutefois clair que les TFM constituent une source non négligeable de financement externe pour l'Afrique.

Figure 1 : Part relative des différents types de financement externe dans les différentes sous-régions d'Afrique en 2017 (en % du PIB)



Source : calculs des auteurs effectués à partir des indicateurs du développement dans le monde (données de juillet 2019) : montant de l'aide publique au développement (APD) nette (en USD courants) ; investissement étranger direct (IED), entrées nettes (balance des paiements, USD courants) ; TFM individuels reçus (USD courants) ; PIB (USD courants). Les données concernant le PIB du Soudan du Sud proviennent des Perspectives de l'économie mondiale du FMI. Les données sur les TFM vers le Gabon sont extraites de la base de données de la Banque mondiale sur les flux entrants de TFM. La figure est basée sur les données complètes les plus récentes concernant l'IED et l'APD qui sont disponibles pour la période allant jusqu'à 2017. Toutes les données se rapportent à l'année 2017.

Remarque : les régions correspondent aux définitions utilisées dans les autres chapitres de la présente publication. La figure inclut des données concernant 47 pays africains : les nombres entre parenthèses indiquent les pays compris dans la moyenne régionale. Il n'existe pas de données disponibles pour les pays suivants : en Afrique centrale, la République centrafricaine, le Tchad, la Guinée équatoriale et la République du Congo, en Afrique de l'Est, l'Érythrée et la Somalie, et en Afrique du Nord, la Libye.

Encadré 1 : les difficultés inhérentes aux données

Il est difficile de déterminer le volume des TFM pour un certain nombre de raisons. Ces difficultés sont brièvement évoquées ici, mais des informations plus détaillées figurent dans les publications suivantes : Global Migration Group (2017), Alvarez et al. (2015), FIDA (2017), Irving, Mohapatra & Ratha (2010), Mohapatra & Ratha (2011), Ratha & Shaw (2007) et Banque mondiale (2016).

⁴ D'une part, les données officielles sous-estiment fort probablement le volume des TFM, pour les raisons qui sont expliquées dans l'encadré 1. D'autre part, un certain nombre de pays sont exclus des moyennes régionales de la Figure *1 car il n'existe pas de données sur les TFM les concernant. Le fait que ces pays soient exclus des chiffres peut fausser l'importance relative des TFM en Afrique, lesquels seraient alors légèrement surestimés pour deux raisons au moins : i) dans la plupart de ces pays, l'APD et (ou) l'IED représentent une part relativement élevée du PIB ; et ii) les migrants originaires de ces pays et vivant à l'étranger sont relativement peu nombreux, et par conséquent il est probable que leurs transferts de fonds soient relativement modestes.

Le présent chapitre est basé pour l'essentiel sur des données publiées par la Banque mondiale. Les estimations de la Banque mondiale concernant les flux de TFM se fondent principalement sur les données de la balance des paiements du FMI, parfois complétées par des données des banques centrales ou d'autres sources officielles pertinentes (Banque mondiale, 2003). Les chiffres publiés tiennent compte de la compensation des travailleurs (temporaires) non résidents, des revenus versés par les employeurs non résidents tels que les institutions internationales, les ambassades et les entreprises étrangères et des transferts individuels vers l'étranger, y compris les traditionnels transferts de fonds des travailleurs migrants (FMI, 2009).

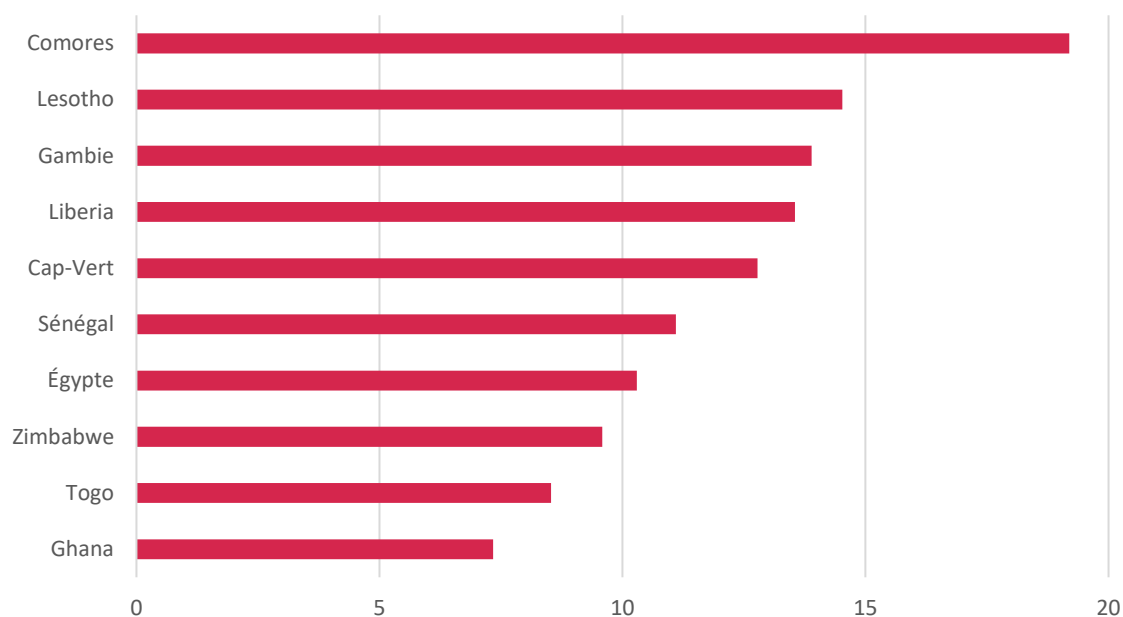
Les estimations disponibles ne correspondent pas tout à fait à la définition du concept de TFM. Par exemple, il est rare que les revenus perçus par un travailleur temporaire soient transférés dans leur intégralité vers le pays d'origine, cependant leur montant est pris en compte en totalité dans le volume global des TFM. Les données disponibles ne mentionnent pas des éléments tels que les avantages sociaux reçus de l'étranger, les placements financiers, les investissements immobiliers et les actifs qu'un migrant ramène une fois de retour dans son pays d'origine (FMI, 2009 ; Plaza, Navarette & Ratha, 2011 ; portail sur les données migratoires, 2019). Pour la plupart des pays, il n'existe aucune donnée sur les transferts en capital (qui concernent les transferts d'actifs autres que des espèces) entre les ménages. De plus, la couverture des fonds envoyés au travers de canaux comme les sociétés de transfert d'argent, les bureaux de poste, les coopératives d'épargne, les institutions de microfinance et les systèmes de paiements mobiles varie d'un pays à l'autre.

Les données disponibles ne donnent aucune indication sur les canaux purement informels, qu'elles ne prennent pas en considération. Par canaux informels on entend notamment le fait de franchir des frontières avec de l'argent ou le transfert d'argent via des réseaux non agréés tels les systèmes du type hawala (réseau basé sur une communauté). Les estimations du volume des flux non enregistrés varient de manière considérable (Global Migration Group, 2017 ; FIDA, 2017 ; Irving, Mohapatra & Ratha, 2010 ; Plaza, Navarette & Ratha, 2011). Sur la base d'une analyse économétrique et des données disponibles sur les ménages, la Banque mondiale a conclu en 2005 que les canaux informels pouvaient représenter un volume supplémentaire de 50 % ou plus par rapport aux flux enregistrés. Il semble que les flux informels soient plus importants en Afrique subsaharienne, au Moyen-Orient, en Afrique du Nord, en Europe et en Asie centrale (Banque mondiale, 2005). Des éléments plus récents semblent indiquer que le recours aux canaux informels reste considérable. À titre d'exemple, en 2016, les envois via des canaux informels ont représenté 76 % des TFM de l'Afrique du Sud vers les pays de la Communauté de développement d'Afrique australe, qui comprend 16 États membres, (Truen, Kgaphola & Mokoena, 2016) et, en 2018, 81 % des TFM destinés à la République démocratique du Congo (FinMark Trust, 2018).

Les estimations relatives aux flux de TFM entre des pays donnés se caractérisent par une importante marge d'erreur et peuvent être biaisées. Les données officielles ne font pas de distinction entre les TFM en fonction de leur pays d'origine ou de destination, et les flux bilatéraux doivent donc être déduits d'autres données. Ratha et Shaw (2007) ont mis au point une méthode visant à estimer les flux bilatéraux de TFM sur la base des flux entrants totaux, pondérés en fonction des populations de migrants dans le pays de destination et du niveau de revenus des pays de destination et d'origine. La matrice bilatérale qui en résulte donne les meilleures informations disponibles sur les flux bilatéraux de TFM. Toutefois, cette matrice ne reflète pas les différences sur la propension à envoyer des fonds sur la base de facteurs qui n'ont pas été observés. Par conséquent, les estimations des flux de TFM seront toujours supérieures pour les pays ayant une importante population de migrants et pour les pays plus riches à partir desquels et vers lesquels des fonds sont envoyés, toutes choses étant égales par ailleurs. Il peut en résulter des biais systématiques. Par exemple, si les migrants intra-africains (qui émigrent depuis ou vers des pays relativement pauvres) avaient davantage tendance à envoyer des fonds que les migrants africains qui vivent dans des pays plus riches situés hors d'Afrique, l'importance estimée des TFM intra-africains serait ainsi inférieure à la réalité.

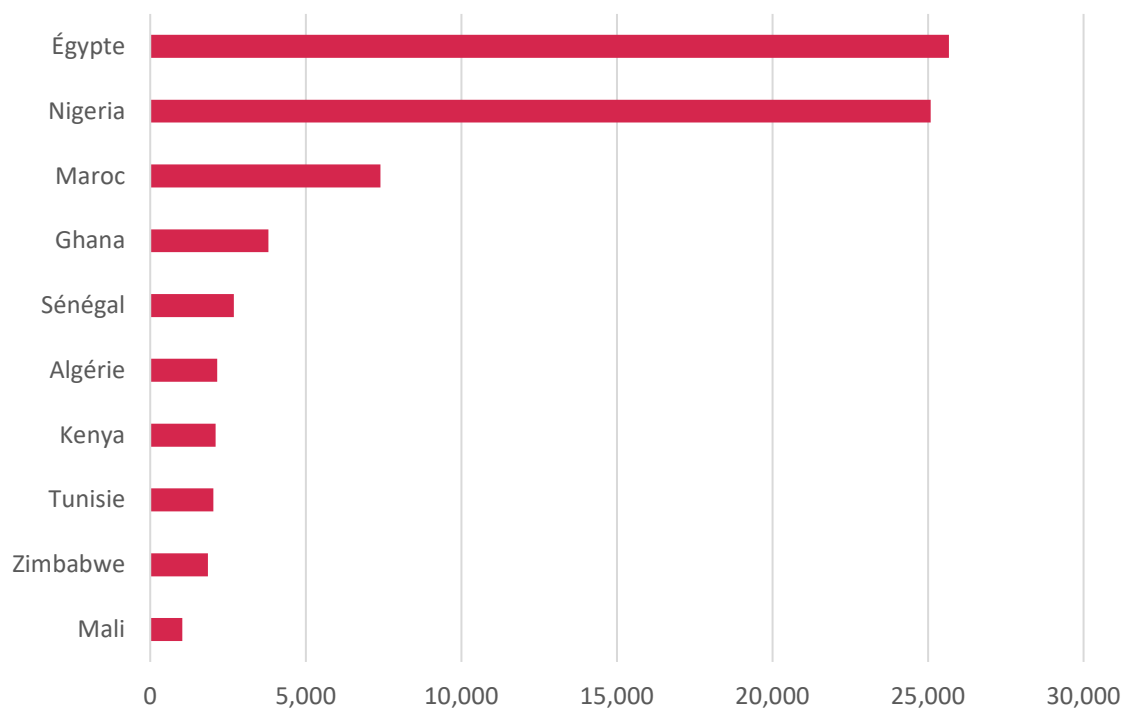
L'importance relative des TFM varie selon les pays d'Afrique. Les TFM constituent la source de financement externe la plus importante en Afrique du Nord (6,4 % du PIB) et en Afrique de l'Ouest (5,5 %). Toutefois, l'APD reste considérable dans la plupart des pays africains et représente le flux financier externe prépondérant en Afrique centrale et de l'Est (environ 4 % du PIB dans les deux régions par rapport à un chiffre qui reste sous les 2 % pour les TFM) et dans certains pays d'Afrique de l'Ouest (Bénin, Burkina Faso, Liberia, Niger et Mali). En Afrique du Sud, l'IED constitue le principal flux financier extérieur (0,6 % du PIB). Les Comores, le Lesotho et la Gambie ont reçu les flux de TFM les plus élevés par rapport à leur PIB (figure 2). Les pays qui ont reçu les plus gros volumes en valeur absolue englobent les plus grandes économies d'Afrique, à savoir l'Égypte et le Nigeria (figure 3) ; cependant, des économies plus petites telles que le Zimbabwe, le Mali et le Sénégal figurent également dans les 10 premiers pays du classement du fait que les TFM constituent une partie importante de leur PIB. L'Égypte et le Nigeria comptent également parmi les 10 pays en tête du classement mondial.

Figure 2 : Classement des 10 premiers pays africains en fonction du volume de TFM reçus en 2018 (en % du PIB)



Source : calculs des auteurs effectués à partir des données de la Banque mondiale sur les TFM annuels et des Perspectives de l'économie mondiale du FMI sur le PIB.

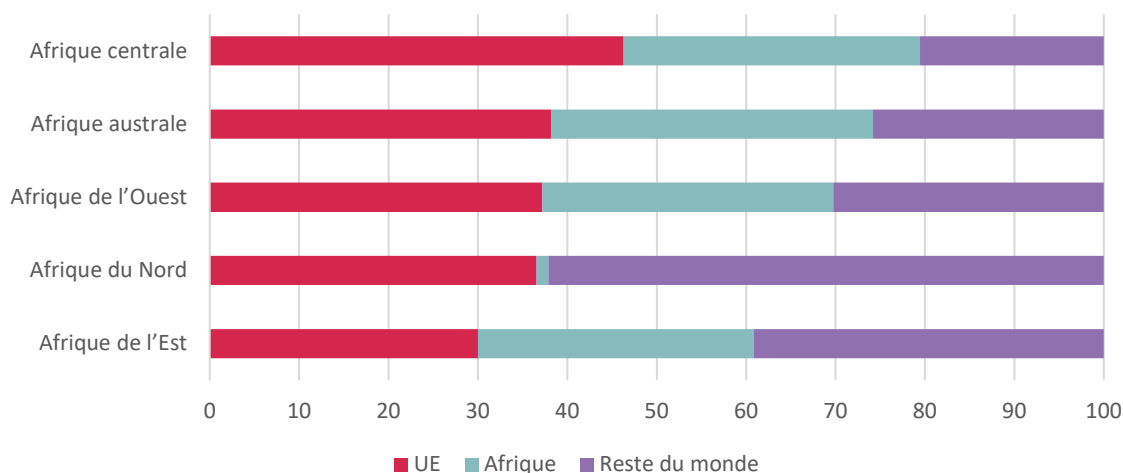
Figure 3 : Classement des 10 premiers pays africains en fonction du volume de TFM reçus en 2018 (en millions d'USD)



Source : calculs des auteurs effectués à partir des données de la Banque mondiale sur les TFM annuels.

