



**Banque
européenne
d'investissement**

La banque de l'UE



Le secteur bancaire en Afrique subsaharienne

Évolutions récentes et inclusion financière numérique

Le secteur bancaire en Afrique subsaharienne : Évolutions récentes et inclusion financière numérique

Novembre 2016



Le secteur bancaire en Afrique subsaharienne : tendances récentes et inclusion financière numérique

À propos du rapport

Dans sa troisième édition, le présent rapport propose une analyse de l'évolution récente du secteur bancaire en Afrique subsaharienne 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'IFI et d'autres institutions encore.

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 œuvre ses opérations et à définir sa position, sa stratégie et ses politiques. Fort de 30 économistes, le département est placé sous la direction de Debora Revoltella.

Principaux contributeurs au présent rapport

Rédacteur économique : Jean-Philippe Stijns, sous la supervision de Debora Revoltella, directrice du département Analyses économiques

Introduction : Jean-Philippe Stijns

Chapitre 1 – Groupes bancaires africains : Jean-Philippe Stijns et Adeline Pelletier (encadré 1.1 rédigé par Rodolfo Maino, économiste principal au département Afrique du Fonds monétaire international)

Chapitre 2 – Le secteur bancaire en Afrique de l'Est : Jared Osoro, directeur du Centre de recherche sur les marchés financiers et la politique financière de l'Association des banquiers du Kenya, et Habil Olaka, président-directeur général de l'Association des banquiers du Kenya

Chapitre 3 – Le secteur bancaire en Afrique australe : Stuart Theobald, président, Intellidex

Chapitre 4 – Développer le secteur bancaire en Afrique occidentale et centrale : Jad Benhamdane, analyste sectoriel principal, Amine El Kourchi, analyste stratégique, et Said Hidane, veille informative, BMCE Bank of Africa

Chapitre 5 – Répondre aux besoins de l'Afrique en matière de financement à long terme du logement : Issa Faye, responsable de la division Recherche sur le développement (EDRE.1), département Recherche sur le développement, Banque africaine de développement (BAfD), et Zekebweliwai Geh, département Recherche sur le développement, BAfD

Chapitre 6 – Le financement à long terme en Afrique subsaharienne : Raffaele Della Croce, chef de file, Projet sur l'investissement à long terme, OCDE ; Michael Fuchs, conseiller pour le secteur financier et consultant auprès de la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH (GIZ), département des programmes sectoriels et mondiaux ; Makaio Witte, conseiller, développement du secteur financier, GIZ, département des programmes sectoriels et mondiaux

Chapitre 7 – La BEI en Afrique subsaharienne : Barbara Marchitto, Tim Bending, Nina Fenton et Claudio Cali

Soutien éditorial, linguistique et statistique

Marc Bello, responsable de la création graphique et de la production, Département de la Communication, BEI

Claude Colomer, traducteur-réviseur principal, chef de l'Unité de traduction française, BEI

Morgan Ferriter, traducteur-réviseur principal, Unité de traduction anglaise, BEI

Nathalie Gilson, assistante opérationnelle principale, BEI

Polyxeni Kanellidou, assistante, BEI

Céline Micard, assistante administrative, Services linguistiques, BEI

Gabriela Donini, assistante, BEI

Publication de la Banque européenne d'investissement

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.

PRÉFACE

Après une période prolongée de croissance soutenue, certains pays d'Afrique subsaharienne connaissent une forte baisse des prix des produits de base combinée à une situation politique et économique intérieure délicate. La croissance s'est nettement infléchie, tombant à 3,4 % en 2015, et le FMI prévoit un nouveau recul, à 1,4 %, pour 2016. L'environnement extérieur reste difficile, notamment pour les exportateurs de produits de base. En revanche, plusieurs exportateurs hors matières premières de la région devraient continuer à enregistrer une croissance très robuste, profitant des faibles prix du pétrole, d'un niveau élevé de consommation privée et d'un fort taux de croissance de l'investissement.

Sans surprise, le ralentissement de l'activité économique a eu des incidences sur les indicateurs de solidité du secteur bancaire, qui ont montré des signes de détérioration : les prêts non productifs sont en hausse dans plusieurs marchés d'Afrique subsaharienne, les risques liés à la concentration des portefeuilles demeurent globalement élevés (les activités bancaires de prêt étant généralement axées sur quelques secteurs clés et un nombre limité de grandes entreprises) et l'encours sur les entités souveraines et les entreprises publiques a augmenté dans certains pays. Il convient toutefois de relever – et c'est un élément positif – que les banques d'Afrique subsaharienne restent bien capitalisées et que leur rentabilité, même en repli, demeure confortable.

C'est dans le contexte d'une évolution rapide du secteur bancaire en Afrique subsaharienne que le département Analyses économiques de la Banque européenne d'investissement (BEI) a coordonné la présente étude, qui combine une expertise interne sur la région avec les contributions des meilleurs experts du secteur financier local et d'institutions financières et centres de recherche internationaux. L'étude vise à fournir une vue d'ensemble des changements structurels et des dernières tendances de marché dans la région. Elle identifie certains des principaux défis et opportunités qui se profilent à l'horizon. Elle présente également les résultats de la deuxième édition de l'enquête BEI sur les groupes bancaires panafricains, une enquête unique ciblant les plus grands acteurs multi-pays d'Afrique subsaharienne et offre une analyse structurelle détaillée du financement à long terme du logement et de l'investissement à long terme. Par conséquent, le rapport offre des jalons pour optimiser les initiatives de la BEI en Afrique subsaharienne.

La BEI est la Banque de l'Union européenne et le plus important emprunteur et bailleur de fonds multilatéral au monde. La Banque est un fournisseur clé de financement à long terme et d'expertise, appuyant les investissements qui soutiennent les objectifs politiques de l'UE, à l'intérieur et à l'extérieur de l'UE. En Afrique subsaharienne, l'engagement de la BEI vise à promouvoir le développement du secteur privé local, les infrastructures sociales et économiques, l'intégration régionale, l'atténuation du changement climatique et

l'adaptation à ses effets. En 2015, la Banque a fourni des prêts pour un total de 971 millions d'euros en Afrique subsaharienne.



Debora Revoltella
Directrice
Département Analyses économiques

TABLE DES MATIÈRES

Introduction.....	5
1. Groupes bancaires africains : tendances récentes et questions stratégiques	9
ADELINE PELLETIER, JEAN-PHILIPPE STIJNS	
2. Le secteur bancaire en Afrique de l'Est : l'expérience des services financiers numériques	53
JARED OSORO, HABIL OLAKA	
3. Le secteur bancaire en Afrique australe	71
STUART THEOBALD	
4. Évolution du secteur bancaire en Afrique de l'Ouest et en Afrique centrale à l'heure de la numérisation financière.....	89
JAD BENHAMDANE, AMINE EL KOURCHI, SAID HIDANE	
5. Répondre aux besoins de l'Afrique en matière de financement à long terme du logement : un voyage de mille lieues ?.....	123
ISSA FAYE, ZEKEBWELIWAI GEH	
6. Le financement à long terme en Afrique subsaharienne	153
RAFFAELE DELLA CROCE, MICHAEL FUCHS, MAKAI WITTE	
7. La BEI en Afrique subsaharienne.....	177
TIM BENDING, CLAUDIO CALI, NINA FENTON, BARBARA MARCHITTO	

Introduction

La présente étude paraît dans un contexte marqué par le net ralentissement de la plupart des économies d'Afrique subsaharienne, après une décennie de croissance soutenue. Les répercussions sur le secteur bancaire sont de plus en plus perceptibles dans certaines d'entre elles, essentiellement sous forme d'augmentation de la proportion de prêts non productifs. Les groupes bancaires ajustent leur stratégie globale face aux difficultés que constituent un resserrement des conditions de financement, une progression plus lente de l'activité de prêt et une concurrence croissante pour les dépôts et les clients facilement bancarisables. L'édition 2016 de notre enquête auprès de groupes bancaires présents en Afrique subsaharienne montre que la banque à distance et la banque mobile sont encore en phase de déploiement technologique intense.

Pour la troisième édition de l'étude de la BEI sur le secteur bancaire en Afrique subsaharienne, les auteurs traitant de l'évolution de ce secteur dans chaque sous-région ont été invités à se pencher de manière inédite sur les services financiers numériques et les conditions nécessaires à leur éclosion et au renforcement de l'inclusion financière. Leur conclusion fondamentale est la suivante : bien que les services financiers numériques présentent un fort potentiel dans toute la région, le cadre réglementaire et les conditions de marché sont tels que les perspectives en matière de changements concrets diffèrent singulièrement d'un marché à l'autre. Parallèlement, l'étude s'attarde sur deux enjeux transversaux : le financement du logement et l'investissement à long terme. Les auteurs mettent en avant certaines solutions à portée de main et quelques options éventuelles pour devancer l'émergence de marchés des capitaux plus profonds et plus liquides dans toute l'Afrique subsaharienne. Pour exploiter pleinement les possibilités d'investissement à long terme et dans le secteur du logement, il faudra toutefois consacrer des efforts ambitieux et soutenus à créer et développer les institutions publiques indispensables et améliorer les pratiques d'entreprise.

Plus spécifiquement, dans le premier chapitre, Adeline Pelletier et moi-même analysons les tendances récentes dans le secteur bancaire en Afrique subsaharienne, nous fondant sur des informations extraites à la fois d'états financiers de banques et de l'analyse d'un échantillon de grands groupes bancaires présents dans la région. Les groupes bancaires sont encore engagés dans un processus d'optimisation de leur réseau d'agences sur le territoire. À plus long terme, l'expansion reste la norme en matière d'orientation stratégique. Cependant, la plupart des banques maintiennent ces derniers temps un niveau d'exposition à moyen terme stable sur l'Afrique subsaharienne et prévoient de poursuivre sur cette voie. Une minorité de groupes ont néanmoins réduit leurs encours à moyen terme ou envisagent de les réduire. Plus positivement, une proportion croissante de groupes bancaires met l'accent sur les PME et les clients de détail. En effet, les technologies de banque à distance et de banque mobile restent l'objet d'un déploiement technologique intense et, en ce qui concerne les besoins d'assistance technique, les technologies de l'information et la gestion du risque crédit sont identifiées comme les priorités principales.

Dans le deuxième chapitre, Jared Osoro et Habil Olaka illustrent le développement des services financiers numériques au Kenya et dans le reste de la communauté d'Afrique de l'Est. Ils soulignent le rôle essentiel qu'ont joué l'autorité de réglementation et l'existence d'un acteur de marché dominant dans le succès des services de paiement mobile et d'argent mobile au Kenya. Bien que la réussite du pays dans le domaine de l'argent mobile ait servi d'incitation à reproduire le modèle dans

toute l’Afrique de l’Est, voire dans toute l’Afrique subsaharienne, les résultats à cet égard sont encore modestes. Les auteurs avertissent que sans environnement réglementaire approprié et sans structure de marché incitative, les paiements mobiles ne suivront pas nécessairement le schéma d’expansion régionale des banques en Afrique de l’Est.

Dans le troisième chapitre, Stuart Theobald fait observer qu’au sein de la Communauté de développement de l’Afrique australe (CDAA), le secteur bancaire a souffert des conséquences d’une chute importante des prix des produits de base, les prêts improductifs ayant augmenté sur la plupart des marchés et les conditions de liquidité s’étant durcies. En Afrique australe, de nombreux marchés sont dominés par des banques à capitaux étrangers qui cherchent désormais à se défaire de leurs intérêts dans la région. L’auteur conclut que les efforts de réforme visant, par exemple, à renforcer l’adéquation des fonds propres, la gestion des risques et la transparence des produits restent importants.

Dans le quatrième chapitre, Jad Benhamdane, Amine El Kourchi et Said Hidane estiment que les enjeux de l’inclusion financière en Afrique de l’Ouest et en Afrique centrale sont toujours aussi cruciaux, car le taux de pénétration des banques dans ces régions est parmi les plus bas au monde. Les résultats des pays de la zone monétaire du franc CFA sont particulièrement mauvais. Les auteurs parviennent à la conclusion selon laquelle la clé pour améliorer l’accès aux services bancaires consiste à promouvoir les services numériques sur ces territoires, généralement caractérisés par un taux de pénétration élevé de la téléphonie mobile. Toutefois, ils soulignent le fait que le cadre réglementaire est plus favorable en Afrique de l’Ouest qu’en Afrique centrale.

Dans le cinquième chapitre, Issa Faye et Zekebweliwai Geh expliquent que le manque d’accès aux capitaux à long terme entrave fortement le développement du financement du logement. Attirer des capitaux à long terme sur le marché africain de l’immobilier pourrait tenir du parcours d’obstacles, car cela suppose un mécanisme efficace de fonctionnement de nombreuses composantes interdépendantes. Néanmoins, les sources alternatives de capitaux à long terme, telles que les fonds de capital-investissement dédiés au logement abordable, les fonds de placement immobilier, les obligations hypothécaires et les sociétés de refinancement hypothécaire, sont des instruments émergents et prometteurs qu’il conviendrait d’exploiter pour résorber le déficit du continent en matière de financement à long terme du logement.

Dans le sixième chapitre, Raffaele Della Croce, Michael Fuchs et Makaio Witte insistent sur l’importance cruciale de mettre à disposition des financements à long terme à l’appui d’investissements productifs pour soutenir la croissance et diversifier les activités économiques en Afrique subsaharienne. Cependant, pour relever les défis qui se présentent à l’Afrique subsaharienne, il est indispensable d’élargir le spectre des options disponibles au niveau local en matière de financement à long terme et de renforcer, en la diversifiant, la base d’investisseurs. Les institutions de financement du développement (IFD) continuent de jouer un rôle primordial dans la promotion de l’investissement à long terme. Les auteurs estiment qu’une plus forte réorientation de l’action des IFD – des investissements directs et indirects vers une offre d’instruments de garantie et de rehaussement du crédit – permettrait de mobiliser plus efficacement les fonds publics pour attirer des capitaux privés.

Dans le septième chapitre, Tim Bending, Claudio Cali, Nina Fenton et Barbara Marchitto proposent une vue d’ensemble des opérations de la BEI en Afrique subsaharienne, où la Banque s’emploie à

promouvoir le développement du secteur privé local et des infrastructures socioéconomiques, l'intégration régionale, ainsi que l'atténuation des changements climatiques et l'adaptation à leurs effets. Depuis le lancement de ses activités en Afrique subsaharienne en 1963, voici plus d'un demi-siècle, la BEI a soutenu 1 100 projets dans 47 pays par des financements totalisant plus de 17 milliards d'EUR. Pour la seule année 2015, les prêts octroyés par la Banque en Afrique subsaharienne s'élevèrent à 971 millions d'EUR.

Les partenaires de l'aide au développement, et les IFI en particulier, ont encore un rôle clé à jouer pour poursuivre les améliorations en matière d'inclusion financière et d'accès aux financements pour les PME dans des conditions macroéconomiques difficiles. Les groupes bancaires déploient d'importants efforts pour s'adapter en investissant durablement dans les solutions informatiques, la gestion des risques et les services financiers numériques. De fait, alors que les groupes bancaires, stimulés par la concurrence, font le choix stratégique de desservir le segment des PME de manière plus active, la nécessité de mettre en place des processus de premier ordre pour la gestion des risques est devenue incontournable.

Les normes réglementaires devront également évoluer pour favoriser la mise en adéquation des banques d'Afrique subsaharienne avec les principes de Bâle et les meilleures pratiques en général. Les autorités de surveillance manquent encore de capacités et de compétences dans de nombreux marchés, ce qui restreint les possibilités d'effectuer des visites sur le terrain, nuisant ainsi à la crédibilité et à l'impact de leurs fonctions de contrôle. Les mécanismes de résolution des défaillances bancaires et de garantie des dépôts devraient également être renforcés dans plusieurs marchés.

Pour résumer, un important programme de réformes devra être mené sur plusieurs fronts afin de maintenir la confiance en période de pression sur les marchés. Le fait de mettre en œuvre des réformes, d'investir dans l'infrastructure financière et de renforcer la gestion des risques, la capacité de contrôle et les systèmes informatiques contribuerait grandement à accroître la résilience du secteur bancaire en Afrique subsaharienne, ce qui améliorerait sa capacité à financer le développement dans la région.

1. Groupes bancaires africains : tendances récentes et questions stratégiques

ADELINE PELLETIER¹ ET JEAN-PHILIPPE STIJS^{2,3}

Résumé analytique

- Ce chapitre présente les dernières tendances observées dans le secteur bancaire d'Afrique subsaharienne à partir d'informations tirées des états financiers des banques et d'une enquête inédite auprès d'un échantillon de grands groupes bancaires présents dans la région.
- Les groupes bancaires internationaux⁴ détiennent encore la plus grosse part des actifs du secteur bancaire en Afrique subsaharienne. Toutefois, les filiales étrangères de groupes bancaires régionaux d'Afrique sont déjà plus nombreuses que les filiales étrangères de groupes bancaires internationaux ou originaires de pays émergents présents en Afrique subsaharienne (groupes bancaires sud-africains inclus). Les filiales étrangères des groupes bancaires internationaux bénéficient depuis longtemps d'effets d'échelle, tandis que les groupes bancaires africains commencent seulement à en bénéficier.
- D'après les états financiers analysés, les groupes bancaires africains affichent une rentabilité inférieure à celle d'autres banques présentes en Afrique subsaharienne, mais l'écart se comble peu à peu. Leur moindre rentabilité s'explique en grande partie par un portefeuille de moins bonne qualité et par leur moindre efficacité opérationnelle, bien que cette dernière s'améliore. En outre, la qualité du portefeuille de prêts des filiales étrangères de groupes bancaires africains semble moins bonne que celle des filiales de groupes bancaires internationaux ou émergents. En effet, on sait que les groupes bancaires africains sont, dans une certaine mesure, davantage exposés au segment des PME, qui affiche un risque de défaut plus élevé que celui des grandes entreprises.
- D'après les résultats de l'enquête de la BEI, les groupes bancaires d'Afrique subsaharienne continuent d'élargir leur périmètre d'intervention dans les pays potentiellement dotés d'un grand marché. Toutefois, bien que dans l'édition 2015 de l'enquête de la BEI, toutes les banques de l'échantillon prévoient de développer leur activité en Afrique subsaharienne sur le long terme, cette année,

¹ Professeure à l'Institute of Management Studies, Goldsmiths, University of London ; associée de recherche à la London School of Economics.

² Économiste principal, Banque européenne d'investissement.

³ Les auteurs remercient leurs collègues de la BEI pour leurs commentaires sur le présent chapitre. Toutefois, les opinions exprimées ici sont celles des auteurs et elles ne représentent pas nécessairement celles de la Banque européenne d'investissement. Toute erreur qui pourrait subsister relève de la responsabilité des auteurs.

⁴ Les groupes bancaires internationaux se définissent comme des groupes bancaires présents en Afrique subsaharienne et originaires d'économies développées ; les groupes régionaux d'Afrique sont des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne (hors Afrique du Sud) ; et les groupes bancaires émergents sont issus d'économies émergentes (Inde, Afrique du Sud, etc.).

seuls deux tiers des groupes bancaires prévoient toujours une telle évolution à long terme. Par conséquent, la plupart des banques ont maintenu un niveau d'exposition stable sur l'Afrique subsaharienne au cours des douze derniers mois. Certains groupes ont même réduit leur encours à moyen terme et/ou envisagent de le réduire.

- La grande majorité des groupes bancaires privilégient le financement par les dépôts. Au moins la moitié des groupes bancaires prévoient de lever des financements à long terme, sous une forme ou sous une autre. Les groupes bancaires de l'échantillon déclarent une augmentation de leur part de marché relative aux dépôts.
- De plus en plus de groupes bancaires déclarent cibler tout particulièrement et sur le long terme les PME et les particuliers. Par conséquent, la plupart des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne ont mis en place des services de banque en ligne ou de banque mobile, ou sont en train de le faire. De même, concernant les besoins d'assistance technique, l'informatique apparaît comme le domaine le plus prioritaire, suivi par la gestion du risque de crédit. Tous les groupes bancaires d'Afrique subsaharienne rencontrent une forte demande de prêts en monnaie locale et planifient de lever des fonds en devise locale. La plupart des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne estiment que les garanties de portefeuille sont importantes ou très importantes. Cependant, les deux tiers des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne estiment que leurs besoins en termes de garanties de portefeuille ne sont que partiellement satisfaits.
- Tous les groupes bancaires présents en Afrique subsaharienne estiment qu'ils respectent les normes de Bâle I. Moins de la moitié des groupes s'estiment en conformité avec Bâle II, tandis les autres s'efforcent d'y parvenir. En Afrique subsaharienne, un groupe bancaire sur cinq applique les normes de Bâle III.

1.1. Introduction

Le présent chapitre examine en détail les tendances et les questions stratégiques qui concernent les groupes bancaires bien implantés en Afrique subsaharienne. L'introduction présente le contexte macroéconomique qui caractérise les économies d'Afrique subsaharienne, étant donné son incidence directe sur les groupes bancaires présents dans la région. Elle évalue également le niveau de développement financier des secteurs bancaires et financiers d'Afrique subsaharienne. La deuxième section étudie les différentes caractéristiques des groupes bancaires régionaux d'Afrique subsaharienne ainsi que des groupes bancaires internationaux ou issus de pays émergents présents en Afrique subsaharienne. Elle présente aussi les résultats de l'analyse d'un échantillon de 573 banques commerciales présentes en Afrique subsaharienne réalisée à partir des données de la base BankScope. La troisième section examine les réponses données lors de la deuxième édition de l'enquête de la BEI sur les groupes bancaires présents en Afrique subsaharienne, en ciblant tout particulièrement les facteurs ayant un impact sur les résultats des groupes

bancaires interrogés et en analysant la façon dont ces groupes adaptent leurs stratégies en conséquence. La quatrième section tient lieu de conclusion. Enfin, le questionnaire détaillé utilisé lors de l'enquête de la BEI figure en annexe.

1.1.A. CONTEXTE MACROÉCONOMIQUE

Ces dix dernières années, l'Afrique subsaharienne a connu, dans l'ensemble, une croissance économique annuelle élevée, comprise entre 5 et 7 % en moyenne, sur fond d'expansion rapide de la classe moyenne. Cette forte croissance s'explique par les réformes économiques réalisées, ainsi que par un environnement extérieur favorable, caractérisé par le niveau élevé des prix des produits de base et un afflux massif de capitaux.

Dans certains pays, toutefois, le contexte mondial défavorable et le ralentissement durable des prix des produits de base se sont ajoutés à une situation politique et économique intérieure difficile (guerre civile, terrorisme, sécheresse...). La croissance a donc ralenti, s'établissant à 3,4 % en 2015, son plus bas niveau en près de 15 ans, alors qu'elle était de 5,1 % en 2014. Le FMI (2016b) prévoit que la croissance ralentira encore, pour tomber à 1,4 % en 2016, avant de se redresser progressivement pour atteindre 2,9 % en 2017. L'environnement extérieur reste difficile, notamment pour les exportateurs de produits de base. En revanche, plusieurs pays non-exportateurs de matières premières de la région devraient continuer à enregistrer un fort taux de croissance, de plus de 5 % en 2016, profitant des faibles prix du pétrole, d'un niveau élevé de consommation privée et d'un fort taux de croissance de l'investissement.

1.1.B. VUE D'ENSEMBLE DU SECTEUR FINANCIER

Globalement, en Afrique subsaharienne, la profondeur et la sophistication des secteurs financiers demeurent faibles, même si l'on tient compte du niveau de revenu par habitant. Les secteurs financiers y sont généralement de petite dimension, sous-développés et dominés par un secteur bancaire très concentré. Compte tenu du faible niveau de développement des marchés boursiers et obligataires en Afrique subsaharienne, les banques y jouent un rôle d'intermédiation essentiel et elles représentent la principale source de capitaux externes pour les entreprises. Le tableau 1.1 ci-après donne un aperçu de la faible dimension des marchés boursiers d'Afrique subsaharienne, à l'exception notable de l'Afrique du Sud (bourse de Johannesburg). Toutefois, les risques de concentration des portefeuilles sont généralement élevés, les activités de prêt des banques étant souvent axées sur quelques secteurs clés – secteur manufacturier, commerce, immobilier et construction, notamment – et sur un nombre limité de grandes entreprises clientes. Les microentreprises sont relativement bien couvertes par les institutions de microfinance, et les PME sont en quelque sorte le « chaînon manquant » (voir Pelletier, 2014, par exemple).