Les pays africains reçoivent des volumes considérables de TFM en provenance d'autres pays d'Afrique et du reste du monde, y compris de l'Union européenne. Selon les estimations de la Banque mondiale concernant les TFM bilatéraux, quelque 36 % des TFM à destination de l'Afrique proviennent de l'Union européenne et 45 % du reste du monde (figure 4). L'essentiel des TFM à destination de l'Afrique centrale provient de l'Union européenne (46 %). L'Afrique du Nord reçoit proportionnellement moins de TFM intra-africains que les autres sous-régions du continent, signe que les migrants originaires de cette région s'installent en général vers les pays voisins du Moyen-Orient (« le reste du monde ») plutôt que vers d'autres pays d'Afrique.

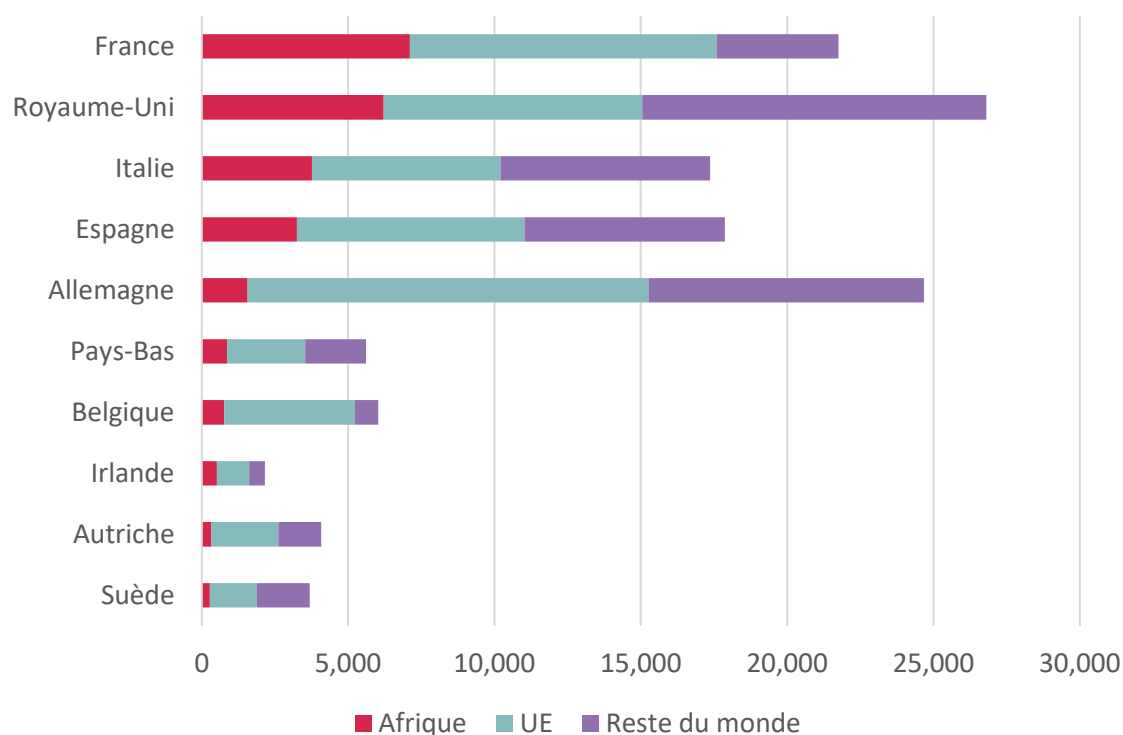
Figure 4 : Source des TFM par sous-région du continent en 2017 (en % du volume total de TFM reçus)



Source : calculs des auteurs effectués à partir des données de la Banque mondiale sur les matrices de TFM bilatéraux.

Le volume estimé des TFM en provenance des différents pays de l'UE à destination de l'Afrique reflète l'importance de la diaspora et le niveau des revenus dans ces pays. Selon les estimations, les pays à partir desquels les plus gros volumes de fonds sont envoyés sont la France, le Royaume-Uni et l'Italie (figure 5). Toutefois, les montants envoyés depuis ces pays vers l'Afrique semblent modestes par rapport aux transferts intra-UE et, parmi les 10 premiers pays à l'exception de la France, également par rapport aux envois vers le reste du monde. Selon les estimations, en 2017, les canaux de TFM les plus actifs entre l'Union européenne et l'Afrique ont été les suivants : Royaume-Uni vers Nigeria, France vers Maroc et Espagne vers Maroc. Ces trois canaux (les plus actifs) ont dominé les flux allant de l'UE vers l'Afrique depuis la période où les estimations ont démarré (données pour 2010), ce qui reflète l'ampleur des diasporas africaines au Royaume-Uni, en France et en Espagne et la part relativement élevée du PIB par habitant qui leur est due, et donc le potentiel de revenus dans ces pays.

Figure 5 : Les 10 pays de l'UE qui ont envoyé le plus de TFM vers l'Afrique en 2017 (en millions d'USD)



Source : calculs des auteurs effectués à partir des données de la Banque mondiale sur les matrices de TFM bilatéraux.

Il est probable que les flux de TFM intra-africains soient sous-estimés. Selon les données disponibles (figure 6), les TFM intra-africains représentent 18 % des flux officiels totaux à destination de l'Afrique. Ce chiffre peut toutefois sous-estimer l'importance des TFM, d'une part parce que les migrants intra-africains ont en général plus souvent recours à des canaux informels pour leurs envois de fonds et, d'autre part, en raison de la méthode employée pour évaluer les TFM bilatéraux (voir l'encadré 1). D'après les estimations de la Banque mondiale, en 2017, les canaux d'envoi bilatéraux les plus utilisés en Afrique ont été ceux en provenance du Cameroun, du Ghana et du Bénin et à destination du Nigeria (tableau 1). Cela découle du fait que le Nigeria, qui est le pays le plus peuplé d'Afrique, est celui dont provient la majorité des migrants intra-africains. En même temps, le Nigeria est également l'un des principaux pays accueillant des migrants originaires d'autres pays d'Afrique, comme le Ghana. Le Nigeria affiche en outre un PIB par habitant relativement élevé et, d'après les estimations, ce pays est l'une des sources majeures de TFM intra-africains.

Tableau 1 : Principaux couloirs de TFM de l'UE vers l'Afrique ou intra-africains en 2017 (en millions d'USD)

UE vers Afrique			Intra-Afrique	
1	Royaume-Uni vers Nigeria	4 119	Cameroun vers Nigeria	2 510
2	France vers Maroc	2 292	Ghana vers Nigeria	874
3	Espagne vers Maroc	1 848	Bénin vers Nigeria	652
4	France vers Algérie	1 713	Gabon vers Nigeria	414
5	France vers Tunisie	1 119	Nigeria vers Ghana	412
6	Italie vers Nigeria	1 047	Afrique du Sud vers Lesotho	399
7	Italie vers Maroc	1 027	Afrique du Sud vers Nigeria	324
8	Espagne vers Nigeria	771	Niger vers Nigeria	307
9	Allemagne vers Nigeria	699	Soudan du Sud vers Ouganda	273
10	Royaume-Uni vers Kenya	663	Gambie vers Sénégal	264

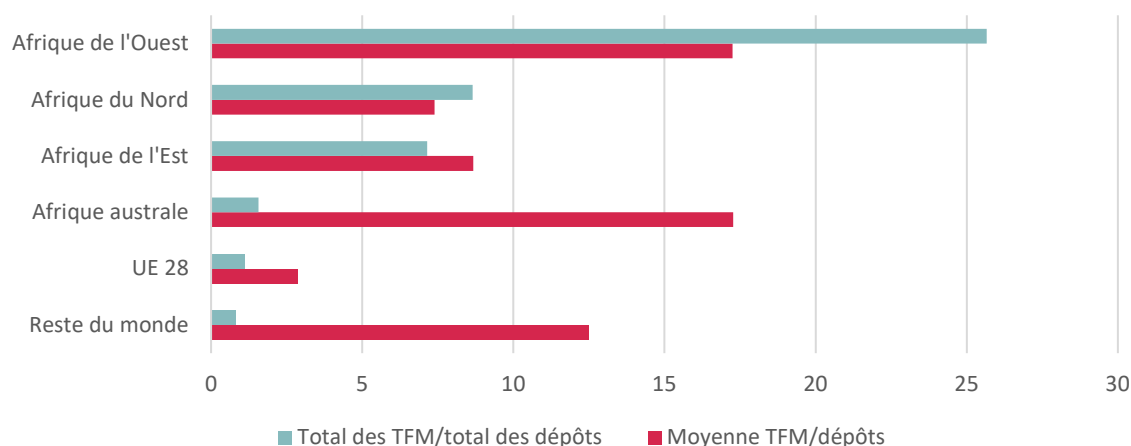
Source : calculs des auteurs effectués à partir des données de la Banque mondiale sur les matrices de TFM bilatéraux.

Les TFM et le secteur financier africain

Les décideurs politiques s'intéressent depuis longtemps aux possibilités d'exploiter le potentiel de développement des TFM. On estime qu'augmenter la part que représentent les TFM dans l'investissement par rapport à leur part dans la consommation constituerait l'une des possibilités majeures de dynamiser la croissance économique en Afrique (OCDE, 2016 ; OCDE, 2017 ; CUA/OCDE, 2018). Le secteur financier joue un rôle primordial dans l'exploitation de ce potentiel. Les caractéristiques du secteur financier déterminent les modalités de transfert que choisissent les migrants, les montants qu'ils envoient, la destination des TFM et la manière dont les personnes qui reçoivent les fonds les utilisent.

Les flux de TFM sont considérables par rapport à la taille du secteur financier de l'Afrique. La plupart des pays africains ont un secteur financier de taille relativement réduite et les flux de TFM sont considérables par rapport au volume des dépôts (figure 6). C'est particulièrement le cas pour l'Afrique de l'Ouest où le volume total de TFM reçus représente 26 % des dépôts auprès de banques commerciales (17 % si l'on considère la moyenne calculée en fonction des différents pays). Par exemple, le Nigeria, la plus grande économie de la région, affiche un ratio dépôts/PIB de 17 %, tandis que le volume de TFM reçus correspond à 6 % du PIB. Dans huit des onze pays d'Afrique de l'Ouest pour lesquels on dispose de données, les TFM représentent plus de 20 % des dépôts. Les pays d'Afrique du Nord reçoivent des volumes élevés de TFM, mais ils ont en général des secteurs financiers plus développés et, par conséquent, les TFM constituent en moyenne pour les banques une source de financement moins importante que les dépôts, par rapport à ce qui est observé en Afrique de l'Ouest. Plusieurs pays d'Afrique de l'Est et d'Afrique australe, tels que la Namibie, Maurice et les Seychelles, affichent un ratio dépôts/PIB élevé ; en outre, leur volume de TFM reçus est également plus faible, en moyenne, qu'en Afrique de l'Ouest. D'autre part, aux Comores, au Lesotho, en Ouganda et au Zimbabwe, les TFM représentent plus de 20 % des dépôts.

Figure 6 : Flux de TFM, par région, en pourcentage des dépôts auprès des banques commerciales en 2017 (en %)



Source : calculs des auteurs effectués à partir des données de l'enquête du FMI sur l'accès aux services financiers, des Perspectives de l'économie mondiale du FMI (PIB) et de la Banque mondiale sur les TFM annuels.

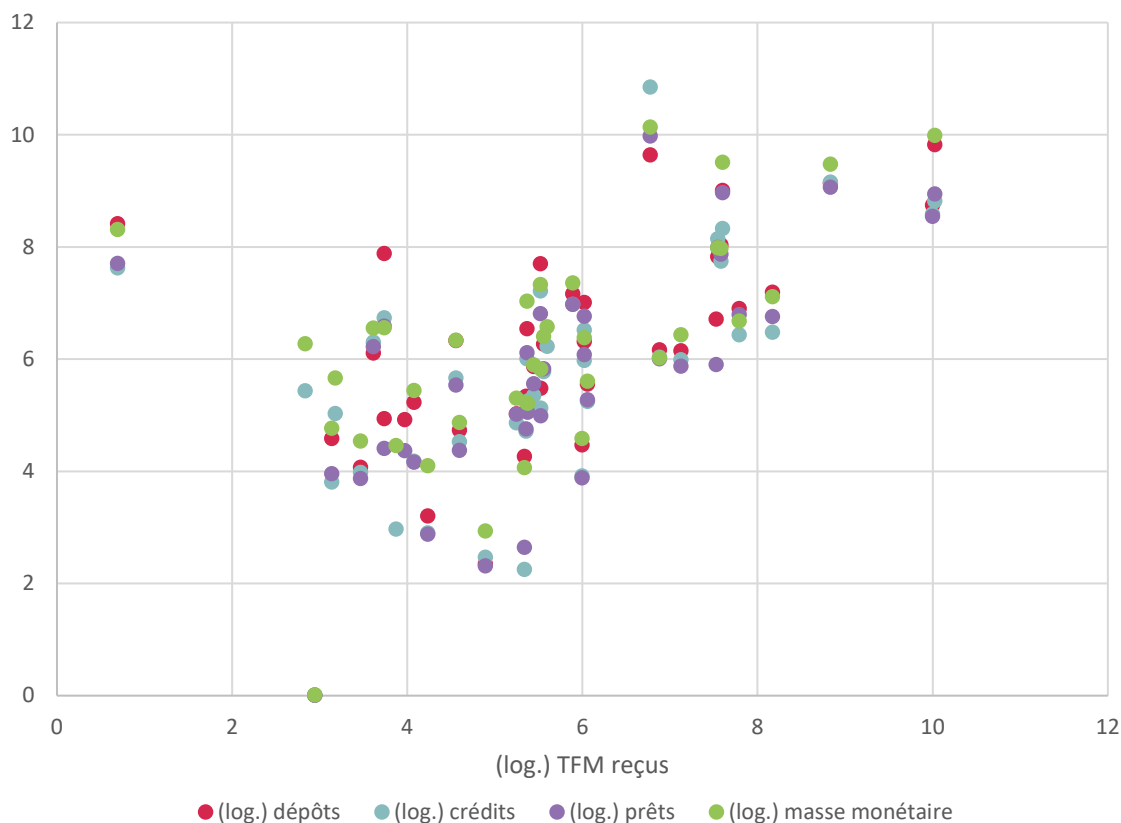
Remarque : Sao Tomé-et-Principe ne figure pas dans le graphique car le pays a communiqué un volume de dépôts équivalent à 0,03 % du PIB seulement, ce qui semble indiquer une erreur dans les données.

Lorsque les TFM parviennent à des institutions financières officielles sous la forme de dépôts, ils dynamisent le capital de celles-ci. Étant donné le niveau relativement faible de développement des marchés des capitaux et des secteurs financiers en Afrique, les banques africaines sont généralement très tributaires des dépôts pour se financer. Par exemple, en 2017, 63 % des groupes bancaires africains considéraient que les dépôts étaient la principale source de financement de leurs filiales (BEI, 2018). Certaines banques africaines sont parvenues à titriser les flux futurs attendus de TFM pour lever des capitaux sur le marché, accroissant ainsi encore leur impact sur le secteur financier (Shimeles, 2010). De manière moins directe, les banques qui peuvent compter sur des envois de fonds de migrants fiables et d'un montant considérable dans des devises fortes (ou sur d'autres sources fiables de devises fortes) représentent un risque de change mineur pour les investisseurs étrangers, ce qui peut améliorer leur note de crédit.

Le rôle que peuvent jouer les TFM dans l'accès aux financements du secteur privé dépend d'un certain nombre de facteurs, dont la propension au risque des banques et l'intensité de l'effet d'éviction qu'exercent les emprunts d'État sur les prêts du secteur privé. Si les banques préfèrent investir dans des titres d'État ou conserver des liquidités, les TFM qui ont pris la forme de dépôts ne serviront pas à accorder des prêts au secteur privé (Gupta, Pattillo & Wagh, 2009 ; Aggarwal, Demirgüç-Kunt, & Pería, 2011 ; Ambrosius & Cuenca, 2016 ; Inoue, 2018). L'éviction du secteur privé par les titres d'État s'est accrue dans plusieurs pays d'Afrique entre 2014 et 2018 (voir, notamment, Betz, Ravasan & Weiss, 2019 pour l'Afrique du Nord). Cette situation est attribuable, d'une part, à une augmentation de l'offre de titres d'État et, d'autre part, à la perception des banques qui associent les prêts au secteur privé à un niveau de risque élevé, ce qui les incite à privilégier les titres d'État. Ce phénomène d'éviction est particulièrement aigu au Ghana, au Niger, en Tanzanie et en Zambie (BEI, 2018).

Les TFM reçus jouent un rôle dans le développement du secteur financier, bien qu'il soit difficile d'établir le sens de la causalité. Il existe une corrélation positive entre les TFM et différents indicateurs du développement du secteur financier en Afrique (figure 7). Les données à l'appui de cette constatation sont corroborées par les résultats d'un certain nombre d'études qui recourent à des méthodes économétriques différentes visant à résoudre les problèmes d'erreurs de calcul, d'existence de biais dans la sélection, de causalités inverses et d'omission de variables (Gupta, Pattillo & Wagh, 2009 ; Aggarwal, Demirgüç-Kunt & Pería, 2011).

Figure 7 : Corrélation entre TFM et indicateurs du développement du secteur financier en Afrique



Source : calculs des auteurs effectués à partir des données de la Banque mondiale sur les matrices de TFM bilatéraux annuels, des indicateurs du développement dans le monde et de l'enquête du FMI sur l'accès aux services financiers.

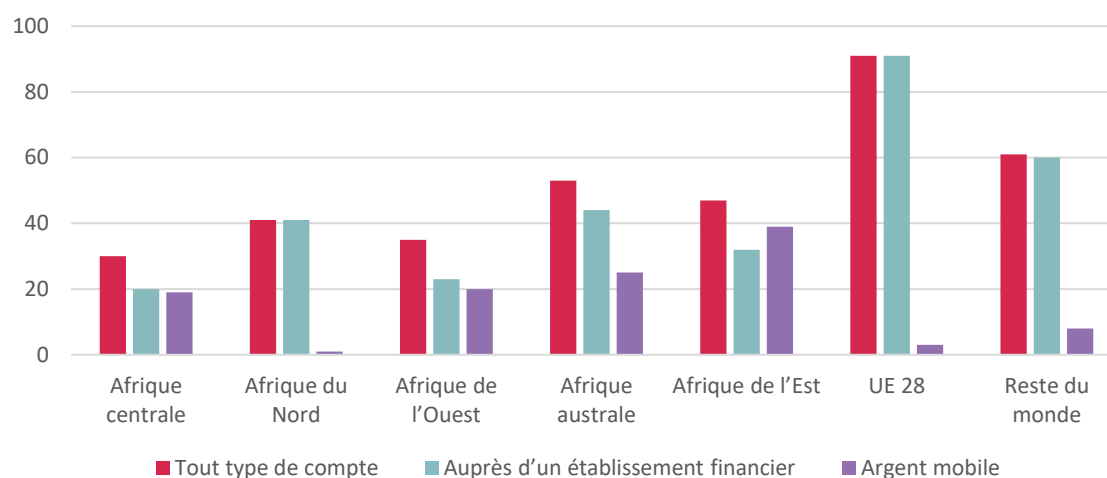
Les effets potentiels des TFM sur le développement des marchés financiers sont limités du fait qu'une grande partie des flux n'alimente pas le système financier formel. Comme indiqué dans l'encadré 1, il semble que les flux informels représentent des volumes considérables. L'utilisation des canaux informels n'implique pas l'obligation de posséder un compte en banque ni d'accomplir des formalités administratives ; ces canaux sont donc aisément accessibles et anonymes. En outre, étant donné que les systèmes informels reposent souvent sur des relations communes et des affinités culturelles, ils sont souvent fiables, rapides et meilleur marché que les canaux formels. Les flux informels de TFM s'observent surtout dans les régions disposant de peu d'infrastructures, où la concurrence est faible et la réglementation stricte et où les TFM sont fortement taxés (FIDA, 2017). L'utilisation de canaux informels limite les effets potentiels sur l'épargne, l'investissement, le développement du secteur privé et la croissance économique (Nyamongo, Misati, Kipyegon & Ndirangu, 2012). Le fait que les flux informels ne soient pas enregistrés ou contrôlés accroît le risque qu'ils facilitent le blanchiment de capitaux ou le financement du terrorisme. Il serait nécessaire de mener des travaux de recherche supplémentaires sur l'ampleur et la nature des flux informels.

Les TFM en tant que moteur d'inclusion financière

Les TFM peuvent promouvoir l'inclusion financière et appuyer ainsi de façon directe la réalisation des ODD n° 1 et 8⁵. Les répercussions sur l'inclusion financière pourraient aussi contribuer de manière indirecte à la réalisation d'autres ODD, tout en accroissant la part de fonds acheminés par l'intermédiaire des établissements officiels. En envoyant ou en recevant des TFM, des personnes non bancarisées peuvent entrer en contact avec des services financiers officiels. Dans un premier temps, cela peut les encourager à ouvrir des comptes de dépôts pour conserver ces fonds de manière sécurisée. Et ce, même lorsque les TFM sont reçus de manière informelle (Gupta, Pattillo & Wagh, 2009 ; Aggarwal, Demirgüç-Kunt & Pería, 2011 ; Ambrosius & Cuecuecha, 2016 ; Inoue, 2018). Les destinataires de TFM qui n'étaient jusqu'alors pas bancarisés peuvent commencer à utiliser un compte uniquement à des fins d'épargne. Dans un deuxième temps, ces nouveaux titulaires de comptes peuvent commencer à accéder à d'autres produits, notamment des prêts et des assurances.

La détention de compte a augmenté en Afrique ces dernières années, même si elle reste inférieure aux moyennes mondiale et européenne. Selon la base de données Findex sur l'inclusion financière à l'échelle mondiale, 24 % des adultes en Afrique avaient accès à un compte en 2011, contre 87 % des adultes dans l'UE. En 2017, 53 % des Africains avaient un compte, contre 92 % des Européens en moyenne (figure 8). En Afrique occidentale et centrale, la part de la population ayant un compte est encore plus réduite. La progression de la détention de compte s'explique en grande partie par l'émergence de l'argent mobile. L'utilisation d'un compte d'argent mobile est bien plus répandue dans la plupart des régions d'Afrique que partout ailleurs dans le monde.

Figure 8 : Proportion de ménages ayant un compte bancaire en 2017, par sous-région (en %)



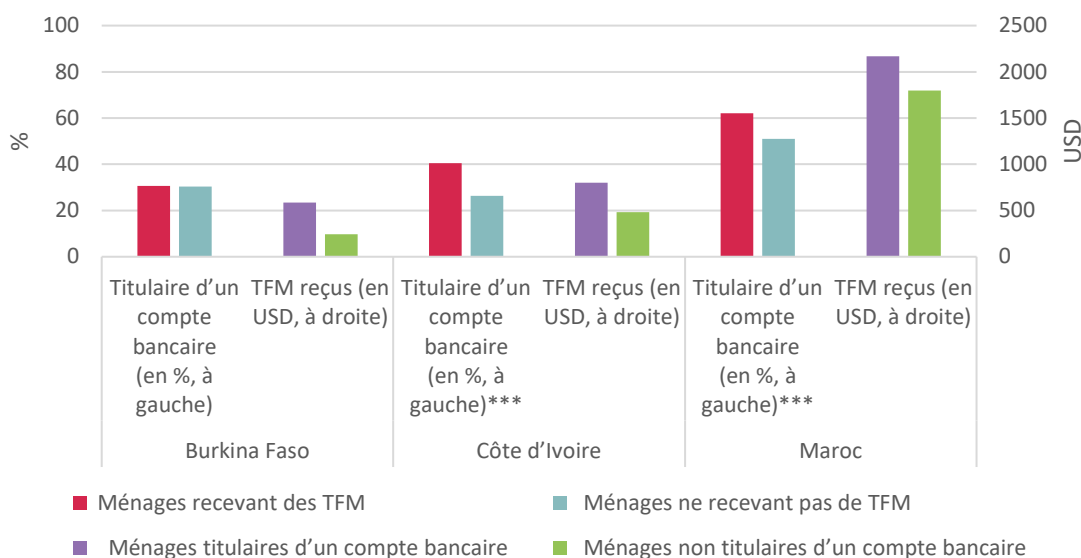
Source : calculs des auteurs effectués à partir des données de la base Global Findex (2017).

Remarque : les données font référence au pourcentage du total de la population adulte de la région (de plus de 15 ans).

⁵ ODD 1, cible 4 : d'ici à 2030, faire en sorte que tous les hommes et les femmes, en particulier les pauvres et les personnes vulnérables, aient les mêmes droits aux ressources économiques et qu'ils aient accès aux services de base, à la propriété foncière, au contrôle des terres et à d'autres formes de propriété, à l'héritage, aux ressources naturelles et à des nouvelles technologies et des services financiers adaptés à leurs besoins, y compris la microfinance. ODD 8, cible 10 : renforcer la capacité des institutions financières nationales de favoriser et généraliser l'accès de tous aux services bancaires et financiers et aux services d'assurance.

Dans de nombreux pays, y compris en Afrique, on note une corrélation entre la réception de TFM et l'inclusion financière, même si le sens de la causalité demeure incertain. Les données analysées dans une récente étude de l'OCDE (OCDE, 2017) montrent qu'au Maroc et en Côte d'Ivoire, les ménages qui reçoivent des TFM sont nettement plus susceptibles de détenir un compte bancaire (figure 9). Toutefois, il n'y a pas de différence notable parmi les ménages burkinabè. Cette même étude fait état d'une forte corrélation pour plusieurs autres pays hors Afrique. Lorsque les ménages ont accès à des comptes bancaires, ils ont tendance à recevoir de plus grands volumes de TFM que les ménages n'ayant pas accès à un compte bancaire, même si la différence n'est pas statistiquement significative pour les pays africains étudiés. Il est difficile de déterminer le sens de la causalité qui explique ces relations statistiques. La réception de TFM peut encourager les ménages à ouvrir un compte, mais les migrants peuvent aussi être plus enclins à envoyer des fonds à des ménages détenteurs d'un compte bancaire. Il est également possible que les ménages bénéficiant de TFM présentent d'autres caractéristiques communes qui expliquent qu'ils soient plus susceptibles de détenir un compte bancaire, même s'ils ne reçoivent pas de TFM.

Figure 9 : Corrélation entre accès à des comptes bancaires et réception de TFM et corrélation entre montants des fonds reçus et détention de comptes bancaires (en % et en USD)



Source : OCDE (2017).

Remarque : la signification statistique calculée au moyen d'un test du chi carré est indiquée comme suit : *** : 99 %, ** : 95 %, * : 90 %. L'échantillon de l'enquête de l'OCDE était destiné à surreprésenter les ménages de migrants et ne fournit pas une couverture nationale du Maroc. Par conséquent, ces statistiques ne peuvent pas être directement comparées à des statistiques basées sur des données d'enquêtes représentatives au niveau national.

Les TFM en tant que moteur d'investissement

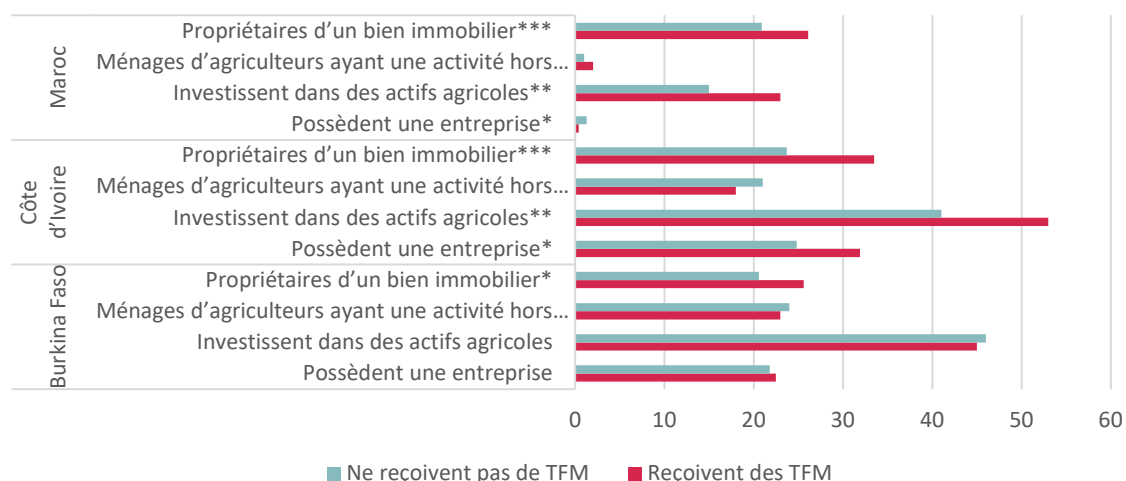
Les TFM peuvent aider les ménages à surmonter les difficultés liées à l'absence d'accès aux financements.

Cela signifie qu'une part importante des TFM reçus est généralement utilisée dans le cadre d'investissements privés, en plus de besoins de consommation (Lartey, 2013). Selon une récente étude, cette part correspondrait à environ 25 % des TFM reçus par un ménage (FIDA, 2017). Ces investissements peuvent porter sur le capital humain, comme la santé et l'éducation, et avoir des retombées économiques sur le long terme (Mohapatra & Ratha, 2011) et sur des biens de production, notamment fonciers, immobiliers et agricoles (Giuliano & Ruiz-Arranz, 2009 ; Nyamongo, Misati, Kipyegon & Ndirangu, 2012). Les TFM peuvent ainsi appuyer la croissance économique en encourageant les investissements privés. Par

ailleurs, l'utilisation des TFM pour des dépenses de consommation peut contribuer à la croissance en stimulant la demande de biens et de services et en encourageant la production grâce à un effet multiplicateur (Durand, Kandel, Parrado & Massey, 1996).

L'examen des données relatives aux ménages permet de déterminer si les TFM, y compris de sources informelles, dynamisent les investissements des ménages dans différents types d'actifs. La figure 10 illustre la relation entre les investissements des ménages et la réception de TFM dans trois pays d'Afrique sur la base de données à l'échelle des ménages. Plusieurs réserves peuvent être émises, notamment en ce qui concerne la qualité et l'endogénéité des données lorsque l'on corrèle les TFM ou la migration avec des variables comme les investissements des ménages (McKenzie & Sasin, 2007). L'analyse de l'enquête de l'OCDE (2017) a répondu à certaines de ces réserves par l'ajout de variables de contrôle liées aux ménages, notamment la taille, le niveau d'éducation, la richesse et la situation géographique - même s'il n'est pas possible, dans le cadre de l'analyse, de contrôler tous les facteurs non observés⁶.