Tableau 1.1 – Marchés boursiers en Afrique subsaharienne

Pays	Capitalisation	Capitalisation	Nombre de sociétés cotées
	boursière en 2012	boursière en sept. 2013	
	En milliards d'USD		
Afrique du Sud	998,3	970,5	388
Namibie	144,2	136,9	34
Nigeria	57,8	114,2	190
Botswana	53,0	54,1	37
Ghana	30,5	28,2	34
Kenya	15,9	20,6	61
Tanzanie	8,4	14,8	7
Malawi	10,6	13	14
BVRM*	8,1	10,5	72
Zambie	9,4	10,2	22
Maurice	7,1	8,5	91
Ouganda	5,9	8,3	15
Zimbabwe	4,0	5,4	69
Rwanda	1,7	1,9	4
Soudan	2,2	1,8	59
Mozambique	1,0	1	3
Cap-Vert	0,1	0,6	4
Cameroun	0,4	0,2	6
Sierra Leone	0,0	0	2

Source : données issues de la revue ACM-Insight!

Note : * la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) est commune aux pays suivants : Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal et Togo.

Les cadres réglementaires ne sont pas toujours conformes aux meilleures pratiques internationales et ils sont parfois instables, ce qui peut être source d'incertitudes pour la communauté bancaire et les investisseurs internationaux. En outre, les banques centrales peuvent être soumises à des pressions politiques influant sur la conduite de la politique monétaire et sur leurs fonctions prudentielles.

**Tableau 1.2 – Indicateurs de solidité financière
relatifs à certains marchés bancaires d’Afrique subsaharienne**

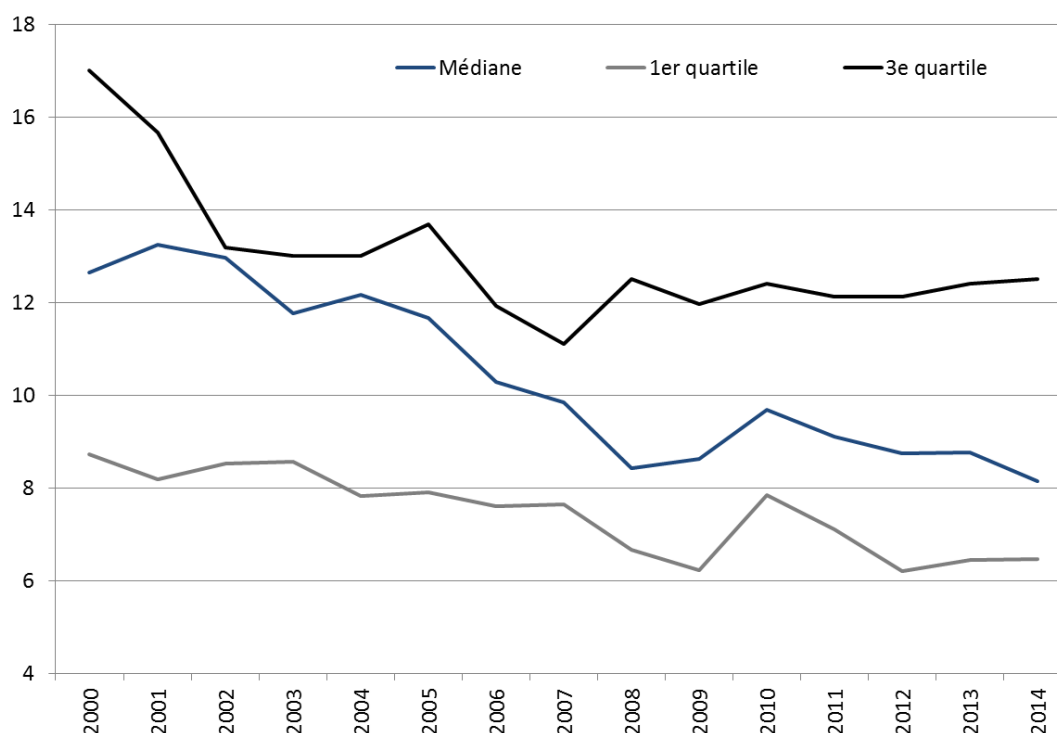
	Ratio de fonds propres	Prêts non productifs	Rendement des fonds propres	Rendement des actifs
Botswana	18,90 %	14,94 %	4,73 %	0,53 %
Burundi	21,55 %	12,41 %	13,04 %	2,08 %
Ghana	16,18 %	23,80 %	22,86 %	4,87 %
Guinée	17,22 %	16,08 %	22,88 %	2,40 %
Kenya	18,81 %	16,01 %	27,70 %	4,23 %
Maurice	18,68 %	18,71 %	13,14 %	1,38 %
Namibie	15,31 %	2,39 %	31,45 %	3,30 %
Nigeria	15,65 %	24,25 %	20,22 %	2,66 %
Rwanda	24,14 %	15,10 %	14,02 %	2,64 %
Afrique du Sud	14,53 %	19,75 %	21,00 %	1,53 %
Ouganda	21,75 %	11,78 %	22,28 %	3,69 %

Source : indicateurs de solidité financière. Les chiffres indiqués sont une moyenne calculée sur les T1, T2 et T3 de 2016 selon les données disponibles à la date du présent rapport. Les pays ont été sélectionnés en fonction de la disponibilité des données.

Notes : le pourcentage de prêts non productifs est calculé net des provisions. Le ratio de fonds propres est calculé comme le rapport entre les fonds propres réglementaires et les actifs pondérés des risques.

Pour la plupart, les banques ont bien résisté aux effets de la crise financière internationale grâce à une intégration limitée dans les marchés financiers mondiaux, à une exposition restreinte aux risques que présentent les liens financiers directs et à une forte dépendance à l’égard des dépôts nationaux. Les niveaux de capitalisation restent relativement confortables et les banques présentent, dans l’ensemble, de bons niveaux de liquidités et de rentabilité. Toutefois, les prêts non productifs ont atteint un niveau significatif en 2016 sur plusieurs marchés d’Afrique subsaharienne (tableau 1.2).

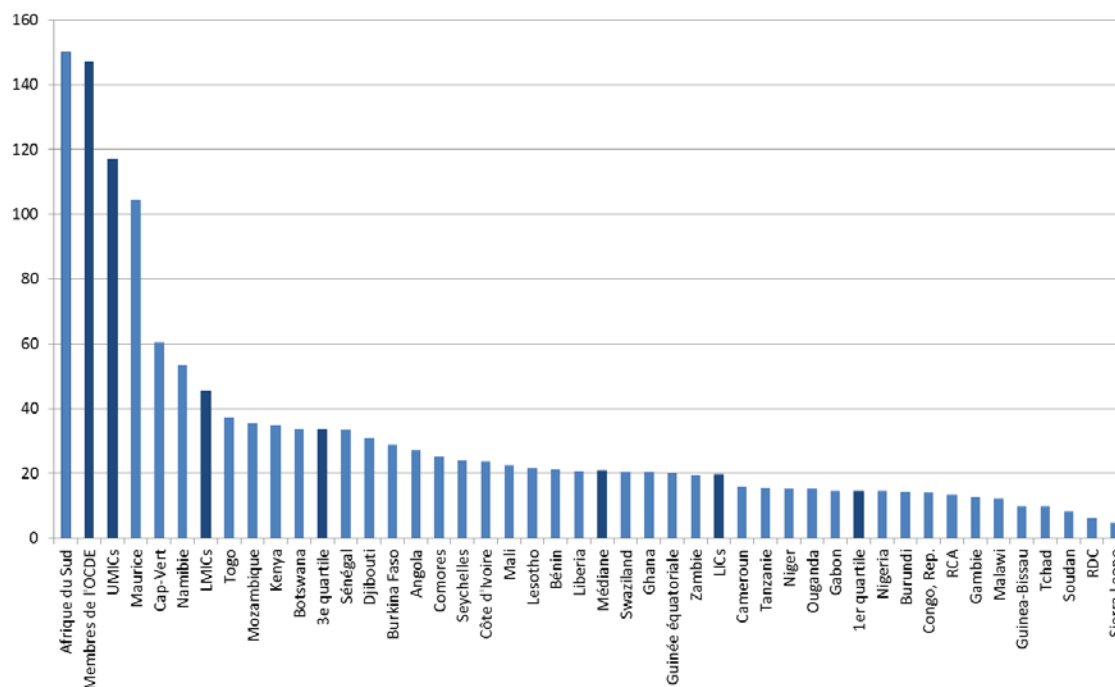
Graphique 1.1 – Écart de taux d'intérêt (en pourcentage – 2000-2014)



Note : l'écart de taux d'intérêt est la différence entre le taux d'intérêt perçu par les banques sur les prêts à des clients du secteur privé et le taux d'intérêt versé par les banques commerciales ou de catégorie équivalente sur les dépôts à vue, à terme ou d'épargne. La médiane, le deuxième et le quatrième quartile sont représentés pour tous les pays d'Afrique subsaharienne pour lesquels des données sont disponibles (de 23 à 34 pays selon l'année). Une tendance similaire est observée avec un échantillon stable de 22 pays sur la période 2000-2014. Source : indicateurs de la Banque mondiale.

Dans la région, les marges d'intérêt sont généralement élevées, bien qu'elles aient tendance à diminuer depuis 2000 (graphique 1.1). En outre, les secteurs bancaires d'Afrique subsaharienne ont assez rapidement gagné en profondeur, notamment ces dernières années. Cette tendance se retrouve dans tous les pays de la zone – à quelques rares exceptions près – et se traduit par une amélioration de l'accès aux financements et aux services financiers, quoique partant d'un niveau très faible. En dépit de ces tendances générales, les pays d'Afrique subsaharienne présentent une grande diversité pour ce qui concerne la profondeur et la sophistication financière de leur secteur bancaire.

**Graphique 1.2 – Crédit au secteur privé
(en % du PIB – 2015)**



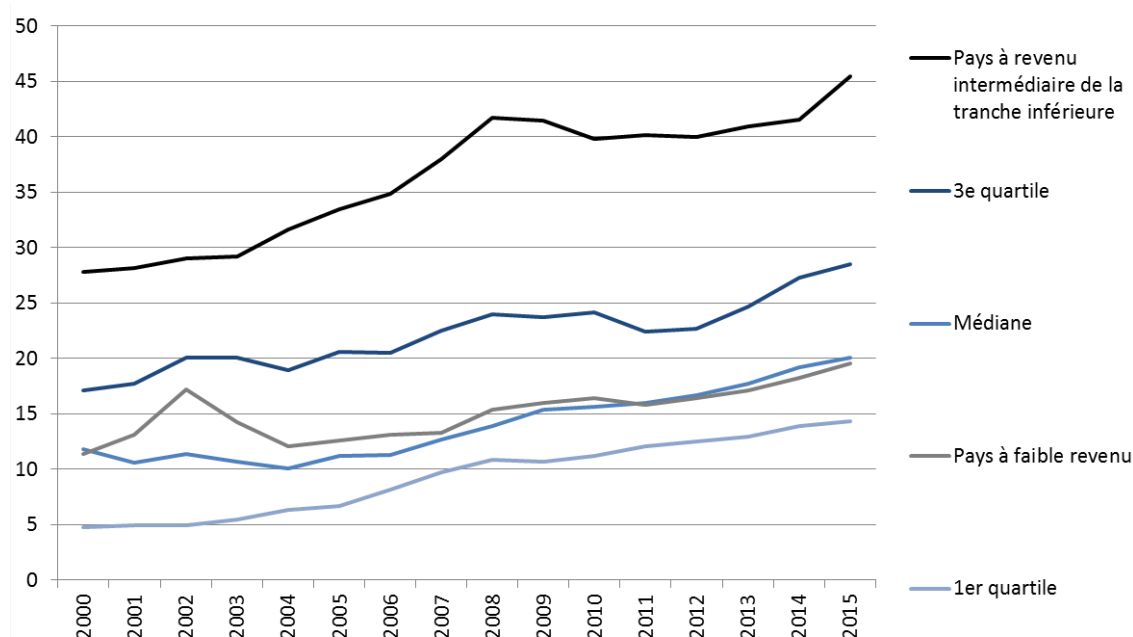
Source : base de données FINDEX de la Banque mondiale.

Note : la médiane et les quartiles indiqués pour l'Afrique subsaharienne (AS) ont été calculés pour l'ensemble des pays à partir des données disponibles pour 2015. Les chiffres indiqués pour les pays membres de l'OCDE, les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure (UMICs), les pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure (LMICs) et les pays à faible revenu (LICs) font référence à la moyenne de la catégorie de revenus correspondante au niveau mondial.