Figure 10 : Investissements des ménages en fonction des TFM reçus dans trois pays africains (pourcentage de ménages examinés)



Source : OCDE (2017).

Remarque : la signification statistique calculée au moyen d'un test du chi carré est indiquée comme suit : *** : 99 %, ** : 95 %, * : 90 %. L'échantillon de l'enquête de l'OCDE était destiné à surreprésenter les ménages de migrants et ne fournit pas une couverture nationale au Maroc. Par conséquent, ces statistiques ne peuvent pas être directement comparées à des statistiques basées sur des données d'enquête représentatives au niveau national.

Dans certains contextes, les TFM peuvent stimuler les investissements dans certains types d'actifs. Une corrélation importante entre les TFM et les investissements dans l'immobilier - logement ou biens fonciers à d'autres fins que la résidence principale - existe dans les trois pays africains objet de l'enquête de l'OCDE (2017). Pour le Maroc et la Côte d'Ivoire, cette corrélation résiste bien aux variables de contrôle concernant les caractéristiques des ménages, tandis qu'au Burkina Faso, la corrélation disparaît lorsque des variables de contrôle sont ajoutées, ce qui suggère qu'elle pourrait être induite par le niveau accru de richesse des familles, plus susceptibles de compter des migrants et d'acheter de l'immobilier. En Côte d'Ivoire comme au Maroc, la probabilité que les destinataires de TFM aient investi dans des biens agricoles au cours des douze derniers mois et possèdent une entreprise en plus de leur exploitation agricole est nettement plus élevée. Au Burkina Faso, la corrélation positive entre la réception de TFM et l'entrepreneuriat non agricole est uniquement valable pour les zones urbaines. À ce titre, rien ne prouve que la réception de TFM

⁶ L'ensemble complet des variables de contrôle est le suivant : taille du ménage et taille du ménage au carré, taux de dépendance (proportion d'enfants et de personnes âgées par rapport aux personnes en âge de travailler au sein du ménage), niveau d'éducation moyen des adultes du ménage, localisation en milieu urbain ou rural, sexe du chef de famille, nombre d'enfants dans le ménage, région dans laquelle le ménage habite et niveau de richesse du ménage (mesurée par un indice des actifs).

encourage systématiquement la diversification des sources de revenus pour les ménages ruraux (OCDE, 2017).

La réception de TFM peut encourager ou aider les ménages à accéder au crédit, si des conditions adéquates sont en place dans le secteur financier. Les TFM peuvent faciliter l'emprunt via différents canaux. La réception de TFM peut faire baisser l'aversion pour le risque, car les ménages bénéficiaires savent qu'ils seront en mesure d'utiliser le flux de TFM pour assurer le service d'un emprunt, et inciter davantage les ménages à contracter un emprunt (Aggarwal, Demirgüç-Kunt & Pería, 2011 ; Ambrosius & Cuecuecha, 2016 ; FIDA, 2017). Dans la mesure où les titulaires de comptes ont tendance à être mieux informés de l'existence d'autres produits financiers et à souhaiter y accéder, les TFM, à travers leurs effets sur l'inclusion financière, peuvent contribuer à ce que des personnes précédemment non bancarisées aient accès à l'emprunt. L'accès aux services financiers leur permet également de constituer un historique de crédit et les TFM injectés dans le système financier sous forme de dépôts peuvent servir de sûretés sur prêts. Les flux de TFM futurs attendus peuvent aider à démontrer la capacité de remboursement d'emprunts ou servir de sûreté. Des produits de crédit immobilier utilisant comme sûreté des TFM futurs ont été lancés à titre de pilotes par plusieurs institutions financières (Hall, 2010). Des études menées en Afrique, comme celle de Mbaye (2015) pour le Sénégal, ont montré que la réception de TFM augmente la probabilité qu'un ménage accède à un prêt. Toutefois, dans certains contextes, les TFM n'encouragent pas les emprunts auprès du système financier officiel. Par exemple, une étude des données relatives aux ménages mexicains a conclu que les TFM augmentaient la probabilité qu'un ménage souscrive un emprunt (Ambrosius & Cuecuecha, 2016). Toutefois, ces prêts sont octroyés de manière informelle, souvent par des amis ou des membres de la famille, plutôt que par le système financier officiel.

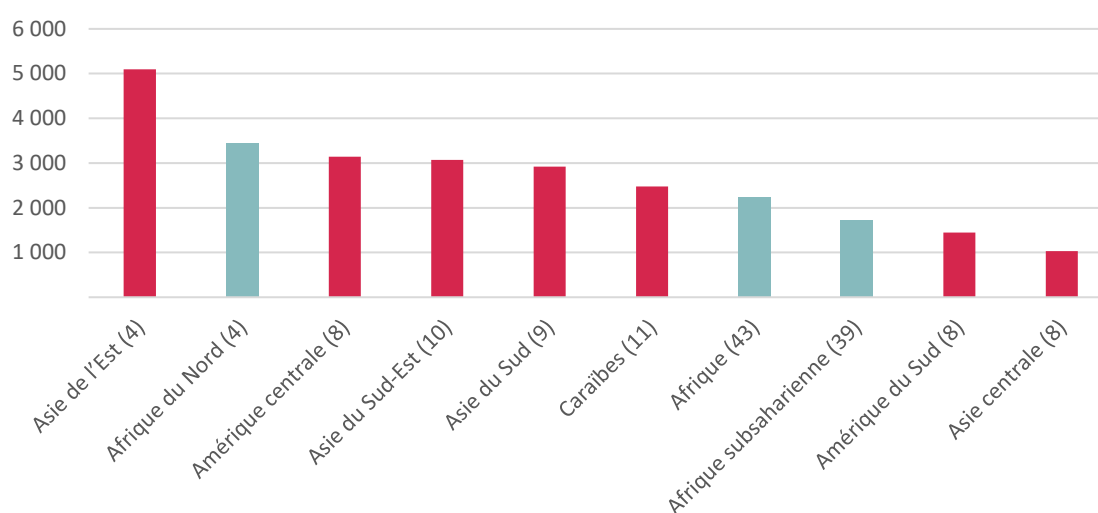
Les TFM peuvent renforcer la stabilité macroéconomique en renforçant les possibilités de financement des États. La manière la plus directe dont les TFM peuvent consolider les finances publiques est la titrisation formelle des futurs TFM, lesquels servent de sûreté pour des obligations adossées à des TFM (Mohapatra & Ratha, 2011). Certains pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure ont également émis des « obligations de la diaspora ». Ces obligations ne sont pas formellement associées aux TFM mais sont commercialisées auprès de personnes ou de ménages de la diaspora et ciblent ces derniers. En théorie, la diaspora peut être intéressée par des investissements dans son pays d'origine et donc être plus patiente que des investisseurs purement commerciaux. Ces émissions obligataires sont généralement adaptées de manière à être attrayantes et accessibles pour la diaspora. Par exemple, des titres à valeur faciale moins élevée peuvent être commercialisés afin de cibler des ménages ou des particuliers moins riches et le produit peut être destiné à des projets qui paraissent plus susceptibles d'attirer les membres de la diaspora. Le Nigeria a réussi à lever 300 millions d'USD grâce à sa première obligation de la diaspora émise en 2017, mais l'obligation éthiopienne « millennium corporate bond », émise en 2008, n'a pas généré les recettes escomptées. S'appuyant sur les leçons tirées en 2008, une émission obligataire ultérieure, en 2011, a remporté un plus grand succès. Des recherches plus poussées devraient être menées pour déterminer les conditions qui garantiraient le succès de tels dispositifs en Afrique, en s'appuyant sur l'expérience du Nigeria et de l'Éthiopie, car il est probable que ce potentiel ait été sous-exploité (Shimeles, 2010).

Les TFM peuvent avoir une incidence positive sur le coût d'accès aux financements pour les gouvernements. La réception documentée de flux de TFM peut améliorer la qualité de crédit et la note souveraine d'un pays (Ratha, 2005). D'une manière générale, les TFM pâtiennent moins des crises économiques que l'IED et l'APD : ils sont dans l'ensemble contracycliques pour les pays destinataires (Frankel, 2011 ; Bettin, Presbitera & Spatafora, 2017) et peuvent aider à lisser la consommation (Duval & Wolff, 2016). Par conséquent, ils peuvent avoir un effet stabilisateur sur les recettes des ménages et des pays. Mohapatra et Ratha (2011) notent par exemple que la stabilité des flux de TFM a été un facteur important pour permettre aux Philippines de maintenir l'accès aux marchés lors de la crise financière mondiale. Dans l'ensemble, le produit des TFM peut appuyer la diversification des sources de financement des États et la réduction du coût de financement de la dette souveraine via plusieurs canaux directs et indirects.

Comment le développement du secteur financier peut favoriser la contribution des TFM au développement de l'Afrique

Les TFM à destination de l'Afrique sont relativement faibles, compte tenu de la taille de la diaspora africaine à l'échelle mondiale. En 2017, les volumes recensés de TFM provenant de personnes originaires d'Afrique subsaharienne vivant à l'extérieur de leur pays d'origine étaient en moyenne inférieurs à ceux des TFM provenant des émigrés originaires de presque toutes les autres régions émergentes ou en développement (figure 11). Parallèlement, les montants envoyés par les émigrés nord-africains étaient parmi les plus élevés. Des volumes par émigré faibles reflètent en partie l'absence de prise en compte des flux informels - selon les estimations, ces flux sont élevés en Afrique subsaharienne. Il est également possible que les émigrés africains gagnent moins que les émigrés d'autres continents ou qu'ils soient confrontés à des coûts de la vie et des taxes plus élevés, ce qui limite les montants qu'ils peuvent transférer. Toutefois, des facteurs tels que les coûts et les difficultés d'envoi de TFM freinent également les flux de TFM vers l'Afrique et leur utilisation productive. Cette section traite de la question de savoir comment, en levant ces obstacles, on pourrait accélérer la contribution des TFM au développement durable.

Figure 11 : Moyenne par région des TFM annuels envoyés vers chaque pays, par personne vivant à l'extérieur de son pays d'origine (émigré), en USD

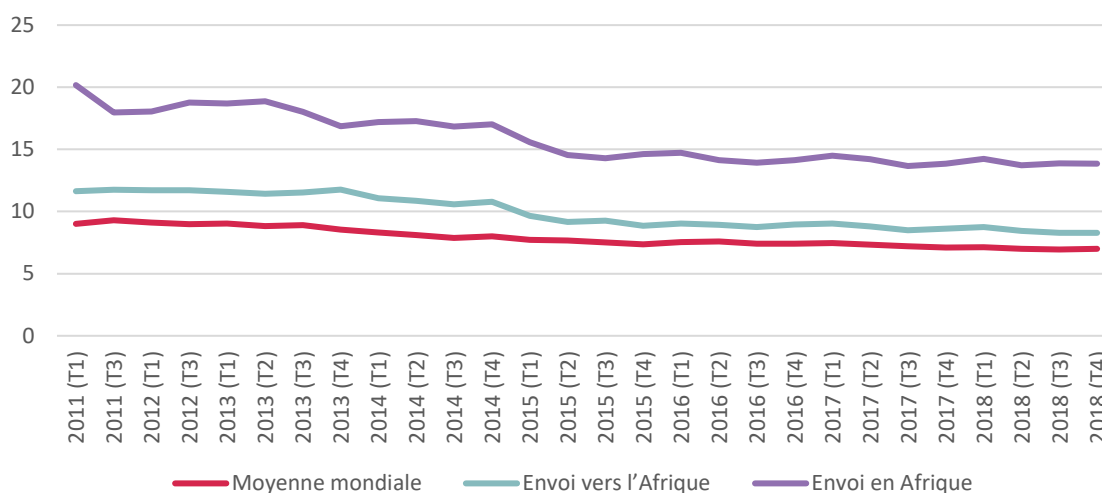


Source : calculs des auteurs effectués à partir des données 2017 des matrices de migrations bilatérales de la Banque mondiale et des données des flux entrants de TFM de la Banque mondiale (mise à jour en avril 2019) (données consultées en août 2019). Les nombres entre parenthèses indiquent les pays inclus dans la moyenne régionale. Toutes les données se rapportent à l'année 2017.

La réduction des coûts des TFM à destination et au sein de l’Afrique pourrait stimuler les TFM et encourager les migrants à utiliser des canaux officiels, ce qui serait bénéfique pour le secteur financier.

Des coûts de transfert élevés réduisent le montant que les ménages destinataires peuvent toucher et incitent généralement les migrants à envoyer de l’argent via des canaux informels, ce qui limite leur capacité d’épargne et d’emprunt dans le système financier officiel. Les coûts d’envoi de TFM n’ont baissé que progressivement depuis que la Banque mondiale a commencé à les suivre de manière systématique en 2011 (Banque mondiale, 2019b). Le coût d’envoi de TFM à destination de l’Afrique est particulièrement élevé (figure 12). À la fin de l’année 2018, le coût moyen était légèrement supérieur à 8 %, bien au-dessus de l’ODD 10, cible c. Les flux vers l’Afrique se montant à 82 milliards d’USD en 2018, si l’objectif de 3 % était atteint, cela se traduirait par 4,3 milliards d’USD d’économies pour l’ensemble des ménages envoyant des TFM vers l’Afrique. Les coûts des transferts intra-africains sont encore plus élevés, puisque, en moyenne, ils atteignent près de 14 %⁷.

Figure 12 : Coût de l’envoi de TFM par destination (coût en pourcentage de la valeur totale des TFM)

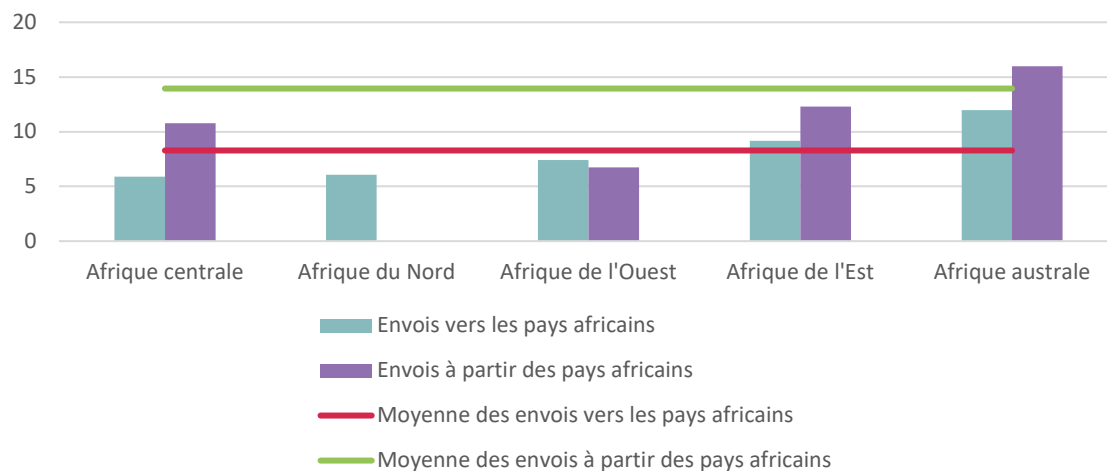


Source : calculs des auteurs effectués à partir des données de la Banque mondiale sur les prix des TFM dans le monde. Le coût total moyen est calculé sur la base de la moyenne arithmétique du coût total d’envoi de 200 USD pour chaque trimestre, hors anciennes républiques soviétiques et opérations non transparentes, comme indiqué par la Banque mondiale.