Un contraste existe entre un nombre limité de secteurs bancaires relativement développés et une forte proportion de secteurs bancaires peu profonds (graphique 1.2). L'Afrique subsaharienne compte un petit nombre de pays dotés d'un secteur financier d'envergure internationale : l'Afrique du Sud affiche un ratio crédit au secteur privé sur PIB supérieur à 150 %, soit au-dessus de la moyenne des pays membres de l'OCDE ; ce ratio est supérieur à 100 % pour Maurice (bien qu'il soit encore inférieur à la moyenne des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure, catégorie à laquelle le pays appartient⁵). Avec un ratio crédit au secteur privé sur PIB supérieur à 40 %, le Cap-Vert et la Namibie se situent au-dessus de la moyenne des pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure. Un petit nombre de pays situés autour du troisième quartile de la distribution – Togo, Mozambique, Kenya, Botswana, Sénégal et Djibouti – affichent un ratio crédit au secteur privé sur PIB supérieur à 30 %. En outre, on observe une longue traîne de secteurs bancaires moins développés, qui présentent un ratio médian crédit au secteur privé sur PIB d'environ 20 %, lequel n'est que très légèrement supérieur à la moyenne mondiale des pays à faible revenu, alors que le premier quartile de la distribution est inférieur à 15 %.

⁵ Pour l'exercice 2015, la Banque mondiale définit les économies à faible revenu comme celles dont le RNB par habitant, calculé selon la méthode Atlas de la Banque mondiale, s'établit à 1 025 USD ou moins ; les économies à revenu intermédiaire de la tranche inférieure et de la tranche supérieure sont celles dont le RNB par habitant est compris entre 1 026 USD et 4 035 USD. Les économies à revenu intermédiaire de la tranche supérieure sont définies par un RNB par habitant compris entre 4 036 USD et 12 475 USD.

Graphique 1.3 – Crédit au secteur privé par catégorie de pays (2000-2015)



Source : base de données FINDEX de la Banque mondiale.

Note : la médiane et les quartiles ont été calculés pour l'ensemble des pays à partir des données disponibles pour 2015. Les chiffres relatifs aux pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure et aux pays à faible revenu correspondent à la moyenne des catégories de revenu correspondantes à l'échelle mondiale.

La profondeur financière, mesurée par le crédit au secteur privé en pourcentage du PIB, connaît une progression régulière depuis la fin des années 1990 et le début des années 2000 (graphique 1.3). Cette tendance est observable y compris pour le 1^{er} quartile des pays d'Afrique subsaharienne, qui représente les secteurs bancaires les moins développés d'Afrique subsaharienne. Ces pays ont atteint en 2015 un niveau de crédit au secteur privé de 14 % du PIB, bien que parti d'un niveau très faible, à peine supérieur à 5 % au début des années 2000. À l'autre extrémité de la distribution, une nette tendance à la hausse peut être également observée pour les secteurs bancaires d'Afrique subsaharienne les plus développés (3^e quartile).

Bien que ces quinze dernières années la profondeur financière se soit accrue dans presque tous les pays de la région, les secteurs bancaires d'Afrique subsaharienne ont encore une marge de progression remarquablement élevée (BEI, 2015). Selon le FMI (2016a), l'accroissement de la profondeur financière a pris du retard dans plusieurs pays d'Afrique subsaharienne. En effet, elle est inférieure au niveau qui correspond à ses caractéristiques structurelles. En conséquence, les secteurs bancaires situés dans le haut comme dans le bas de la distribution peuvent encore sensiblement gagner en profondeur. D'un côté, un nombre croissant de pays devrait, à terme, rejoindre le groupe constitué par l'Afrique du Sud, Maurice, le Cap-Vert et la Namibie, et rattraper leur retard. Le 3^e quartile, en effet, a encore un large écart à combler pour atteindre le niveau des pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure. De l'autre, les pays proches du 1^{er} quartile ont encore un écart de 5 % à combler, en matière de profondeur financière, pour rattraper le niveau moyen, au niveau

mondial, des pays à faible revenu, où se situe la médiane du secteur bancaire d’Afrique subsaharienne.

Tableau 1.3 – Ratio des prêts bancaires non productifs au montant brut total des prêts

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Burundi	9,4 %	7,4 %	8,2 %	9,9 %	10,9 %	17,9 %
Cameroun	10,1 %	11,5 %	11,6 %	10,3 %	9,7 %	10,5 %
Comores	1,0 %	1,1 %	1,5 %	1,2 %	2,5 %	2,8 %
Djibouti	8,3 %	9,4 %	11,4 %	14,5 %	18,0 %	22,1 %
Ghana	17,6 %	14,2 %	13,2 %	12,0 %	11,3 %	14,7 %
Kenya	6,3 %	4,4 %	4,6 %	5,1 %	5,5 %	6,0 %
Lesotho	3,0 %	2,1 %	2,5 %	3,7 %	4,1 %	3,9 %
Maurice	2,8 %	2,8 %	3,6 %	4,2 %	4,9 %	7,0 %
Mozambique	1,9 %	2,6 %	3,2 %	2,3 %	3,2 %	4,3 %
Namibie	2,0 %	1,5 %	1,3 %	1,3 %	1,5 %	1,6 %
Nigeria	20,1 %	5,8 %	3,7 %	3,4 %	3,0 %	5,3 %
RDC	1,0 %	1,1 %	1,5 %	1,2 %	2,5 %	4,6 %
Rwanda	11,3 %	8,2 %	6,0 %	7,0 %	5,2 %	5,8 %
Seychelles	5,5 %	8,1 %	9,0 %	9,2 %	8,0 %	7,5 %
Sierra Leone	15,6 %	15,1 %	14,7 %	22,4 %	33,4 %	31,7 %
Afrique du Sud	5,8 %	4,7 %	4,0 %	3,6 %	3,2 %	3,1 %
Swaziland	7,8 %	7,5 %	9,7 %	6,8 %	4,3 %	7,5 %
Tanzanie	7,8 %	5,4 %	6,4 %	5,1 %	6,6 %	6,3 %
Ouganda	1,9 %	2,0 %	4,1 %	5,8 %	4,0 %	5,1 %

Source : indicateurs du développement dans le monde.

Note : tous les pays d’Afrique subsaharienne pour lesquels on dispose d’une série temporelle complète sur la période 2010-2015 concernant les prêts non productifs sont représentés.

En outre, dans plusieurs pays d’Afrique subsaharienne, la croissance du crédit au secteur privé a récemment ralenti, en particulier si l’on compare avec la croissance rapide du crédit observée entre 2010 et 2013, qui a été favorisée par la hausse des prix des produits de base et le dynamisme des conditions financières (FMI, 2016a). Dans le contexte d’un

ralentissement quasi-général dans les économies d'Afrique subsaharienne, les prêts non productifs sont en nette augmentation dans certains pays de la région (tableau 1.3).

En dépit de progrès notables, des questions de gouvernance, de réglementation et de supervision continuent d'entraver le développement d'un grand nombre de secteurs bancaires de la zone. Dans ce contexte, les banques internationales ont entamé un repli partiel ou mis un frein à leurs projets d'expansion sur les marchés d'Afrique subsaharienne depuis le début de la crise financière (Beck et al., *ibid.*), du fait des nouvelles règles prudentielles et de conformité imposées par leurs autorités nationales de supervision. Des banques transfrontalières ayant leur siège et leurs activités en Afrique subsaharienne, souvent appelées groupes bancaires panafricains, occupent le vide laissé par les groupes bancaires internationaux dans la région et suscitent ainsi beaucoup d'intérêt en Afrique subsaharienne. Le terme de groupe bancaire panafricain est employé pour désigner un groupe de banques actives sur plusieurs marchés d'Afrique subsaharienne et dont le siège se trouve dans un pays d'Afrique subsaharienne, y compris en Afrique du Sud. La section 1.2 retrace l'essor de ces groupes bancaires panafricains, aussi appelés banques régionales d'Afrique. Plus loin dans la section 1.2, les groupes bancaires panafricains seront appelés soit banques multinationales africaines soit banques multinationales émergentes si leur siège se situe en Afrique du Sud afin de déterminer leurs traits distinctifs.

1.2. L'essor des banques régionales d'Afrique

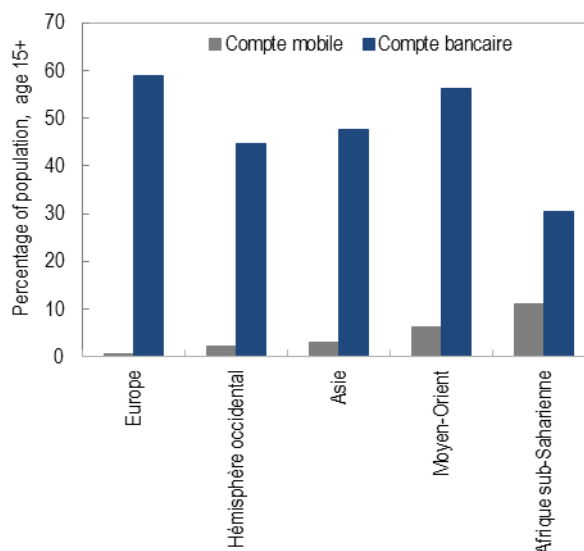
La remarquable expansion régionale des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne s'est accompagnée d'innovations financières telles que les services bancaires mobiles, qui se sont répandus rapidement, notamment en Afrique de l'Est avec M-Pesa (encadré 1.1). Elle s'est aussi accompagnée d'une évolution de la réglementation : les autorités de réglementation de nombreux pays ont ainsi imposé aux banques un relèvement régulier des exigences minimales de fonds propres. Le meilleur exemple qu'on puisse citer à cet égard est celui du Nigeria, où les réformes du secteur bancaire ont favorisé l'expansion régionale de banques locales. Ces réformes, mises en place en 2005, prévoyaient d'augmenter plus de dix fois le minimum de capital requis pour les banques, le faisant passer de 2 milliards de NGN à 25 milliards de NGN (soit environ 190 millions d'USD). Le respect de cette nouvelle règle a été rendu possible principalement par la réalisation de fusions-acquisitions. Les banques ainsi consolidées se sont avérées beaucoup plus efficaces et un peu plus rentables, et leur niveau de prêts non productifs a été réduit (Cook, 2011). Ces banques, devenues plus grosses et plus efficaces à la suite de la vague de consolidations qui s'est produite dans leur pays d'origine, ont ensuite développé leurs activités dans toute l'Afrique de l'Ouest.

Encadré 1.1 – Afrique subsaharienne : services numériques et inclusion financière
 rédigé par Rodolfo Maino, économiste principal au département Afrique
 du Fonds monétaire International.

Les services financiers numériques participent au développement du secteur financier et à l’inclusion financière en Afrique subsaharienne. La diffusion rapide de systèmes comme M-Pesa au Kenya et dans d’autres pays d’Afrique subsaharienne a contribué à réduire le coût des transactions et à faciliter les transactions personnelles, tout en favorisant l’émergence de services d’intermédiation financière. Les besoins de liquidités destinées aux transactions étant moins importants, davantage d’agents économiques sont en mesure d’envoyer des signaux aux marchés et de les suivre, contribuant ainsi au développement du secteur financier. L’environnement de la politique monétaire s’améliore en conséquence.

L’Afrique subsaharienne joue un rôle de précurseur dans le domaine de la banque mobile. En milieu rural, les intermédiaires bancaires classiques sont absents des zones à faible densité de population et le coût de leurs services est souvent prohibitif pour les ménages à faibles revenus et les petites entreprises. Le récent essor des services bancaires mobiles observé dans bon nombre de pays d’Afrique subsaharienne a été facilité par le faible coût des transactions, les innovations de plus en plus nombreuses, et la forte croissance du nombre d’abonnés à la téléphonie mobile. En 2014, la part de la population détenant un compte bancaire mobile a atteint 11 % en Afrique subsaharienne, ce qui constitue le taux le plus élevé au monde (graphique 1.B1).

Graphique 1.B1 – Nombre d’abonnés à la téléphonie mobile sur la période 1999-2014



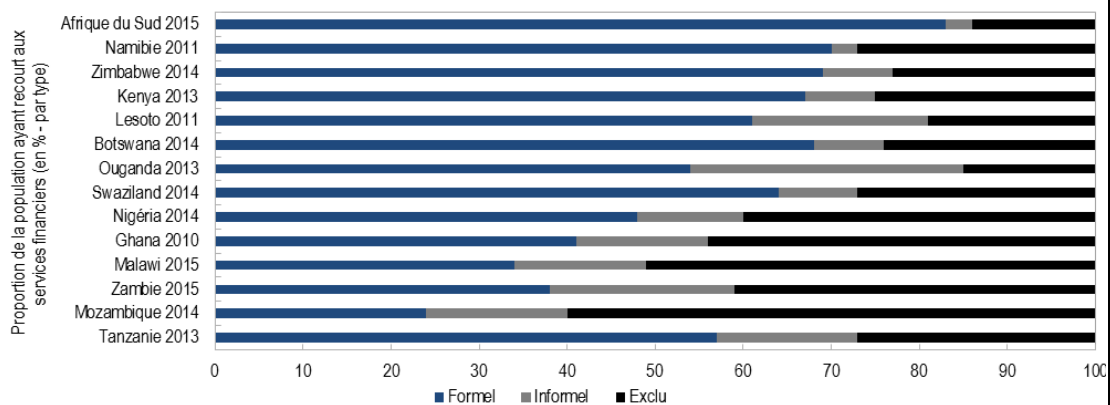
Source : Banque mondiale, Indicateurs du développement dans le monde.

Ces dernières années, l’accès aux services financiers en Afrique subsaharienne a progressé régulièrement (FMI, 2016a). Aujourd’hui, il est moins souvent nécessaire de parcourir de longues distances pour accéder à des services financiers. La mise au point de systèmes mobiles de paiement a favorisé l’intégration d’une part importante de la population dans

le système financier, notamment en Afrique de l'Est (graphique 1.B2). Le Rwanda est le pays qui illustre le mieux la forte augmentation de la part de la population ayant accès à des services financiers : en 2016, 89 % de sa population disposaient d'un accès à ces services, contre 75 % quatre ans auparavant. La révolution numérique a permis aux abonnés à la téléphonie mobile de réaliser des opérations financières et des transferts d'argent depuis leur téléphone. Les coûts réduits de ces services leur ont laissé un revenu disponible plus important, et ils disposent désormais d'une solution sûre pour stocker des liquidités, même s'ils travaillent dans l'économie informelle. Le développement des activités des coopératives d'épargne et de crédit a également contribué à l'amélioration de l'inclusion financière. L'expérience réussie de l'Afrique de l'Est offre un modèle utile, qui pourrait être adapté dans d'autres pays de la région. Une importante leçon retirée de l'expérience de l'Afrique de l'Est est la nécessité de disposer d'un environnement réglementaire qui soit souple et favorable, tout en tenant compte des défis à relever sur le plan prudentiel.

L'expérience du Kenya nous apprend quelles sont les mesures à mettre en place pour réaliser une révolution numérique dans un pays. Le Kenya bénéficie toujours des avantages de son adoption précoce des services financiers numériques, qui a permis à l'inclusion financière de gagner du terrain. En outre, au Kenya, une part bien plus importante de la population se situe à moins de 5 km d'un « point d'accès à des services financiers » et le pays dispose de bien davantage de points d'accès par personne que les autres pays de la région (graphique 1.B3) ; en moins de dix ans, l'utilisation de l'argent mobile est passée de zéro à 75 % de la population adulte, et le secteur de l'assurance s'est développé, grâce à la classe moyenne émergente du pays.

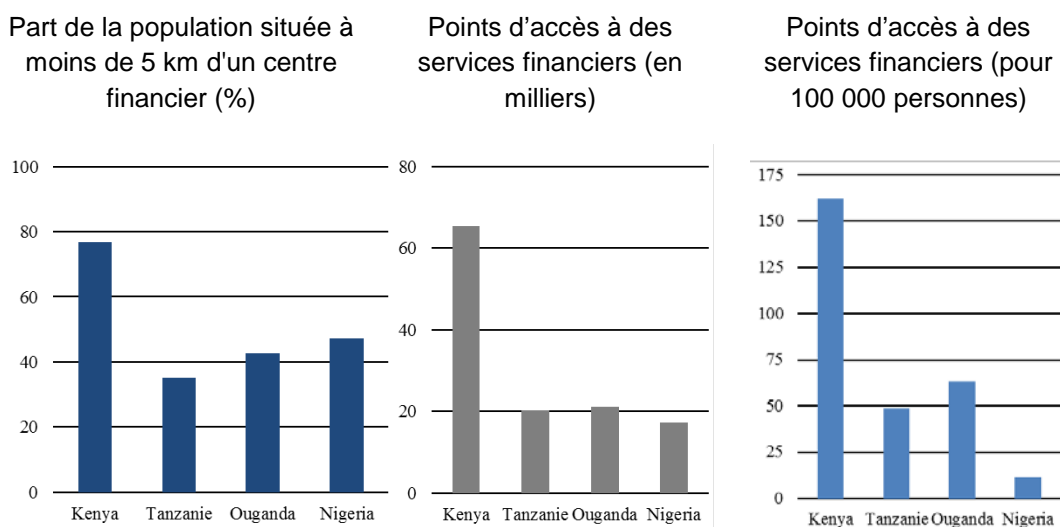
Graphique 1.B2 – Pays d'Afrique subsaharienne : inclusion financière



Source : Finmark Trust, enquête Finscope.

Note : Officiellement inclus = officiellement inclus dans le système financier : individus âgés de 16 ans ou plus qui ont accès/utilisent des produits/services financiers proposés par un prestataire de services financiers réglementé ou contrôlé par un organisme officiel ; informellement inclus : individus âgés de 16 ans ou plus qui utilisent des mécanismes financiers non fournis par un établissement financier réglementé ou contrôlé par un organisme officiel ; exclus = financièrement exclus : individus de 16 ans ou plus n'ayant pas accès à des mécanismes financiers et qui comptent sur eux-mêmes, leur famille et leurs amis pour épargner, emprunter et transférer de l'argent ; leurs transactions sont réalisées en espèces ou en nature.

Graphique 1.B3 – La finance à votre porte



Source : relevé géospatial par pays.

Le succès rencontré par le Kenya dans le domaine des services numériques a été rendu possible par des cadres réglementaires évolutifs et souples, des réformes des infrastructures financières et une amélioration rapide des compétences et des capacités. Ce cercle vertueux compte quatre phases : i) l'expansion du socle technologique que constitue la téléphonie mobile ; ii) l'introduction de comptes d'épargne virtuels par le biais de services financiers numériques de base complétés par des services bancaires virtuels ; iii) l'utilisation de données relatives aux transactions, à l'épargne et aux opérations financières collectées grâce aux services financiers numériques pour calculer des notes de crédit, évaluer le risque lié au microcrédit et lui appliquer une tarification ; et iv) l'extension des services financiers numériques aux paiements transfrontaliers et aux transferts de fonds internationaux. Pour obtenir ces résultats remarquables, les banques ont travaillé en étroite collaboration avec les entreprises de télécommunications, leur permettant même de détenir une part de marché plus importante que sur d'autres marchés émergents.

L'inclusion financière est un premier pas vers des évolutions prometteuses : des formes novatrices de soutien aux régimes de retraite et une protection sociale ciblée par les pouvoirs publics, l'expansion des systèmes de paiement régionaux au sein des blocs régionaux, l'application de mesures visant à mettre un terme au blanchiment d'argent et au financement du terrorisme, et un environnement plus favorable qui permettrait à une politique monétaire prospective de succéder à des années de répression financière et de politiques réactives.

L'inclusion financière facilite l'épargne et permet l'accumulation et la diversification des actifs, ce qui stimule également l'activité économique.

Malgré les progrès réalisés sur le plan de l'inclusion financière, beaucoup reste à faire. À mesure que les économies d'Afrique subsaharienne continueront de croître, la demande

de services financiers destinés aux particuliers et aux entreprises progressera également. En outre, de récentes décisions relatives aux politiques publiques pourraient brouiller la communication des banques centrales en matière de politique monétaire et avoir des répercussions sur les fonds pouvant être prêtés. En août 2016, le président du Kenya a promulgué le *Banking Bill Amendment*, une loi à portée nationale, qui limite le taux que les banques commerciales peuvent appliquer aux prêts et qui encadre le montant des intérêts que les banques peuvent verser sur les dépôts. Ces mesures de contrôle pourraient brouiller les signaux qui émanent des décisions relatives aux taux d'intérêt, aller à l'encontre des efforts réalisés pour maintenir l'inflation dans la fourchette cible fixée par les pouvoirs publics et empêcher les taux d'intérêt de jouer leur rôle, qui consiste à répartir efficacement les ressources entre épargne et investissement.

Grâce aux réformes bancaires et aux mutations technologiques, l'environnement bancaire est progressivement devenu plus compétitif. L'Afrique subsaharienne est, à l'échelle mondiale, la région en développement qui abrite la plus forte proportion de banques sous contrôle étranger (Claessens et van Horen, 2012). L'étroitesse et la faiblesse de la concurrence qui caractérise nombre de marchés d'Afrique subsaharienne a permis aux banques d'Afrique subsaharienne de mener des activités transfrontalières et de rivaliser avec les banques locales. L'apparition de ces banques africaines régionales dotées d'une claire ambition panafricaine a modifié le paysage bancaire et favorisé la concurrence et l'innovation. Les groupes bancaires régionaux africains ont établi leur siège dans divers pays et certains sont bien implantés dans un grand nombre de pays. Ils sont présents sur de grands marchés bancaires comme l'Angola, le Kenya, le Maroc, le Nigeria et l'Afrique du Sud, mais aussi sur plusieurs marchés de plus petite dimension. Le plus grand, Ecobank Transnational, originaire du Togo, est implanté dans plus de 30 pays d'Afrique subsaharienne.

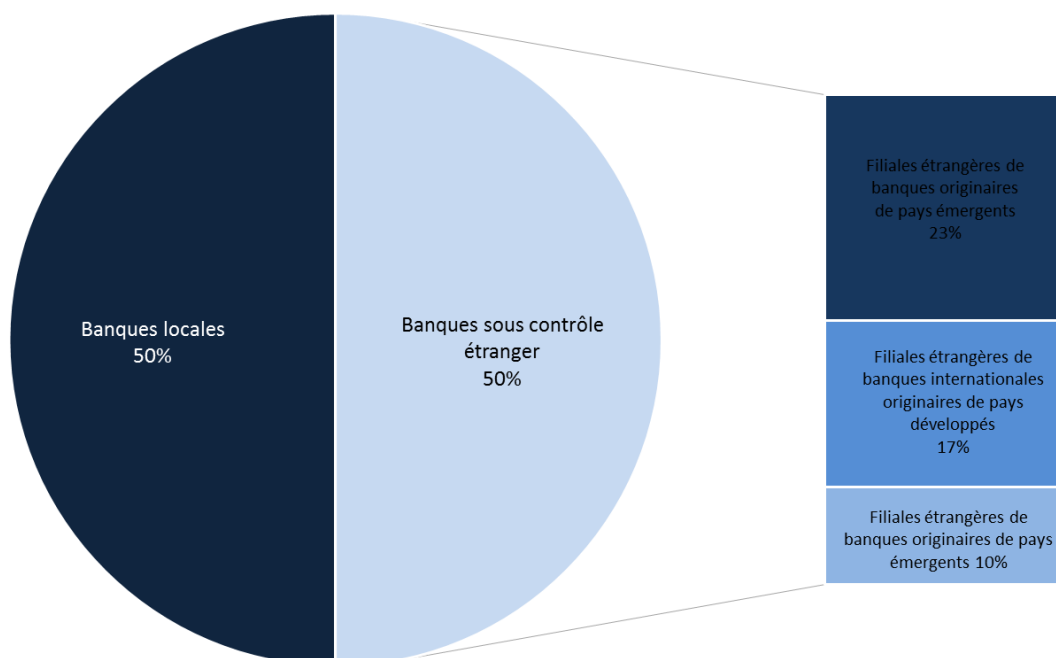
Les banques africaines ont commencé à s'internationaliser en Afrique subsaharienne vers le milieu des années 80. Les banques sud-africaines, comme Absa et Standard Bank, ont démarré leur expansion régionale après la fin de l'apartheid, il y a une vingtaine d'années (Beck et al., 2011). Plus récemment, les plus grands groupes bancaires d'Afrique du Sud ont aussi commencé à investir hors de la région, établissant des succursales ou des filiales dans des pays développés ou dans d'autres pays émergents : Standard Bank, par exemple, s'est implanté en Asie, aux États-Unis et en Europe et a réalisé d'importantes acquisitions en Argentine et en Turquie. Par comparaison, la présence en Afrique subsaharienne de banques étrangères originaires de pays développés (Barclays, Standard Chartered, etc.) est souvent beaucoup plus ancienne, leur implantation ayant commencé pendant la période coloniale.