L’absence de marché intégré des TFM en Afrique entraîne des différences marquées au niveau du coût d’envoi de TFM à destination et en provenance de différents pays et régions du continent. Le « marché » est composé d’un réseau informel de centaines de couloirs individuels reliant deux pays. Les différences de coût entre les couloirs sont importantes. En général, il est onéreux d’envoyer des fonds en Afrique orientale et australe, même si l’Afrique du Sud est le pays du continent où cette opération est la moins chère (figure 13). Les coûts d’envoi de fonds vers l’Afrique occidentale et centrale sont relativement faibles, en partie en raison de l’utilisation du franc CFA dans un grand nombre de ces pays. La monnaie a une parité fixe avec l’euro, ce qui fait baisser les frais de change des transferts. Les coûts des transferts vers les pays d’Afrique du Nord sont relativement modestes.

⁷ La base de données « Remittance Prices Worldwide » compile des données sur 365 couloirs dans 105 pays destinataires et 48 pays émetteurs. Les prestataires de services de TFM sont interrogés sur les frais relatifs à l’envoi de deux montants, qui équivalent à la contre-valeur de 200 USD et 500 USD (Banque mondiale, 2019a). Le montant total des coûts résulte de l’addition des trois composantes suivantes : frais d’envoi, marge de change et frais de réception (Global Migration Group, 2017). Les données sont disponibles sur la page <https://remittanceprices.worldbank.org/fr>.

Figure 13 : Coût moyen de l'envoi de TFM en provenance et à destination de pays africains par sous-région, au quatrième trimestre 2018 (en pourcentage de la valeur totale des TFM)



Source : calculs des auteurs effectués à partir des données de la Banque mondiale sur les prix des TFM dans le monde. Remarque : la Banque mondiale ne compile pas de données sur le coût de l'envoi de TFM depuis les pays d'Afrique du Nord.

À l'exception de la sous-région d'Afrique de l'Ouest, le coût moyen d'envoi de TFM depuis un pays africain est supérieur à celui de l'envoi à destination de ce même pays. Cette situation reflète en partie le fait que les couloirs sud-sud, dont les volumes sont généralement bas, ont tendance à être plus onéreux que les couloirs aux volumes plus élevés (FIDA, 2017). Sur les 10 couloirs les plus onéreux au monde, sept sont intra-africains (figure 14).

Figure 14 : Couloirs de TFM les plus onéreux en 2018 (coûts moyens en pourcentage de la valeur totale des TFM)

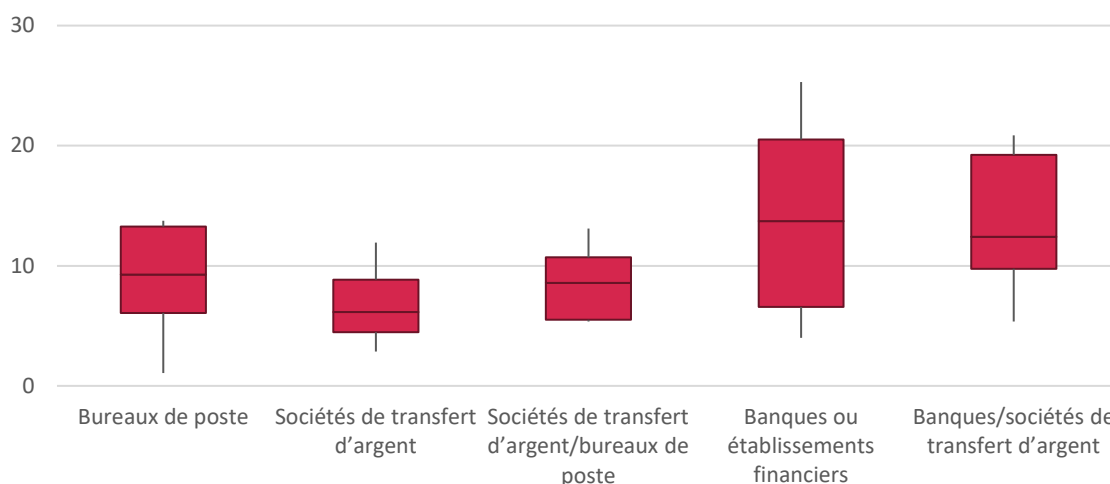


Source : calculs des auteurs effectués à partir des données de la Banque mondiale sur les prix des TFM dans le monde. Les colonnes en rouge indiquent les couloirs dont le pays émetteur ou destinataire est un pays d'Afrique.

Développer des infrastructures du secteur financier peut accroître le volume et les flux de TFM envoyés. Selon un récent rapport, au Royaume-Uni, les membres de la diaspora de pays dont les systèmes de paiement nationaux sont moins développés sont moins susceptibles d'investir dans leur pays d'origine - en l'occurrence, en République démocratique du Congo, au Zimbabwe et en Sierra Leone (FSD Africa, 2018).

Encourager la concurrence sur les marchés des TFM pourrait aider à réduire les coûts en suscitant une offre plus large de services et en attirant différents acteurs. Les coûts moyens des services de TFM varient fortement en fonction du type de prestataire (figure 15). Ils sont moins élevés dans les bureaux de poste (3,2 % du total des TFM), suivis par les sociétés de transfert d'argent. Des accords de partenariat exclusif entre des bureaux de poste et des sociétés de transfert d'argent font grimper les prix des transferts (Banque mondiale, 2019a) - le coût d'utilisation de cette méthode atteint en moyenne 8,6 % pour les pays africains. Le coût moyen des transferts bancaires s'élève à 10,4 % et il semble, une nouvelle fois, tiré à la hausse par des partenariats exclusifs avec des sociétés de transfert d'argent.

Figure 15 : Coût de l'envoi de TFM à destination de pays africains par prestataire, quatrième trimestre 2018 (en pourcentage de la valeur totale des TFM)



Source : calculs des auteurs effectués à partir des données de la Banque mondiale sur les prix des TFM dans le monde. Remarque : les chiffres montrent les 10^e, 25^e, 50^e, 75^e et 90^e percentiles de la distribution des coûts par fournisseur.

Peu de possibilités s'offrent aux expéditeurs de TFM au moment de choisir parmi différents prestataires présents dans leur couloir spécifique. Par exemple, des transferts directs par bureau de poste n'ont été enregistrés que pour 10 couloirs à destination de pays africains. Dans d'autres pays, les services des bureaux de poste n'étaient disponibles que par l'intermédiaire de partenariats avec des sociétés de transfert d'argent. La concurrence peut aussi être limitée au sein d'une catégorie de prestataires, ce qui explique les écarts importants au niveau des coûts enregistrés, en particulier pour les sociétés de transfert d'argent et les établissements financiers. Trois sociétés de transfert d'argent (MoneyGram, Ria et Western Union) représentent à elles seules 25 % du marché mondial, et bien plus encore dans certains couloirs individuels (FIDA, 2017), ce qui laisse à penser que la concurrence est en fait limitée. Un certain nombre de changements, comme l'arrivée de prestataires hybrides et (ou) multicanaux, et d'opérateurs de téléphonie mobile ou de plateformes de sociétés de transfert d'argent, pourraient rendre les marchés des TFM plus dynamiques et faire baisser les coûts (FIDA, 2017).

L'utilisation accrue de systèmes de paiements mobiles pourrait ouvrir la voie à un renforcement de l'inclusion financière et à une baisse des coûts des TFM en Afrique. L'Afrique est la seule région du monde où la proportion d'adultes possédant un compte d'argent mobile est supérieure à 10 %, et elle va même jusqu'à 30 % en Côte d'Ivoire et au Sénégal et jusqu'à 40 % au Gabon (Demirgüç-Kunt, Klapper, Singer, Ansar & Hess, 2018). L'utilisation d'argent mobile aux fins de transferts internationaux est jusqu'à présent limitée. Les utilisateurs de services d'argent mobile ne peuvent effectuer des TFM internationaux à partir de leur

téléphone mobile que dans un nombre limité de pays (GSMA, 2019 ; Demirgüç-Kunt, Klapper, Singer, Ansar & Hess, 2018 ; FIDA, 2017). Toutefois, plusieurs opérateurs africains sont actifs depuis peu dans ce domaine. Dans le cadre d'un partenariat entre la Tanzanie (Vodacom) et le Kenya (Safaricom), M-Pesa, principal opérateur kényan de transferts d'argent nationaux, a lancé en 2015 un service de transferts transfrontaliers. Il a ensuite progressivement proposé ce service à d'autres pays. Zeepay, chef de file ghanéen des technologies financières, a récemment annoncé sa volonté de s'adresser à plus de 150 millions d'utilisateurs de services d'argent mobile dans 20 pays d'Afrique. Pour ce faire, la société a commencé à s'associer avec des entreprises mondiales de TFM. MFS Africa est une autre plateforme qui vise le développement de TFM numériques. Les Tanzaniens, les Ghanéens et les Kényans, en particulier, utilisent de façon active les plateformes numériques en ligne pour des transferts du Royaume-Uni vers leur pays d'origine (FSD Africa, 2018).

Grâce à la technologie des registres distribués (la chaîne de blocs en est l'exemple le plus connu), les TFM peuvent aussi être plus rapides, moins onéreux et profiter à des régions actuellement difficiles d'accès ou mal desservies par les systèmes financiers officiels. Les solutions faisant appel à la technologie des registres distribués pourraient aussi faire baisser les coûts liés à la conformité et améliorer la transparence et la traçabilité des opérations, ce qui répondrait à des préoccupations en matière de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme (Meija-Ricart, Tellez & Nicoli, 2019). Une récente étude du Forum économique mondial montre que de nombreuses banques envisagent d'adopter un système reposant sur la chaîne de blocs, du moins pour certaines de leurs activités (World Economic Forum, 2019). Les solutions basées sur la technologie des registres distribués sont testées de façon active sur les marchés des TFM (Meija-Ricart, Tellez, & Nicoli, 2019).

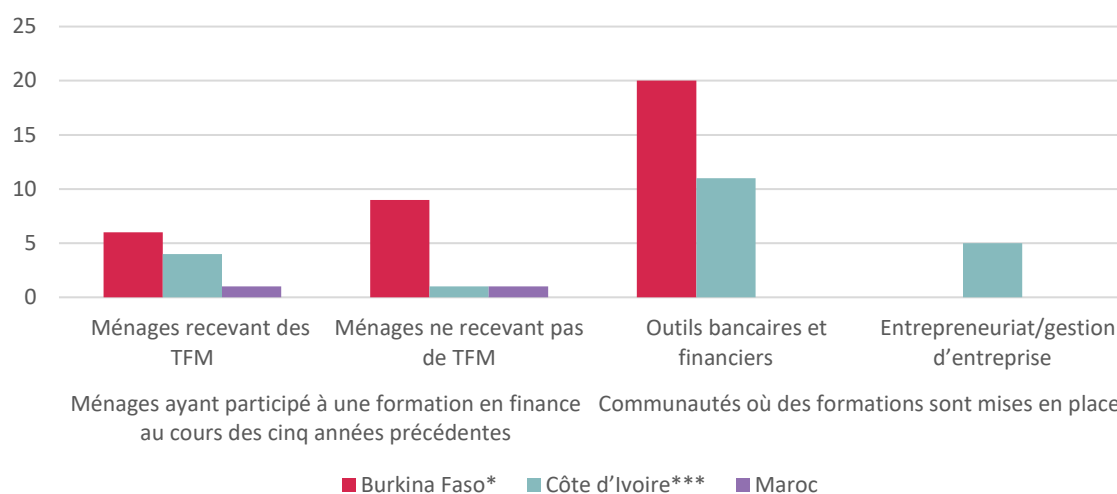
Parallèlement, la nécessité de prévoir des solutions permettant de tenir compte des risques inhérents aux services de TFM augmente leur coût, voire compromet leur existence dans certaines régions. Compte tenu de l'éventail de produits et de services proposés, de la variété des canaux de distribution, de la vitesse élevée des transferts et du fait que ces activités nécessitent souvent beaucoup d'espèces, les services de TFM peuvent ouvrir la voie au blanchiment de capitaux et au financement du terrorisme si des mesures de protection adaptées ne sont pas mises en place (GAFI, 2010 ; GAFI, 2013). Depuis 2010, les réglementations en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (AML/CFT) qui régissent les prestataires de TFM sont beaucoup plus strictes mais aussi harmonisées entre les pays. Les autorités ont également renforcé l'application de ces réglementations vis-à-vis des prestataires de services de TFM (FSB, 2019). Leur mise en œuvre est chronophage et coûteuse. Si les procédures de « connaissance des clients » (« KYC ») ne sont pas adaptées au volume et à l'origine des transferts, les coûts administratifs de la conformité peuvent s'avérer très élevés par rapport aux bénéfices que les institutions peuvent enregistrer sur des transferts qui sont d'un montant relativement modeste. Une tendance se dessine parmi les grandes banques. Pour réduire les coûts liés au respect des exigences AML/CFT, elles cessent les relations avec les sociétés de transfert d'argent afin d'éviter les risques juridiques et de réputation encourus en traitant avec elles. Ce processus de réduction des risques a mis à mal la disponibilité des services de TFM à destination et en provenance de pays en situation de conflit ou de fragilité. Cette approche, qui permet aux banques de réduire les risques et les coûts liés au respect des exigences, pourrait toutefois entraîner une augmentation des risques globaux en réorientant les flux de TFM vers des canaux informels (Global Migration Group, 2017 ; FIDA, 2017).

Les pays africains mettent progressivement en place des cadres pour réduire le coût des TFM tout en limitant les risques. Le Ghana a notamment connu une augmentation rapide de l'utilisation de TFM numériques transfrontaliers depuis que sa banque centrale a établi de nouvelles réglementations régissant la monnaie électronique. Les banques centrales du Nigeria, de l'Afrique du Sud et de l'Ouganda ont aussi pris des mesures pour faciliter l'utilisation de technologies numériques pour les TFM. Mais des mesures supplémentaires seront nécessaires. Une approche AML/CFT reposant sur le risque pourrait aider les banques et les régulateurs à réduire le coût du respect des exigences de la réglementation en la matière. Les États pourraient aussi contribuer à répondre aux préoccupations relatives au blanchiment de capitaux et au financement du terrorisme en facilitant l'accès des expéditeurs et destinataires de TFM à des documents d'identification et à des justificatifs de résidence adaptés.

De nouvelles évolutions du secteur financier, y compris des améliorations au niveau de la culture financière, peuvent stimuler les effets des TFM sur le développement. Kratou et Gazdar (2018) ont analysé

les liens entre TFM et croissance économique sur la base d'un panel de 30 pays africains. Leurs travaux montrent que les TFM et le développement du secteur financier sont complémentaires : un secteur financier performant favorise les effets positifs des TFM sur le développement, tout comme un bon système de gouvernance. Lartey (2013) a aussi mis en évidence, pour l'Afrique subsaharienne, un seuil de développement financier à partir duquel les effets des TFM sont positifs pour la croissance. La culture financière peut jouer un rôle particulièrement important (FIDA, 2019). De nombreux pays ont commencé à mettre au point des programmes d'éducation financière et les nouvelles technologies peuvent apporter une aide sur ce plan. Toutefois, les données relatives aux ménages montrent que l'accès et la participation à des formations dans le domaine bancaire, et sur les outils financiers et l'entrepreneuriat restent limités (figure 16).

Figure 16 : Accès et participation à des formations sur la finance et l'entrepreneuriat (% des ménages ou des communautés sondés)



Source : OCDE (2017).

Remarque : la signification statistique calculée au moyen d'un test du chi carré est indiquée comme suit : *** : 99 %, ** : 95 %, * : 90 %. L'échantillon de l'enquête de l'OCDE était destiné à surreprésenter les ménages de migrants et ne fournit pas une couverture nationale au Maroc. Par conséquent, ces statistiques ne peuvent pas être directement comparées à des statistiques basées sur des données d'enquête représentatives au niveau national.

Implications sur le plan des politiques et conclusions

Les organisations et les institutions financières internationales ont un rôle à jouer pour optimiser les retombées des TFM sur le développement. Par exemple, la plateforme qui vient d'être mise en place pour les banques de développement multilatérales vise à renforcer la collaboration pour répondre aux difficultés et exploiter les possibilités qui découlent des migrations économiques et des déplacements forcés, y compris celles en lien avec les TFM⁸. L'objectif consiste à garantir une coordination et un dialogue stratégiques avec les autorités nationales et d'autres partenaires, à faire avancer la coopération sur des priorités opérationnelles (y compris la mise au point de nouveaux instruments et produits), à faciliter une approche coordonnée en matière d'assistance technique et à renforcer la collecte de données.

Une collaboration sur plusieurs plans est nécessaire pour renforcer le développement du secteur financier et exploiter le potentiel de développement des TFM en Afrique. Parmi les domaines d'intervention avec

⁸ <https://www.eib.org/fr/press/all/2018-100-mdbs-launch-new-platform-to-coordinate-support-for-economic-migration-and-forced-displacement>

les institutions financières locales figurent le développement des capacités (par ex. l'initiative conjointe de la BEI et du FMI destinée à promouvoir le développement financier et l'inclusion financière⁹) et l'appui à l'investissement visant à mettre au point des produits sur mesure (produits spécifiques d'épargne et d'assurance basés sur les TFM), l'élargissement de la couverture des services liés aux TFM (y compris les solutions de paiement mobile) et le recensement des possibilités de partenariat avec différents types de prestataires pour accroître la concurrence entre les banques et les établissements financiers non bancaires. Ces mesures pourraient aider à réduire les coûts de transaction et la proportion de TFM envoyés par des canaux informels.

Les incidences sur la migration et les TFM devraient être prises en compte lors de la définition de politiques relatives au secteur financier. De la même façon, l'incidence des TFM sur le secteur financier devrait aussi être prise en compte lors de l'élaboration de politiques en matière de migration. Cette question est particulièrement pertinente pour l'Afrique, où la plupart des personnes travaillent et mènent des activités commerciales de façon informelle et où, par conséquent, le développement du secteur formel n'est peut-être pas suffisant. D'une façon générale, les politiques migratoires sont mises au point par un nombre limité d'acteurs, habituellement des experts des questions migratoires, qui n'ont peut-être pas de vue d'ensemble des répercussions pour le secteur financier. Il est tout aussi important d'inviter à la table des discussions sur la réglementation et les politiques du secteur financier des spécialistes de la migration, car les spécialistes de la finance ne sont pas toujours conscients des liens entre leurs travaux, la migration et les TFM, en particulier dans le secteur informel (OCDE, 2017).

Le dialogue avec les autorités publiques, les régulateurs, d'autres partenaires et leurs parties prenantes respectives devrait se concentrer sur l'amélioration des environnements réglementaires et politiques, le développement des infrastructures de paiement, la culture financière et la protection des consommateurs. Des efforts supplémentaires visant à améliorer la méthodologie et la collecte de données sont aussi nécessaires. L'adoption d'approches plus cohérentes, plus exhaustives et mieux coordonnées en matière de TFM, favorisée par le processus actuel d'intégration régionale, permettra à l'Afrique de tirer parti des possibilités offertes par les migrations internationales, tout en atténuant les difficultés qui y sont liées.

⁹ <https://www.eib.org/en/infocentre/open-learning/financial-development-inclusion>

Bibliographie

Aggarwal, R., Demirgüç-Kunt, A., & Pería, M. S. (2011). « Do remittances promote financial development ? » *Journal of Development Economics*, vol. 96, n° 2, p. 255 à 264.

Alvarez, S. P., Briod, P., Ferrari, O., & Rieder, U. (2015). « Remittances: How reliable are the data? » *Migration*, vol. 5, n° 2, p. 42 à 46.

Ambrosius, C., & Cuenca, A. (2016). « Remittances and the use of formal and informal financial services ». *World Development*, vol. 77, p. 80 à 98.

Banque mondiale (2003). *Global Development Finance 2003: Striving for Stability in Development Finance*. Banque mondiale, Washington DC.

Banque mondiale (2005). *Global Economic Prospects: Economic Implications of Remittances and Migration*. Banque mondiale, Washington DC.

Banque mondiale (2016). *Migration and Remittances Factbook 2016*. Banque mondiale, Washington DC.

Banque mondiale (2019a). « Migration and development brief april 2019: Migration and remittances-recent developments and outlook ». KNOMAD Migration and Development Brief n° 31. Banque mondiale, Washington DC.

Banque mondiale (2019b). « Remittance prices worldwide. An analysis of trends in cost of remittance services. » N° 29. Mars 2019. Extrait de [remittanceprices.worldbank.org//sites/default/files/rpw_annex_q1_2019_0.pdf](https://remittanceprices.worldbank.org/sites/default/files/rpw_annex_q1_2019_0.pdf)

BEI (2018). *Le secteur bancaire en Afrique : de l'inclusion financière à la stabilité financière*. Banque européenne d'investissement, Luxembourg.

Bettin, G., Presbitera, A. F., & Spatafora, N. L. (2017). « Remittances and vulnerability in developing countries ». *The World Bank Economic Review*, vol. 31, n° 1, p. 1 à 23.

Betz, F., Ravasan, F., & Weiss, C.T. (2019). « Structural and cyclical determinants of access to finance: Evidence from Egypt » Document de travail de la BEI n° 2019/10.

CSF (2019). « Remittance Service Providers' Access to Banking Services ». Conseil de stabilité financière, Bâle.

CUA/OCDE (2018). *Africa's Development Dynamics 2018: Growth, Jobs and Inequalities*. CUA, Addis-Abeba/Éditions OCDE, Paris.

Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., & Hess, J. (2018). *The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*. Groupe de la Banque mondiale, Washington DC.

Donovan, K. (2012). « Mobile money for financial inclusion ». *Information and Communications for Development*, vol. 61, n° 1, p. 61 à 73.

Durand, J., Kandel, W., Parrado, E. A., & Massey, D. (1996). « 'International migration and development in Mexican communities ». *Demography*, vol. 33, n° 2, p. 249 à 264.

Duval, L., & Wolff, F.-C. (2016). « Do remittances support consumption during crisis? Evidence from Kosovo ». *Oxford Development Studies*, vol. 44, n° 4, p. 479 à 492.

- FIDA (2017). *Sending Money Home: Contributing to the SDGs, One Family at a Time*. Fonds international de développement agricole, Rome.
- FIDA (2019). *Global Forum on Remittances, Investment and Development 2018*. Fonds international de développement agricole, Rome.
- FinMark Trust (2018). *Understanding Global Remittances Corridors in the Democratic Republic of Congo (DRC)*. Target SARL and DNA Economics.
- FMI (2009). *Balance of Payments and International Investment Position Manual*. Fonds monétaire international, Washington DC.
- Forum économique mondial (2019). *Central Banks and Distributed Ledger Technology: How are Central Banks Exploring Blockchain Technology Today?* Forum économique mondial, Genève.
- Frankel, J. (2011). « Are bilateral remittances countercyclical? » *Open Economies Review*, vol. 22, n° 1, p. 1 à 16.
- FSD Africa (2018). *Moving Money and Mindsets*. DMA Global Limited, Londres.
- GAFI (2010). *Money Laundering through Money Remittance and Currency Exchange Providers*. Groupe d'action financière, Paris.
- GAFI (2013). *The Role of Hawala and Other Similar Service Providers in Money Laundering and Terrorist Financing*. Groupe d'action financière, Paris.
- Giuliano, P., & Ruiz-Arranz, M. (2009). « Remittances, financial development, and growth ». *Journal of Development Economics*, vol. 90, n° 1, p. 144 à 152.
- Groupe mondial sur la migration (2017). *Handbook for Improving the Production and Use of Migration Data for Development*. Global Knowledge Partnership for Migration and Development (KNOMAD), Banque mondiale, Washington DC.
- GSMA (2019). « State of the industry report on mobile money: 2018 ». GSM Association. Extrait de www.gsma.com/r/wp-content/uploads/2019/05/GSMA-State-of-the-Industry-Report-on-Mobile-Money-2018-1.pdf
- Gupta, S., Pattillo, C. A., & Wagh, S. (2009). « Effect of remittances on poverty and financial development in Sub-Saharan Africa ». *World development*, vol. 37, n° 1, p. 104 à 115.
- Hall, J. (2010). *Ten Years of Innovation in Remittances: Lessons Learned and Models for the Future, Independent Review of the Multilateral Investment Fund Remittance Portfolio*. Banque interaméricaine de développement, Washington DC.
- Inoue, T. (2018). « Financial development, remittances, and poverty reduction. Empirical evidence from a macroeconomic viewpoint ». *Journal of Economics and Business*, vol. 96, p. 59 à 68.
- Irving, J., Mohapatra, S., & Ratha, D. (2010). « Migrant remittance flows: Findings from a global survey of central banks ». Document de travail de la Banque mondiale n° 194.
- Kratou, H., & Gazdar, K. (2018). « Do institutions and financial development determine the remittances-growth nexus in Africa? » *Mondes en développement*, vol. 183, n° 3, p. 91.
- Lartey, E. K. (2013). « Remittances, investment and growth in Sub-Saharan Africa ». *Journal of International Trade & Economic Development*, vol. 22, n° 7, p. 1038 à 1058.

Mbaye, L. M. (2015). « Remittances and credit markets: Evidence from Senegal ». IZA Discussion Paper n° 9340.

Meija-Ricart, R., Tellez, C., & Nicoli, M. (2019). « Paying across borders - Can distributed ledgers bring us closer together? » Extrait de : blog « Private Sector Development Blog » de la Banque mondiale: blogs.worldbank.org/psd/paying-across-borders-can-distributed-ledgers-bring-us-closer-together

Mohapatra, S., & Ratha, D. (2011). *Remittance Markets in Africa*. Banque mondiale, Washington DC.

Nations unies (2015) « Transforming our world: The 2030 Agenda for Sustainable Development ». A/RES/70/1. Résolution 70/1. Soixante-dixième session de l'Assemblée générale des Nations unies.

Nyamongo, E. M., Misati, R. N., Kipyegon, L., & Ndirangu, L. (2012). « Remittances, financial development and economic growth in Africa ». *Journal of Economics and Business*, vol. 3, p. 240 à 260.

OCDE (2016). *Perspectives on Global Development 2017: International Migration in a Shifting World*. Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2017). *Interrelations between Public Policies, Migration and Development*. Éditions OCDE, Paris.

Plaza, S., Navarrete, M., & Ratha, D. (2011). *Migration and Remittances Household Surveys in Sub-Saharan Africa: Methodological Aspects and Main Findings*. Banque mondiale, Washington DC.

Portail sur les données migratoires (2019). « Portail sur les données migratoires ». Extrait de : <https://migrationdataportal.org/themes/remittances>

Ratha, D. (2005). « Leveraging remittances for international capital market access. » Manuscrit non publié. Extrait de : http://siteresources.worldbank.org/INTMIGDEV/Resources/2838212-1160686302996/leveraging_remittances.pdf

Ratha, D., & Shaw, W. (2007). « South-South migration and remittances ». Document de travail de la Banque mondiale n° 102.

Sasin, M. J., & McKenzie, D. (2007). « Migration, remittances, poverty, and human capital: Conceptual and empirical challenges ». Document de travail de la Banque mondiale concernant la recherche sur les politiques n° 4272.

Shimeles, A. (2010). « Diaspora bonds and securitization of remittances for Africa's development ». *Africa Economic Brief*, vol. 1, n° 7, p. 1 à 8.

Truen, S., Kgaphola, K., & Mokoena, M. (2016). *Updating the South Africa-SADC Remittance Channel Estimates*. FinMark Trust.

L'activité de la Banque européenne d'investissement en Afrique

Nina Fenton¹

¹ Économiste, Banque européenne d'investissement

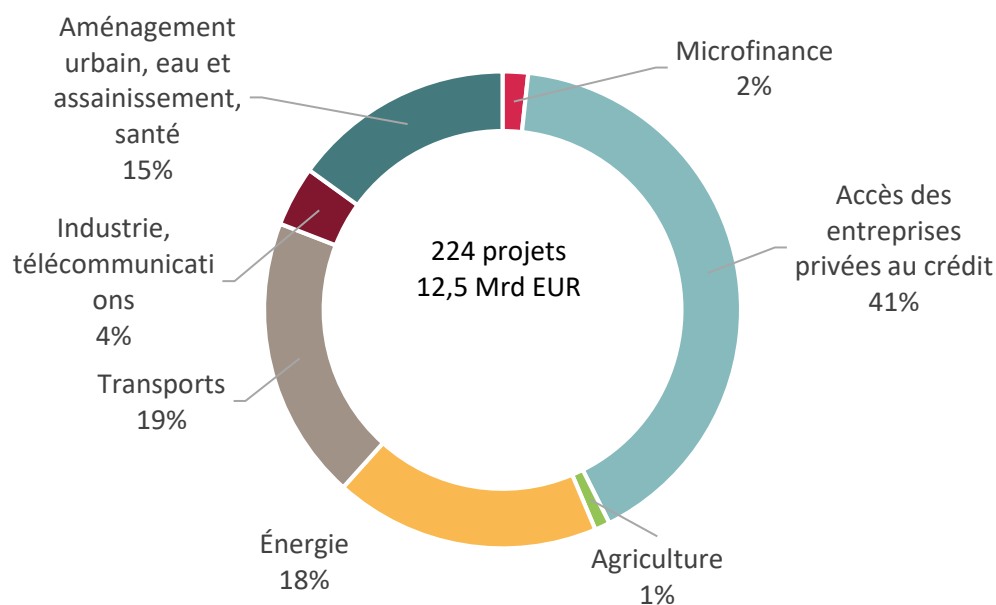
Les investissements de la BEI en Afrique

La Banque européenne d'investissement investit en faveur du développement durable sur tout le continent africain depuis 1963. La BEI a investi plus de 44,9 milliards d'EUR dans 52 des 54 États africains, dont bon nombre des plus pauvres d'entre eux et certains qui se sont hissés parmi les pays à revenu intermédiaire. Parmi ses pays partenaires figurent des pays parmi les moins développés, des États fragiles et des pays qui se relèvent d'un conflit. Le financement de la BEI dans ces pays s'élève à environ 2,6 milliards d'EUR, mobilisant quelque 7 milliards d'EUR d'investissement total. Les volumes de prêt par pays et région correspondent aux mandats que la BEI a reçus de l'Union européenne (UE) et de ses États membres.