Dans la mesure où les banques régionales africaines sont plus aptes à intervenir sur les marchés d'Afrique subsaharienne, et notamment à couvrir les populations à faibles revenus, l'expansion de ce groupe de banques devrait alléger les contraintes locales en matière de crédit. Ces banques qui interviennent dans plusieurs pays devraient réaliser des économies d'échelle par la mise en œuvre de fonctions à l'échelle du groupe et le transfert de savoir-faire et de compétences bancaires adaptées au marché local. Elles sont en mesure de

proposer des services bancaires de meilleure qualité à moindre coût et d'étendre l'intermédiation financière aux PME et aux particuliers jusque-là négligés.

La plupart des banques étrangères ont réalisé leur expansion en Afrique subsaharienne en y implantant des filiales. Comme le font remarquer Beck et al. (2011), la création d'une filiale est plus coûteuse que celle d'une succursale, mais il est aussi plus facile pour l'autorité de surveillance de contrôler une filiale, étant donné qu'elle est organisée et réglementée conformément aux lois du pays d'accueil (Casu, Girardone et Molyneux, 2006). La structure d'actionariat souvent complexe et peu transparente des groupes bancaires africains, qui couvrent plusieurs environnements réglementaires et diverses traditions juridiques, ne rassure en rien les autorités de contrôle lorsqu'elles sont amenées à autoriser des banques étrangères à créer des succursales sur le marché local (Banque européenne d'investissement, 2015).

Graphique 1.4 – Les banques commerciales présentes en Afrique subsaharienne



Source : calculs des auteurs sur la base des données BankScope.

Dans la région, trois groupes de banques étrangères sont en concurrence : les filiales étrangères de banques internationales originaires de pays développés (ci-après, les « banques internationales »⁶) ; les filiales étrangères de banques originaires de pays émergents, parmi lesquelles on peut inclure les filiales étrangères de banques d'Afrique du Sud (ci-après, les « banques multinationales émergentes »⁷) ; les filiales étrangères de banques régionales d'Afrique (ci-après, les « banques multinationales africaines »⁸). Comme

⁶ Ce groupe comprend les pays suivants : Belgique, Suisse, Allemagne, France, Royaume-Uni, Grèce, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal et États-Unis.

⁷ Ce groupe comprend les pays suivants : Émirats arabes unis, Bahreïn, Chine, Inde, Liban, Malaisie, Pakistan, Taïwan, Afrique du Sud.

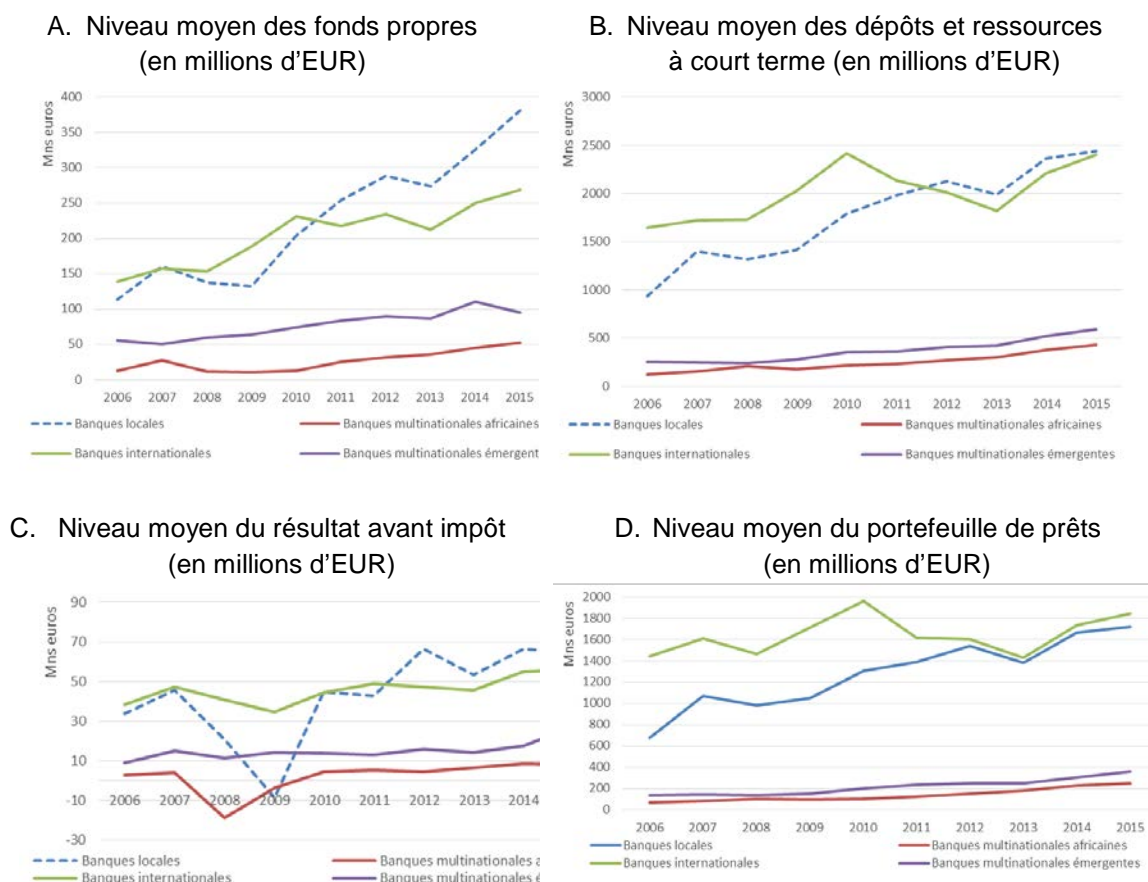
⁸ Ce groupe comprend les pays suivants : Burkina Faso, Botswana, Cameroun, Égypte, Gabon, Gambie, Kenya, Libye, Maroc, Maurice, Malawi, Namibie, Nigeria, Sénégal, Togo, Zambie.

expliqué dans la section 1.1, le terme « groupe bancaire panafricain » désigne les banques présentes sur plusieurs marchés d'Afrique subsaharienne et dont le siège se trouve dans un pays d'Afrique subsaharienne, Afrique du Sud incluse. Pour analyser l'actionnariat des banques présentes en Afrique⁹, un échantillon de 573 banques commerciales présentes en Afrique subsaharienne a été constitué à l'aide de la base de données BankScope : 50 % des banques de l'échantillon sont des banques locales et 50 % sont détenues par des capitaux étrangers. Sur les 50 % des groupes sous contrôle étranger, 23 % sont des filiales étrangères de banques multinationales africaines, 17 % sont des filiales étrangères de banques internationales et 10 % sont des filiales étrangères de banques multinationales émergentes (comme le montre le graphique 1.4).

Les banques internationales et, dans une moindre mesure, les banques émergentes, déploient leurs activités à une échelle plus importante, en moyenne, que les banques multinationales africaines pour ce qui concerne les fonds propres, la collecte de ressources, la rentabilité et le portefeuille de prêts. Bien que les filiales étrangères de banques multinationales africaines soient plus nombreuses que les filiales étrangères des banques internationales et des banques émergentes, ces deux dernières catégories dominent encore les banques multinationales africaines en termes d'actifs. Les filiales africaines des banques internationales sont les plus importantes par le volume de leurs actifs (total de l'actif moyen de 2,48 milliards d'EUR sur la période 2006-2015), suivies par les banques locales (2,4 milliards d'EUR en moyenne), les filiales étrangères des banques multinationales émergentes (478 millions d'EUR en moyenne) et les filiales étrangères des banques multinationales africaines (286 millions d'EUR en moyenne). Bien que leur importance ait diminué ces dernières années, les banques internationales détiennent toujours la part la plus importante des actifs des secteurs bancaires africains. Cette différence d'échelle se traduit par d'importantes différences sur le plan de l'encours des prêts, des dépôts et des financements à court terme dans le bilan des banques. Le volume des dépôts et des financements à court terme des banques internationales et des banques locales est bien plus élevé que celui des filiales étrangères des banques multinationales africaines et des banques multinationales émergentes (en moyenne, 2 milliards d'EUR pour les banques internationales contre 243 millions d'EUR pour les filiales étrangères des banques multinationales africaines et 366 millions d'EUR pour les filiales étrangères des banques multinationales émergentes sur la période 2006-2015). Par comparaison, le volume des dépôts et des financements à court terme s'élève à 1,8 milliard d'EUR en moyenne pour les banques locales d'Afrique subsaharienne sur la période examinée.

⁹ Pour déterminer l'origine d'un groupe bancaire, on utilise l'indicateur du propriétaire ultime au niveau international (*Global Ultimate Owner*) de la base de données BankScope. Cette base de données est mise à jour à l'aide de la même définition, en se reportant au site web des banques lorsque les informations sont absentes de BankScope. Une société est un propriétaire ultime international si elle contrôle au moins 50,01 % de l'entité et si elle n'a pas d'actionnaire identifié ou si la répartition de son actionnariat n'est pas connue. Pour les banques dont l'actionnariat est dispersé et pour lesquelles il n'existe pas de propriétaire ultime contrôlant au moins 50,01 % de la société, le pays d'origine de la banque est déterminé en agrégeant les parts des actionnaires par pays d'origine et en attribuant l'actionnariat de la banque à partir de la nationalité des actionnaires qui détiennent le plus grand pourcentage total de parts. Pour réduire la diversité de l'échantillon, toutes les banques d'investissement, les banques islamiques, les institutions de microfinance, les banques privées, les banques spécialisées dans l'immobilier et le crédit hypothécaire, ainsi que les banques de développement ont été exclues, étant donné qu'elles interviennent sur des segments du marché différents de ceux des banques commerciales.

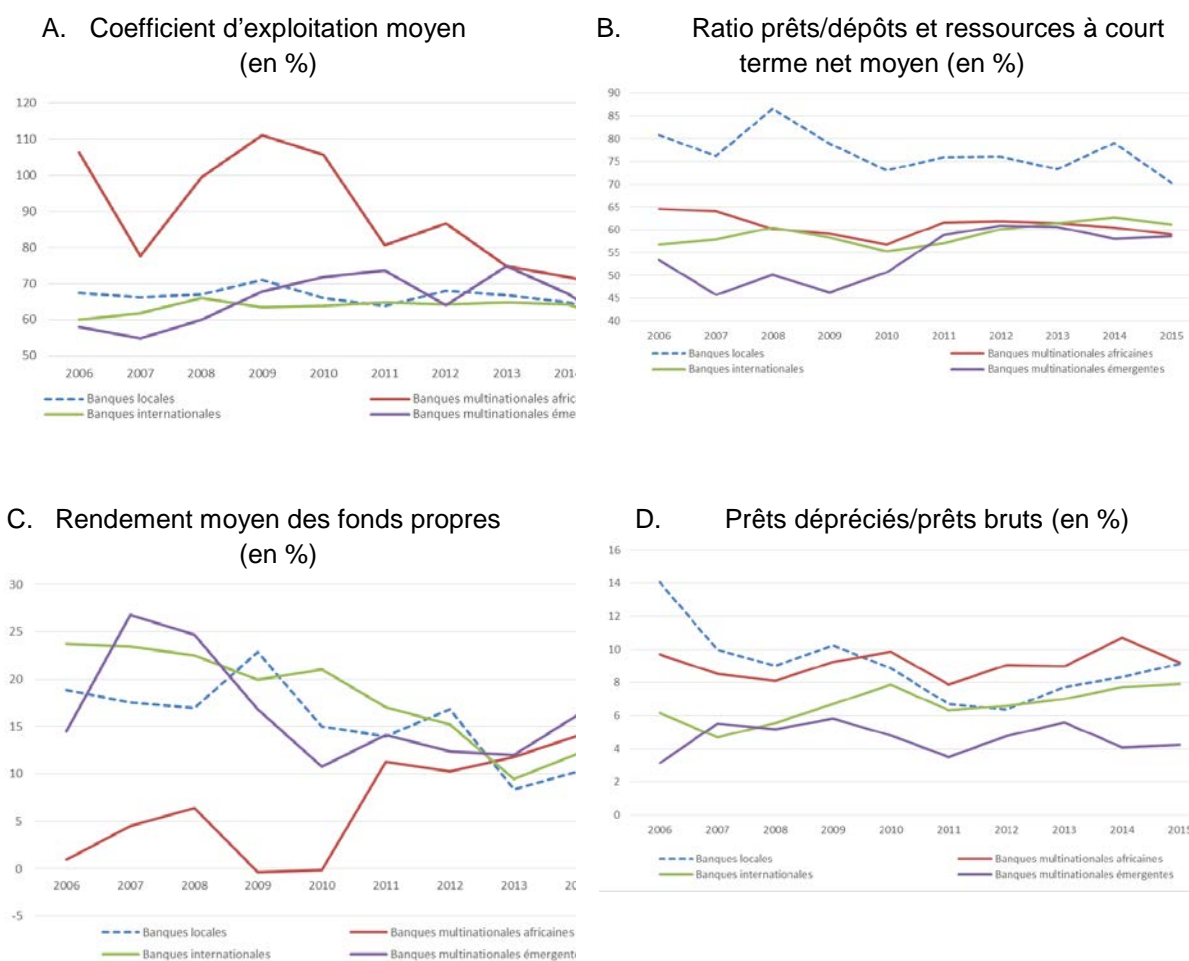
Graphique 1.5 – La taille des banques africaines



Source : calculs des auteurs, à partir des données BankScope.