La BEI noue des partenariats avec les secteurs public et privé africains. Sur les 122 nouveaux projets signés en dehors de l'Union européenne en 2019, 58 bénéficieront à l'Afrique. Leur valeur s'élève à 3 milliards d'EUR (si l'on tient compte de la part de projets régionaux qui devrait bénéficier à des pays africains), ce qui représente près de 40 % de l'activité de prêt de la BEI en dehors de l'UE. Le volume de prêt est allé à 59 % à des partenaires du secteur privé en Afrique. Ces prêts ont été, pour la plupart, intermédiés par des institutions du secteur financier, afin d'atteindre des entreprises plus petites et des entrepreneurs individuels, soutenant ainsi la création d'emplois.

Conformément au mandat de Cotonou, les opérations de la BEI dans le secteur financier africain ciblent deux objectifs complémentaires : promouvoir l'essor du secteur financier et améliorer l'accès aux financements. Conformément aux priorités de l'UE pour l'Afrique, la réalisation de ces objectifs améliorera les perspectives de développement du secteur privé, tout en contribuant de manière directe ou indirecte à l'élimination de la pauvreté et aux objectifs de développement durable (ODD). Les opérations menées dans d'autres secteurs contribuent à créer les conditions propices à une croissance économique inclusive et durable et au développement du secteur privé. Elles viennent ainsi en complément des opérations de la BEI ciblant le secteur financier.

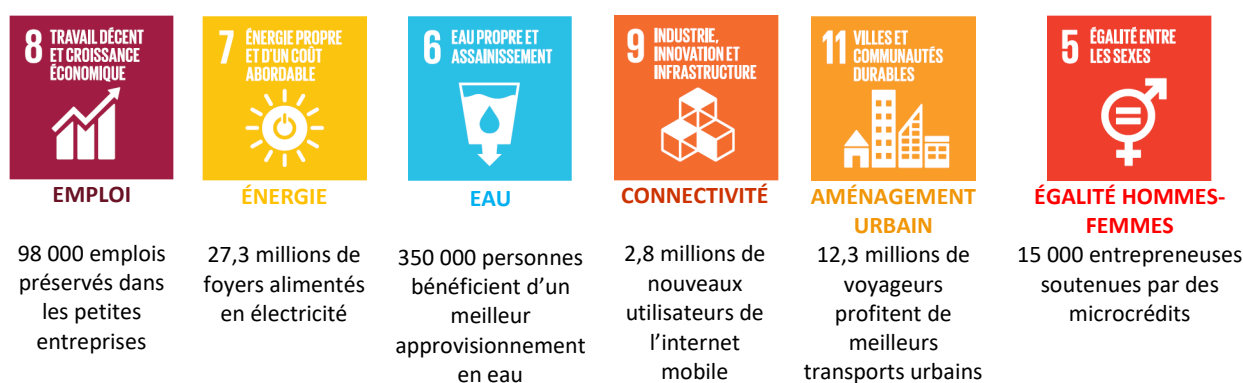
Figure 1 : Prêts de la BEI à l'appui de nouveaux projets en Afrique, 2015-2019



Soutien au Partenariat UE-Afrique

Les activités de la banque de l'UE en Afrique sont pleinement conformes aux politiques et valeurs de l'UE, tout en cadrant avec les priorités nationales et en répondant aux besoins du marché. En Afrique, la Banque finance des opérations en utilisant ses ressources propres, y compris au titre de son mandat de prêt extérieur, et au titre de la Facilité d'investissement pour l'Afrique, les Caraïbes et le Pacifique (ACP), un fonds renouvelable créé dans le cadre de l'Accord de partenariat ACP-UE (Cotonou). Tous les investissements sont mis en œuvre dans le respect des normes et des valeurs de l'UE, notamment au moyen de l'application des normes environnementales, sociales et de gouvernance de la BEI.

Figure 2 : Résultats escomptés des projets signés dans les pays africains en 2018



Les investissements de la BEI visent à combiner un fort impact en matière de développement et la viabilité financière (figure 2). Les projets signés en 2018 devraient contribuer à donner accès à l'internet à 2,8 millions de personnes, à améliorer l'approvisionnement en eau de 350 000 personnes et à permettre à 12,3 millions de personnes d'utiliser des transports urbains durables. Comme ces résultats le démontrent, la Banque aide l'Union européenne à rester à l'avant-garde dans la mise en œuvre du Programme de développement durable à l'horizon 2030 et le soutien à l'Agenda 2063 de l'Afrique.

Promotion du développement du secteur financier en Afrique

La BEI adapte ses investissements et ses programmes d'assistance technique de manière à répondre aux besoins de ses clients et à produire l'incidence souhaitée sur le terrain. Elle conçoit chacune de ses opérations de sorte à aider ses pays partenaires à réaliser les ODD, tout en étant attentive aux autres priorités de l'UE comme l'action en faveur du climat et l'égalité entre les sexes. Ce faisant, elle s'attache également à mobiliser des fonds auprès d'autres acteurs du marché. Les produits utilisés comprennent notamment des prêts directs et des investissements directs en fonds propres, des prêts intermédiés par des banques et des organismes de microcrédit, ainsi que des investissements dans des fonds de capital-investissement et de capital-risque. La BEI fait également appel à des produits innovants avec partage des risques afin de drainer des fonds du secteur privé. Une part non négligeable des prêts consentis par la BEI, en Afrique subsaharienne en particulier, est libellée en monnaie locale. Les financements en monnaie locale aident les porteurs de projets et les bénéficiaires finals à éviter ou à réduire leur exposition au risque de change.

La BEI s'adresse aux entreprises africaines du secteur privé soit directement soit via des intermédiaires financiers. Comme le souligne la présente publication, en Afrique, les entreprises privées peinent à trouver des sources de financement pour leurs investissements productifs, surtout à long terme. Ce sont souvent les jeunes entreprises de petite taille et celles qui ont des activités novatrices qui sont les plus touchées par

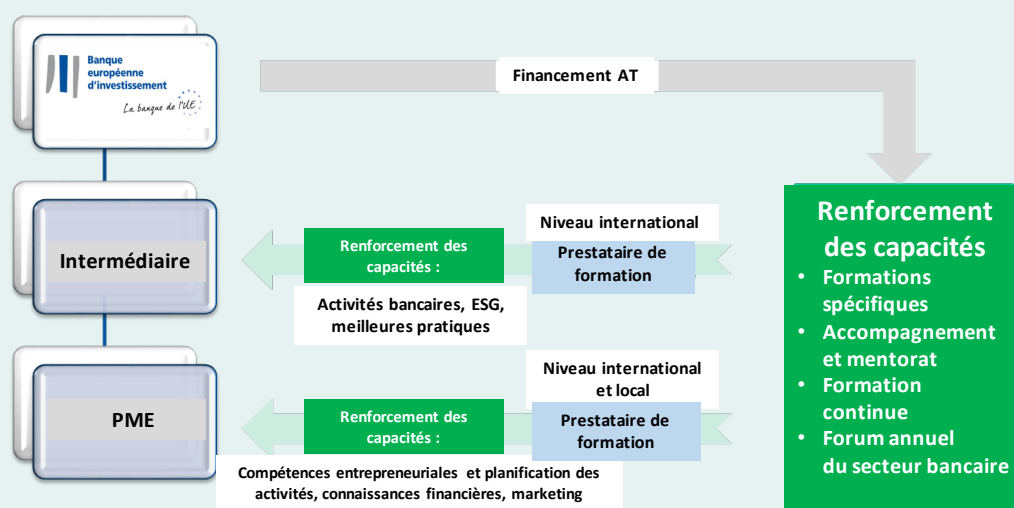
les lacunes des marchés financiers. La BEI collabore avec des intermédiaires pour répondre aux besoins de ces entreprises.

Les investissements intermédiés de la BEI permettent aux bénéficiaires sous-jacents d'investir et d'innover, tout en créant et en préservant des emplois. Par exemple, les nouvelles lignes de crédit ouvertes en 2018 permettront aux banques locales et régionales d'accorder environ 770 prêts à de petites et moyennes entreprises (PME) et des entreprises de taille intermédiaire (ETI) africaines. L'échéance moyenne de ces prêts devrait être supérieure à cinq ans – bien plus que la durée habituelle des prêts disponibles sur les marchés locaux. Grâce à ces prêts, les entreprises bénéficiaires devraient pouvoir maintenir quelque 98 000 emplois. Les prêts que la BEI octroie aux organismes de microcrédit permettent à la Banque d'atteindre jusqu'aux plus petites entreprises. En 2018, la BEI a également soutenu un projet de développement de l'entrepreneuriat féminin en Éthiopie. Quelque 15 000 microentreprises, toutes dirigées par des femmes, devraient en bénéficier. Enfin, les investissements dans des fonds de capital-investissement et de capital-risque permettent à la BEI de soutenir les entreprises en phase de démarrage ou celles qui se lancent dans des secteurs innovants ou sur de nouveaux marchés, lesquels sont généralement perçus comme présentant un risque élevé. Des emplois à hauteur de 19 800 devraient être créés par les entreprises figurant dans les portefeuilles des fonds de capital-investissement soutenus par la BEI en Afrique et dans les pays voisins de la Méditerranée en 2018.

Encadré 1 : Assistance technique de la BEI en faveur d'opérations dans le secteur financier (opérations de prêt et d'apport de fonds propres pour les PME et la microfinance)

Bon nombre des opérations d'assistance technique (AT) de la BEI en Afrique subsaharienne consistent en un appui à la mise en œuvre de projets et en un renforcement des capacités. Ceci est particulièrement vrai pour les opérations relevant du secteur financier dans le cadre desquelles l'AT couvre non seulement le transfert de connaissances aux intermédiaires financiers, mais également le renforcement des capacités managériales des bénéficiaires finals, souvent avec l'intervention d'organismes de formation locaux. En outre, les récents programmes d'AT visent de plus en plus à soutenir les prestataires de formation locaux, dont les universités et les instituts bancaires. L'intention est ici d'assurer la prestation de services de formation et de renforcement des capacités à l'échelle locale, au-delà de la durée des programmes d'AT de la BEI.

Figure 3: Le modèle de prestation de l'AT de la BEI au secteur financier pour les prêts intermédiés



En 2019, la BEI a approuvé 5 opérations d'AT dans le secteur financier pour un montant total de 9,3 millions d'EUR et soutenu dans ce secteur 20 opérations d'AT dans 48 pays en Afrique subsaharienne. Ces opérations consistent pour l'essentiel en des programmes régionaux spécifiquement destinés au secteur financier en Afrique australe, en Afrique l'Est et, depuis plus récemment, en Afrique de l'Ouest et en Afrique centrale. Elles comprennent un soutien direct aux intermédiaires financiers et à leurs clients bénéficiaires des prêts intermédiés de la BEI (figure 3).

Les opérations de renforcement des capacités visent à apporter des connaissances supplémentaires aux intermédiaires financiers, et en particulier aux institutions de microfinance, aux banques qui financent les petites entreprises, aux sociétés de portefeuille, mais aussi à leurs bénéficiaires finals (MPME). La formation assurée dans le cadre des nouvelles

opérations dans le secteur financier devraient bénéficier à 4 570 personnes, la formation continue à environ 2 000 agents bancaires au total. La formation des formateurs joue également un rôle plus important comme moyen de renforcer le socle de connaissances à l'échelle locale.

En ce qui concerne les produits conçus pour accroître les connaissances, les principaux éléments livrables tendent à être de nouveaux manuels consacrés aux procédures et politiques ainsi que d'autres supports de formation. En particulier, les programmes d'AT pour l'activité de prêt en Afrique de l'Ouest, en Afrique centrale et en Afrique australe (4,2 millions d'EUR au total), parallèlement à la formation pour les institutions financières, sont fortement axés sur l'amélioration des connaissances financières des PME financées ainsi que sur l'organisation de formations dans des universités locales et la promotion de l'entrepreneuriat et de la durabilité des investissements portés par les MPME.

Exemple 1 : Programme d'assistance technique à l'appui de banques nord-africaines sous l'Initiative Résilience économique (IRE)

La BEI utilise les ressources fournies par l'IRE pour fournir un soutien sur mesure aux intermédiaires financiers. L'AT est destinée à élargir les prêts durables aux PME, en mettant particulièrement l'accent sur les segments auparavant non desservis et mal desservis. Deux opérations d'AT sont déjà mises en œuvre dans le cadre de l'IRE, tandis qu'une autre a été signée en 2019. Ce soutien aide les banques partenaires - la Banque égyptienne de développement des exportations, la Banque égyptienne du Golfe et la Banque d'Alexandrie - à concevoir et à adapter des produits pour atteindre les groupes mal desservis. Elle aide également les banques à identifier les bénéficiaires finals pertinents. Cette AT devrait améliorer la portée des prêts de la BEI et ainsi renforcer son impact sur l'innovation, la croissance et la création d'emplois.

Exemple 2 : programme d'assistance technique à l'appui de différentes opérations de la BEI dans le secteur financier en Afrique orientale et centrale

Depuis 2014, 31 intermédiaires financiers de la région sont intervenus dans le programme d'assistance technique pour l'Afrique de l'Est et l'Afrique centrale ; 424 formations ont été suivies par plus de 9 000 agents bancaires et 160 activités spécifiques de renforcement des capacités ont été adaptées aux besoins des banques. Qui plus est, la BEI organise désormais chaque année une académie financière sur les meilleures pratiques bancaires pour les intermédiaires financiers, événement qui offre l'occasion à ces derniers de partager des concepts et des idées avec la Banque et d'établir des liens avec des institutions homologues dans la région. Sur la même période, plus de 238 formations destinées aux MPME ont été organisées ; plus de 17 000 MPME en ont bénéficié. Le programme soutient la viabilité à long terme des activités par la coopération avec des prestataires de formation locaux et par l'amélioration des capacités.

Exemple 3 : collaboration avec l'université de Dar Es Salaam en Tanzanie

Ce programme d'assistance technique vise à renforcer l'entrepreneuriat et les compétences en affaires des MPME locales par une collaboration avec des prestataires de services locaux. Grâce à un partenariat avec la BEI, le département Innovation et entrepreneuriat de l'université de Dar Es Salaam (UDIEC) propose des formations couvrant les connaissances financières ainsi que la planification et la modélisation des activités des entreprises aux MPME tanzaniennes. L'objectif est de renforcer les compétences en affaires, d'améliorer la compétitivité et de faciliter l'accès aux financements. Le programme, qui est exécuté en collaboration avec des intermédiaires financiers locaux, est combiné à des formations des formateurs, destinées aux professeurs de l'UDIEC, avec pour objectif de développer les compétences locales nécessaires pour assurer ces formations à l'avenir.

La BEI promeut également le développement du secteur financier afin d'améliorer, de manière durable, l'accès aux financements et l'inclusion financière. De nombreux clients de la BEI bénéficient d'une assistance technique (AT), parallèlement au prêt que la Banque leur accorde. L'offre en TA de la BEI est décrite plus en détail dans l'encadré 1. Cela contribue à renforcer tout à la fois les entreprises qui reçoivent un financement et les secteurs financiers locaux et régionaux. La BEI travaille également en partenariat avec le Fonds monétaire international (FMI) afin de soutenir le renforcement des capacités aux fins de l'essor du secteur financier, en ciblant tout particulièrement l'Afrique (voir l'encadré 2).