La taille plus importante des filiales étrangères des banques internationales (par rapport à celles des banques multinationales africaines et émergentes) se reflète également dans le volume plus important des prêts accordés (graphique 1.5.D). Bien que le volume des prêts inscrit au bilan des banques s'élève à 1,6 milliard d'EUR en moyenne pour les filiales étrangères des banques internationales et à 1,3 milliard en moyenne pour les banques locales d'Afrique subsaharienne, il n'est que de 138 millions d'EUR pour les filiales étrangères des banques multinationales africaines et de 217 millions d'EUR pour les filiales étrangères des banques multinationales émergentes. Les filiales étrangères des banques internationales comme celles des banques locales affichent un niveau de fonds propres bien supérieur (graphique 1.5.A). Cela dit, toutes les banques sont bien capitalisées, avec un ratio de fonds propres de base (*Tier 1*) élevé, notamment les filiales étrangères des banques multinationales africaines, dotées d'un ratio de fonds propres de base de 26 %, en moyenne, sur la période 2006-2015, contre 23 % pour les banques multinationales émergentes, 19 % pour les banques internationales et 20 % pour les banques locales.

Graphique 1.6 – Intermédiation et efficacité des banques africaines



Source : calculs des auteurs, à partir des données BankScope.

Il est intéressant de noter que les banques locales prêtent davantage que les banques multinationales africaines et que les banques internationales (graphique 1.6.B). Elles affichent un ratio prêts/dépôts de 76 % en moyenne sur la période 2006-2015, tandis que les filiales étrangères de banques multinationales africaines et de banques internationales ont un ratio prêts/dépôts relativement semblable, proche de 60 %. Les banques multinationales africaines affichent une moindre rentabilité, avec un rendement moyen des fonds propres de 7 % sur la période 2006-2015, soit un chiffre très inférieur à celui des autres banques (15 % pour les banques locales et 18 % et 17 %, respectivement, pour les filiales étrangères de banques internationales et de banques multinationales émergentes). Leur moindre rentabilité est liée à la qualité inférieure de leur portefeuille (graphique 1.6.D) et à leur plus faible efficacité opérationnelle (graphique 1.6.A). Cela dit, une amélioration remarquable a été enregistrée sur ce point : le rendement moyen des fonds propres est passé de 2 %, en moyenne, sur la période 2006-2010, à 12 %, en moyenne, sur les cinq années suivantes. En particulier, bien que les coefficients d'exploitation aient été très élevés au milieu et jusqu'à la fin des années 2000 (près de 100 %), ils ont diminué et se rapprochent de ceux des autres banques (77 % en moyenne sur la période 2011-2015, contre 65 % pour les banques locales et 64 % pour les filiales étrangères des banques internationales).

Les filiales étrangères des banques internationales bénéficient depuis longtemps d'effets d'échelle, tandis que les banques multinationales africaines commencent seulement à en bénéficier. Les banques internationales s'appuient sur les infrastructures informatiques et de gestion des risques du groupe, ce qui explique leur plus grande efficacité opérationnelle. On peut supposer que la forte amélioration du coefficient d'exploitation des filiales de banques multinationales africaines est liée autant à l'amélioration de leur résultat net (graphique 1.6.C) qu'à une baisse de leurs charges d'exploitation. Ayant développé leurs activités en Afrique bien après les banques internationales, les banques multinationales africaines ont dû réaliser des investissements importants (logiciels, etc.), lesquels n'ont été amortis que récemment, et elles commencent à profiter des avantages de ce changement d'échelle. De la même manière, les banques multinationales africaines rapprochent leur modèle opérationnel de celui des banques internationales et des banques multinationales émergentes à mesure que leur taille augmente.

La qualité du portefeuille de prêts des filiales étrangères des banques multinationales africaines et des banques locales semble moins bonne que celle des filiales de banques internationales et de banques multinationales émergentes, mais l'écart se comble peu à peu (graphique 1.6.D). Les banques locales et les banques multinationales africaines sont légèrement plus exposées au segment des PME, qui présente un risque de défaut plus élevé (Pelletier, 2014). Toutefois, les filiales étrangères de banques internationales ont vu leur ratio de créances dépréciées/montant brut des prêts augmenter ces dix dernières années, tandis que leur exposition au segment des PME augmentait sous l'effet de l'accroissement de la concurrence sur le segment des grandes entreprises. En effet, les nouveaux entrants doivent cibler les clients jusque-là négligés par les acteurs en place. La concurrence croissante oblige ensuite ces derniers à sortir de leur zone de confort pour préserver leur taux de croissance et leur rentabilité.

1.3. Analyse des résultats de l'enquête sur les groupes bancaires d'Afrique subsaharienne

La présente section examine les résultats de la deuxième édition de l'enquête de la BEI sur les groupes bancaires africains¹⁰. La première édition de l'enquête, qui était une phase pilote, a été réalisée en 2015. Celle-ci s'inspirait d'une étude sur l'activité de prêt des banques dans le contexte de l'Europe centrale, orientale et sud-orientale (BEI, 2013 et 2014). La deuxième édition de l'enquête, qui est donc d'actualité, a été conduite durant l'été 2016. Elle a été élargie de deux manières. Tout d'abord, l'échantillon des groupes bancaires ayant accepté de participer à l'enquête est passé de 10 à 15 banques, et il comporte désormais des banques internationales bien implantées en Afrique subsaharienne. Ensuite, le questionnaire destiné aux groupes bancaires, passé de 10 à 20 questions, couvre davantage de questions stratégiques, y compris la demande et l'offre de prêts en monnaie nationale et le déploiement de nouvelles technologies. Le questionnaire complet figure en annexe. Avec 15 grands groupes bancaires présents en Afrique subsaharienne, l'objectif de la deuxième édition de cette enquête est de présenter une monographie riche

¹⁰ Les auteurs remercient Tomasz Olejnik pour son aide précieuse dans le domaine informatique. Sont également remerciés ici la division Secteur financier des Pays partenaires tiers et les collègues des bureaux régionaux de Dakar, Pretoria et Nairobi pour leur aide diligente. Toute erreur ou lacune qui pourrait subsister relève de la seule responsabilité des auteurs.

d'enseignements sur les groupes bancaires africains dans le but d'informer en temps réel les acteurs des secteurs privé, public et officiel.

Pour cette deuxième édition de l'enquête, l'échantillon de groupes bancaires ciblés comprend des grandes banques panafricaines, y compris des groupes bancaires sud-africains (relevant de la catégorie des « banques émergentes » définie à la section 1.2), des banques sous-régionales de première catégorie et des banques internationales présentes en Afrique subsaharienne¹¹. Nous ne prétendons aucunement que l'échantillon élargi de 2016 est exhaustif ou statistiquement représentatif. Toutefois, avec l'inclusion de certaines grandes banques internationales et de certaines banques (sous-)régionales de premier plan qui apportent une contribution notable à l'approfondissement du secteur bancaire et à la concurrence, des efforts ont été faits pour obtenir un aperçu des groupes bancaires jouant un rôle majeur en Afrique subsaharienne. Ces 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) sur la période 2006-2015.

Bien que l'échantillon de banques interrogées ait été renouvelé, il ressort de l'analyse que les effets de ce renouvellement ne sont pas préoccupants et qu'une comparaison des réponses des deux enquêtes reste pertinente. Deux groupes bancaires africains sur les dix qui avaient répondu à l'enquête de 2015 n'ont pas répondu à celle de 2016, et sept nouveaux groupes bancaires ont complété l'échantillon. En outre, si l'échantillon de 2015 concernait exclusivement des groupes bancaires locaux, l'échantillon de 2016 a été élargi pour inclure deux groupes bancaires internationaux (européens) bien implantés en Afrique subsaharienne. À cet égard, bien que la diversité de l'échantillon ait été renforcée, il convient de tenir compte de la plus grande hétérogénéité des groupes bancaires de l'échantillon. Globalement, le renouvellement de l'échantillon n'est pas responsable des changements observés entre 2015 et 2016. Lorsque cela s'avère pertinent, nous indiquons si les résultats diffèrent, au moins dans une certaine mesure, entre les groupes bancaires locaux, émergents (sud-africains) et internationaux¹².

Le reste de la section est organisé comme suit : la section 1.3.A donne un aperçu du périmètre d'activité actuel des groupes bancaires couverts par l'enquête ; la section 1.3.B évalue le positionnement stratégique des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne en termes de pays, de segment de marché et de déploiement de produits et de technologies ; la section 1.3.C fait le lien entre ces considérations stratégiques et les marchés et les conditions de financement tels que perçus par les groupes bancaires, aussi bien au niveau du groupe qu'au niveau des filiales. Les sections 1.3.D et 1.3.E portent sur les conditions de marché, la dépendance à l'égard de différents types de collecte de ressources au niveau du groupe et à celui des filiales, et sur les conditions de cette collecte. La section 1.3.F examine

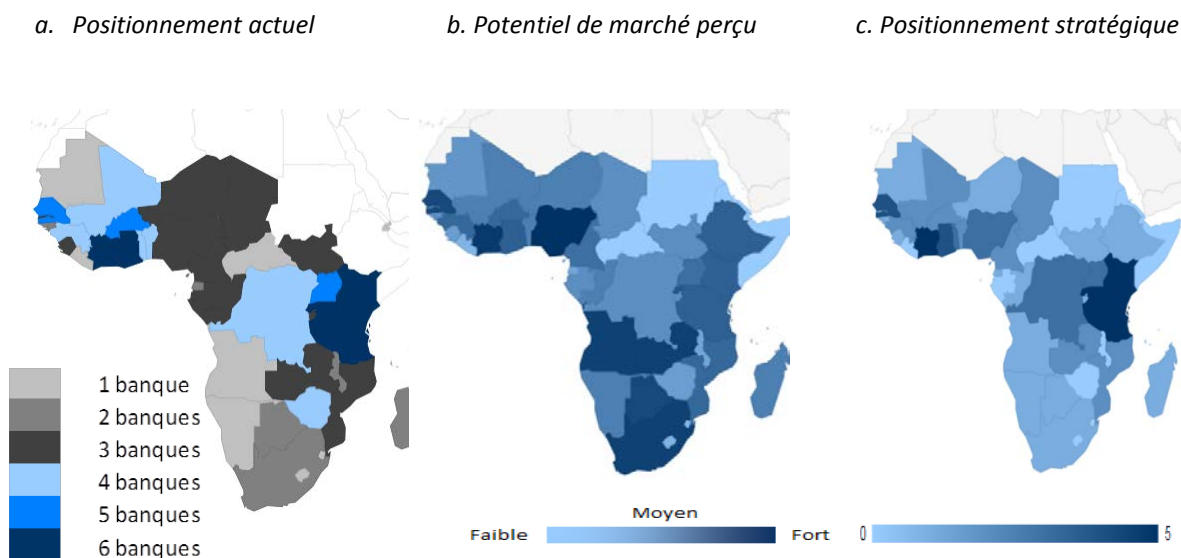
¹¹ L'enquête est conduite par la BEI, en vertu d'un accord de confidentialité avec chacune des banques participantes. Elle est adressée à des hauts responsables des banques concernées. Les groupes bancaires africains sont étudiés au niveau du groupe, et c'est au groupe qu'il revient de collecter les 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.

¹² En général, la BEI ne fait pas de distinction entre les groupes bancaires sud-africains et les autres groupes bancaires d'Afrique subsaharienne. Dans la présente section, cette distinction sera faite lorsqu'elle est pertinente et à titre de test de robustesse supplémentaire sur les observations générales faites au sujet des banques d'Afrique subsaharienne.

les besoins déclarés des groupes bancaires en termes de monnaie locale, de devises, de garanties de portefeuille et d'assistance technique en les comparant à leur disponibilité. Enfin, la section 1.3.G présente les stades de mise en conformité avec les normes de Bâle que les banques d'Afrique subsaharienne déclarent avoir atteintes.