Encadré 2 : Partenariat BEI-FMI pour le renforcement des capacités

Ce partenariat sur trois ans appuie la mise en place de programmes de renforcement des capacités et de formation à l'intention de groupes cibles sélectionnés. Ces programmes portent sur des thèmes qui intéressent particulièrement la BEI et des domaines où le FMI dispose de solides capacités techniques. La contribution financière totale de la Banque s'élève à 3 millions d'EUR et s'articule autour de trois éléments :

- **une formation en ligne organisée conjointement par la BEI et le FMI sur l'inclusion financière et le développement du secteur financier.** Cette formation a pour objectif de renforcer les capacités à la fois des décideurs politiques et des intermédiaires financiers afin qu'ils puissent agir mieux et plus en matière de développement du secteur financier et d'inclusion financière. Cette initiative réunit le savoir-faire complémentaire du FMI et de la BEI. Le FMI apporte sa connaissance des politiques macroéconomiques et relatives au secteur financier. Quant à la BEI, elle se concentre sur les instruments financiers et non financiers et sur la manière de les utiliser pour favoriser l'inclusion financière et l'essor du secteur privé. La formation a été lancée en avril 2019 et peut être suivie à tout moment. Elle restera accessible pendant au moins trois ans ;
- **un soutien au cinq centres régionaux d'assistance technique du FMI en Afrique subsaharienne (Afrítac) et à l'Institut de formation pour l'Afrique (IFA).** Ces centres ont pour objectif de renforcer les moyens en présence pour concevoir et mettre en œuvre les politiques, y compris au bénéfice de la stabilité et de l'essor du secteur financier. Ils offrent des formations et des initiatives de soutien et de renforcement des capacités axées sur les politiques en matière de gestion macroéconomique et financière, y compris sur la supervision et la réglementation du secteur financier. L'Institut de formation pour l'Afrique propose des formations normalisées destinées à renforcer les capacités institutionnelles et humaines dans le but d'améliorer l'efficacité du processus d'élaboration des politiques économiques et de la gestion macroéconomique ;
- **un soutien au Fonds pour la stabilité du secteur financier (FSSF).** L'objectif principal du FSSF est de renforcer les politiques régissant le secteur financier dans les pays à revenu faible et à revenu intermédiaire de la tranche inférieure. Le FSSF s'attache en particulier à réaliser des évaluations diagnostiques afin de détecter les risques et les vulnérabilités touchant le secteur financier des pays concernés et à fournir des services spécialisés pour remédier à ces problèmes.

La BEI effectue tous ses investissements dans le cadre de partenariats. Pour obtenir des résultats pérennes, les partenariats et l'adhésion des pays ciblés constituent des facteurs primordiaux. La Commission européenne et le Service européen pour l'action extérieure, ainsi que les États africains, sont des partenaires clés pour toutes les opérations menées en Afrique. La Banque y compte également d'autres partenaires, parmi lesquels : les institutions bilatérales européennes de financement du développement, d'autres banques multilatérales de développement, les agences des Nations unies, l'Union africaine et des fondations philanthropiques.

Le socle de connaissances de la BEI

La compréhension qu'a la BEI des secteurs financiers africains repose sur une connaissance sectorielle approfondie, dont une grande partie est résumée dans la présente publication. La BEI a également collaboré avec des partenaires en vue d'analyser les obstacles au développement du secteur privé en Afrique du Nord². Elle a aussi étudié le contexte de la résilience économique en Afrique³. Sur le continent africain, comme partout ailleurs, la logique d'intervention et l'engagement stratégique de la BEI se fondent sur ses connaissances. La Banque contribue également aux stratégies nationales coordonnées par le Service européen pour l'action extérieure pour les pays africains. Ces stratégies font office de guide pour la sélection des investissements qui correspondent le mieux aux objectifs de l'UE pour chacun des pays concernés. La BEI dispose de neuf bureaux extérieurs en Afrique, qui lui fournissent des informations à jour sur la situation dans les pays où ils sont situés ainsi que sur toute la région.

² <https://www.eib.org/fr/publications/econ-mena-enterprise-survey.htm>

³ <https://www.eib.org/fr/publications/resilient-africa>

La BEI investit en vue de combler le déficit de données. Un manque de données fait obstacle à la compréhension de la situation du secteur privé en Afrique et des facteurs qui freinent son développement. La BEI collabore avec d'autres institutions afin de mener des enquêtes auprès d'entreprises actives sur le continent⁴. Ces enquêtes permettront d'obtenir une vision actualisée des obstacles auxquels font face les entreprises privées. La BEI utilisera ces données dans ses analyses et les rendra publiques. La Banque mène également des enquêtes sur l'activité de prêt des banques en Afrique du Nord.

La BEI suit sa contribution en matière de développement afin de renforcer son efficacité dans ce domaine. Les objectifs de la BEI vont au-delà des rendements financiers, si bien que la Banque ne se contente pas de suivre ses apports sur les plans monétaire, physique et du renforcement des capacités. Le système de mesure des résultats de la BEI s'applique à toutes les opérations menées à l'extérieur de l'UE et suit les réalisations permises par les opérations, les effets auxquels elles contribuent et la relation entre ces effets et les objectifs plus globaux de la Banque. Les résultats escomptés sont évalués au cours de l'instruction des projets et il est rendu compte des réalisations sur toute la durée de vie de chacun des projets. Le fait de savoir ce qui fonctionne permet à la Banque, au fil du temps, de renforcer sa contribution au développement durable et inclusif.

S'agissant de certains projets ou portefeuilles, la BEI investit dans des travaux de recherche approfondie au niveau des bénéficiaires finals (encadré 3). Par exemple, dans le cadre d'un programme pilote mené en partenariat avec le Global Development Network (GDN), la BEI a réuni un ensemble de chercheurs d'Afrique et des Caraïbes afin qu'ils étudient l'impact de projets mis en œuvre par le secteur privé en Afrique, en se concentrant sur l'investissement d'impact. Le GDN a fait appel à des experts de renommée internationale pour qu'ils fassent bénéficier le programme de leurs conseils techniques, de manière à veiller à ce que les études soient menées avec le niveau de rigueur maximal et selon les méthodes les plus récentes. Cette approche a permis de renforcer les capacités de la communauté des chercheurs en Afrique et aux Caraïbes. Cette expérience s'est aussi avérée très instructive pour la BEI et ses clients. À ce jour, le programme a permis de soutenir des chercheurs au Cameroun, en Éthiopie, en Gambie, au Ghana, au Kenya, au Mali, au Nigeria, au Rwanda et au Sénégal. Quatre études ont été publiées⁵.

Encadré 3 : Enseignements tirés d'études d'impact sur les retombées auprès des bénéficiaires finals des opérations de la BEI ciblant le secteur financier⁶

Les habitants d'un quartier pauvre de Nairobi, au Kenya, ont fait état d'une amélioration de leur qualité de vie et d'un meilleur accès aux informations grâce à la fourniture d'un accès abordable à l'internet. Cependant, l'étude n'a permis de constater aucun signe d'amélioration des résultats d'apprentissage des élèves des écoles bénéficiant d'un accès gratuit au wi-fi. Poa International Limited figure parmi les sociétés bénéficiaires de Novastar East Africa Ventures, une société catalysatrice de capital-risque qui a bénéficié d'un investissement au titre de l'enveloppe destinée à l'investissement d'impact de la BEI⁷ et du DFID Impact Fund, géré par le groupe CDC⁸. poa! internet permet à des communautés à faible revenu du Kenya d'accéder à l'internet mobile à haut débit. Le service est mis à disposition par un réseau wi-fi, ce qui permet à poa! de proposer un accès à l'internet illimité plus abordable à des particuliers et des petites entreprises non desservis. De plus, poa! connecte gratuitement à l'internet certaines institutions communautaires, notamment des écoles, en échange de quoi ces institutions s'engagent à héberger l'infrastructure utilisée pour fournir certains des services. La BEI et CDC ont collaboré pour étudier l'impact que l'offre internet de poa! a eu dans des quartiers pauvres de Nairobi⁹. Voici les principales conclusions de cette étude :

- la plupart des clients du service internet haut débit à domicile de poa! ont enregistré une amélioration de leur qualité de vie du fait d'une baisse du coût des services internet et d'une fiabilité accrue de la connexion. Ils ont notamment pu travailler ou étudier depuis chez eux ;

⁴ Les enquêtes auprès des entreprises en Afrique du Nord sont menées conjointement avec la Banque européenne pour la reconstruction et le développement et la Banque mondiale.

⁵ <https://www.eib.org/fr/publications/the-impact-of-private-sector-projects-in-africa.htm>

⁶ Le détail des études d'où sont tirés ces enseignements est disponible à l'adresse suivante :

<https://www.eib.org/fr/publications/the-impact-of-private-sector-projects-in-africa.htm>

⁷ <https://www.eib.org/fr/publications/impact-financing-in-acp>

⁸ https://www.get-invest.eu/_funds/dfid-impact-fund/

⁹ https://assets.cdcgroup.com/wp-content/uploads/2019/08/27073116/2312_Insight_REPORT_Practical-solutions_v5_AW_HIGH.pdf

- les utilisateurs ont indiqué être mieux informés sur la marche du monde et que l'accès à l'information constituait le principal avantage de l'internet à domicile ;
- l'amélioration de l'accès à un volume de données illimité a modifié la manière dont les élèves et les enseignants utilisent l'internet pour enseigner et apprendre ;
- les élèves qui utilisent l'internet de poa! à l'école étaient plus susceptibles d'être formés aux technologies de l'information et de la communication (TIC) pendant le temps scolaire et utilisaient davantage l'internet à des fins privées, y compris pour accéder à du contenu pédagogique ;
- cependant, rien ne prouve que l'internet était utilisé pour améliorer l'apprentissage en dehors des formations aux TIC. Il est possible qu'une modernisation des équipements informatiques des écoles soit nécessaire pour que l'amélioration de l'accès à l'internet se traduise en de meilleurs résultats scolaires.

Dans les zones rurales de Côte d'Ivoire, les entrepreneurs ont obtenu de meilleurs résultats commerciaux grâce au microcrédit. Néanmoins, les données permettent de conclure que les entrepreneuses ont besoin de davantage de soutien pour tirer pleinement parti de l'accès au financement. La Première Agence de Microfinance (PAMF) - Côte d'Ivoire fournit des services financiers à plus de 17 000 microentrepreneurs et petits exploitants agricoles du nord et du centre de la Côte d'Ivoire qui n'ont pas accès aux services bancaires commerciaux. La PAMF est soutenue par Luxembourg Microfinance Development Fund, qui a reçu des fonds au titre de l'enveloppe destinée à l'investissement d'impact. Une étude a examiné l'incidence des prêts solidaires de la PAMF (on entend par « prêt solidaire » un prêt accordé collectivement à un petit groupe, dont les membres s'encouragent mutuellement à rembourser les fonds). Ses conclusions ont permis de constater que :

- la PAMF est l'une des rares institutions qui parvient à atteindre des clients dans certaines des régions les plus pauvres de Côte d'Ivoire. Le client moyen n'est pas ou peu instruit et vit dans un foyer comptant huit membres ;
- la PAMF contribue à l'amélioration de l'inclusion financière. Plus de 94 % des emprunteurs souffraient d'exclusion financière avant d'avoir eu accès à un prêt de la PAMF ;
- les clients sont satisfaits des produits et des services de la PAMF. Les clients récurrents sont plus susceptibles de recommander la PAMF à des amis et à leur famille que les nouveaux clients, ce qui permet de penser que le niveau global de satisfaction augmente parallèlement à la fidélité des clients ;
- les prêts de la PAMF constituent un tremplin vers une expansion et une diversification économique. La plupart des clients (80 %) ont signalé avoir utilisé leur prêt à des fins commerciales et un tiers d'entre eux affirment avoir mis en place au moins une nouvelle activité source de revenus ;
- les prêts de la PAMF ont amélioré les résultats des entreprises. L'étude a révélé une incidence positive et statistiquement significative des emprunts successifs sur les performances économiques et financières des microentreprises ;
- les prêts de la PAMF améliorent le bien-être subjectif et réduisent la vulnérabilité. Les emprunteurs récurrents font état d'un bien-être économique supérieur (une combinaison de perceptions concernant la sécurité des revenus et l'amélioration du niveau de vie) et sont plus susceptibles de surmonter des difficultés imprévues ;
- toutefois, les retombées des prêts de la PAMF sont moins marquées pour les entrepreneuses, la principale clientèle de l'organisme. Les femmes ont souvent une perception plus positive de leur propre bien-être économique, mais les hommes qui empruntent obtiennent des profits supérieurs de 47 % à leurs homologues féminines. Il est probable que cette situation soit le reflet d'une conjonction de normes sociales et de conditions de marché pesant sur la réussite des microentrepreneuses en Côte d'Ivoire.

Les résultats de ces études montrent comment la collaboration de la BEI avec les intermédiaires financiers contribue à l'impact sur le plan du développement. Les entreprises innovantes en phase de démarrage comme Poa ont une incidence concrète sur la vie des habitants des quartiers pauvres qui ont été délaissés par les entreprises établies, tandis que des organismes de microcrédit comme la PAMF parviennent à atteindre des publics frappés d'exclusion financière. Le soutien que la BEI apporte à des fonds comme Novastar et LMDF possède clairement un fort potentiel pour contribuer à l'impact en matière de développement. Ces études ont également permis à la BEI et à ses clients de se faire une idée du type d'investissements complémentaires qui seraient nécessaires pour aider les particuliers et les communautés à tirer pleinement parti des services.

La voie à suivre

La BEI continue d'investir en Afrique, son but étant de mobiliser 100 milliards d'EUR sur sept ans. Ces investissements aideront l'UE et les pays africains à tirer le meilleur parti qui soit des perspectives de croissance économique durable et inclusive. Ainsi que l'a récemment étudié une publication de la BEI¹⁰, la population active de l'Afrique et son potentiel d'adoption des technologies modernes peuvent créer des opportunités importantes pour les entreprises de l'UE. Plus généralement, l'Afrique offre à l'Union européenne des possibilités en matière de commerce, d'influence, d'alliances politiques, d'investissement et de promotion d'idées communes concernant des problématiques mondiales telles que les changements climatiques. Cependant, les pays africains devraient devenir plus résistants aux chocs extérieurs afin que leur économie puisse croître de manière durable, tout en créant des emplois et en améliorant la vie des populations. En promouvant l'essor du secteur financier, fondement d'un secteur privé prospère, la BEI continuera à contribuer à la résilience économique.

La BEI continuera à approfondir ses connaissances et sa compréhension des marchés africains. La présente publication sera mise à jour en 2020 et contiendra des analyses thématiques de problématiques urgentes auxquelles les secteurs financiers africains font face. Jusqu'à dix nouvelles études d'impact seront achevées au cours de la période 2020-2021 dans le cadre du programme BEI-GDN et l'analyse des données de l'enquête sur les entreprises collectées en partenariat avec la BERD et la Banque mondiale est déjà en cours. Des enquêtes et collectes de données seront également réalisées, avec le soutien d'universités locales, par l'intermédiaire des Académies régionales de financement aux PME et de microfinance de la BEI.

¹⁰ <https://www.eib.org/fr/publications/resilient-africa>



**Banque
européenne
d'investissement**

La banque de l'UE

Banque européenne d'investissement

98 -100, boulevard Konrad Adenauer
L-2950 Luxembourg

+352 4379-1

www.bei.org – info@bei.org

 twitter.com/EIB

 facebook.com/EuropeanInvestmentBank

 youtube.com/EIBtheEUBank

eBook: ISBN 978-92-861-4494-3

pdf: ISBN 978-92-861-4496-7

02/2020 – FR