1.3.A. UNE TENDANCE À LA CONSOLIDATION EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Graphique 1.7 – Positionnement actuel et prévisionnel des groupes bancaires panafricains en Afrique subsaharienne



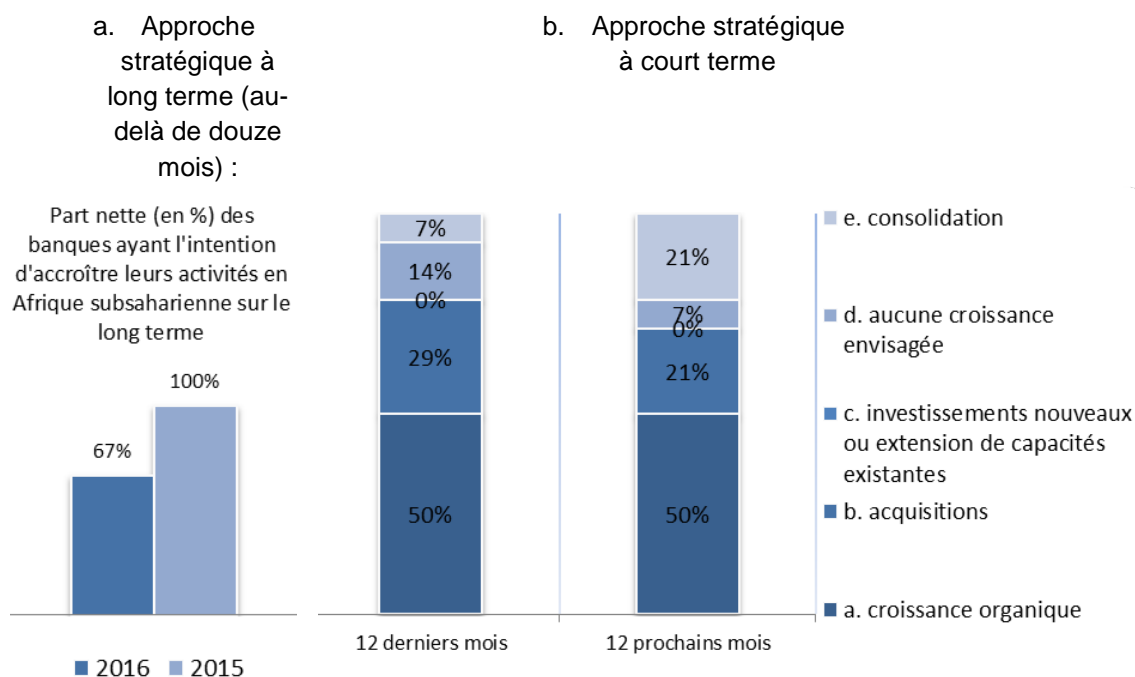
Source : enquête 2016 de la BEI auprès des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne.

Note : le cadre A correspond à la question 1.a, le cadre B à la question 1.b et le cadre C à la question 1.c (voir l'annexe).

L'implantation des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne est telle que de vastes zones d'Afrique de l'Ouest, du Centre et de l'Est sont couvertes par au moins trois groupes bancaires panafricains ; le Centre, toutefois, affiche une densité un peu plus faible (graphique 1.7.a). Dans cinq pays seulement, on observe qu'aucun groupe de notre échantillon n'est présent, ni par le biais d'une filiale, ni par celui d'une succursale. Au Kenya et en Tanzanie, pas moins de sept groupes bancaires sont implantés, et la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Rwanda en comptent chacun six.

Les groupes bancaires d'Afrique subsaharienne sont encore en train d'optimiser leur périmètre d'intervention afin qu'il corresponde au potentiel de marché qu'ils perçoivent. L'Angola, la Côte d'Ivoire, le Nigeria, l'Afrique du Sud et la Zambie arrivent en tête pour ce qui est du potentiel de marché (graphique 1.7.b). Ensuite viennent le Botswana, Maurice et le Sénégal. La Côte d'Ivoire, le Kenya et le Rwanda sont les principaux pays où la plupart (en termes nets) des groupes bancaires actifs en Afrique subsaharienne prévoient d'accroître leur présence. La Tanzanie, le Ghana et le Sénégal suivent. Sans surprise, on observe une corrélation relativement forte (77 %) entre les pays où les groupes bancaires perçoivent un potentiel et ceux où ils prévoient d'accroître ou de réduire leur présence (graphique 1.7.c).

Graphique 1.8 – Positionnement actuel et prévisionnel des groupes bancaires panafricains en Afrique subsaharienne



Source : enquête 2016 de la BEI auprès des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne.

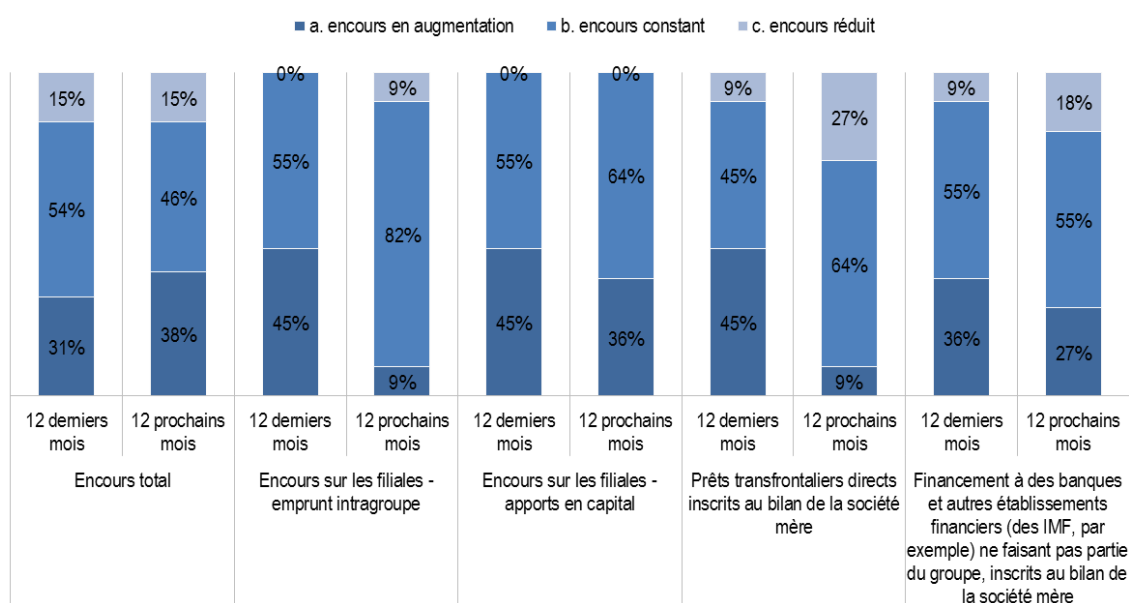
Note : le cadre A correspond à la question 4.a et le cadre B à la question 16 (voir l'annexe).

Question 4 : « Approche stratégique à plus long terme (au-delà de douze mois) : concernant les opérations en Afrique subsaharienne, votre groupe prévoit... » Question 16 : « En Afrique subsaharienne, quel est votre principal mode d'expansion actuel ou envisagé ? »

Toutefois, ce tableau relativement dynamique dissimule un certain fléchissement des ambitions d'expansion des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne. Bien que dans l'édition 2015 de l'enquête, toutes les banques de l'échantillon prévoyaient de développer leurs activités en Afrique subsaharienne sur le long terme, dans cette édition, seuls deux tiers des groupes bancaires prévoient une telle évolution (graphique 1.8.a). Le troisième tiers, formé principalement de banques régionales, prévoit de maintenir ses opérations à leur niveau actuel. En d'autres termes, aucun groupe bancaire de l'échantillon ne prévoit actuellement de réduire son périmètre d'intervention en Afrique subsaharienne à long terme.

À court terme, en revanche, les tendances que l'on observe le plus sont soit une interruption de l'expansion, soit une consolidation. Sur les douze derniers mois et les douze prochains mois, on observe une proportion croissante de groupes bancaires affichant leur intention de consolider leur périmètre d'activité, soit respectivement 7 % et 21 % (graphique 1.8.b). Sur les douze derniers mois, 21 % des banques ne prévoyaient ni d'expansion ni de consolidation ; sur les douze prochains mois, cette part atteint 28 %. La tendance à la consolidation est plus marquée parmi les groupes bancaires africains.

Graphique 1.9 – Encours total à moyen terme des groupes sur l’Afrique subsaharienne



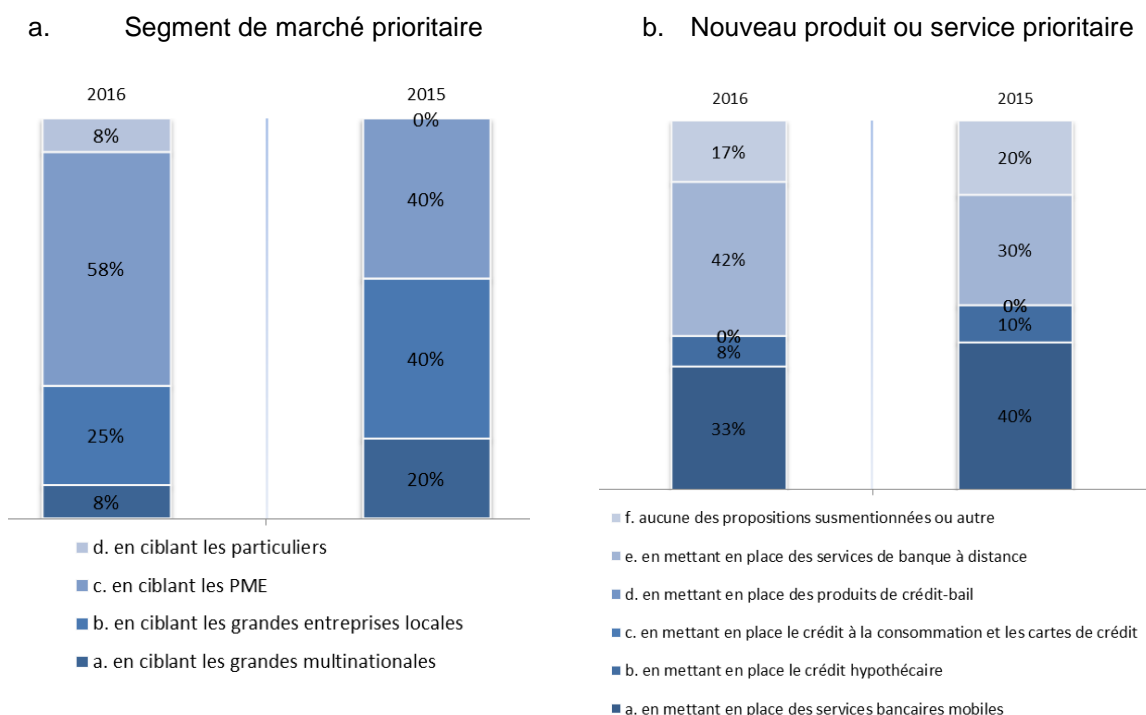
Source : enquête 2016 de la BEI auprès des groupes bancaires d’Afrique subsaharienne.

Note : Question 5 (voir l’annexe) : « Encours total du groupe à moyen terme en Afrique subsaharienne : concernant les opérations transfrontalières dans les pays d’Afrique subsaharienne, votre groupe a connu ou prévoit... »

Moins qu’un groupe bancaire sur trois a accru son encours total au cours des douze derniers mois et seul un groupe sur quatre a l’intention de le faire au cours des douze prochains mois. Les réponses individuelles indiquent que certains groupes ont même commencé à réduire leur encours à moyen terme ou qu’ils envisagent de le faire. La tendance à une expansion ralentie ou interrompue est confirmée par la ventilation des différents moyens par lesquels les groupes bancaires peuvent envisager d’accroître leurs activités à moyen terme (graphique 1.9). Cette diminution de l’appétence pour le développement se répercute sur l’encours sur les filiales, en dette ou en fonds propres, sur les prêts transfrontaliers directs ainsi que sur l’expansion financée par d’autres établissements financiers mais inscrits au bilan du groupe. En revanche, dans l’édition 2015 de l’enquête, la moitié des banques déclaraient une progression de leur encours à moyen terme sur les pays d’Afrique subsaharienne. Cela n’a rien de surprenant compte tenu de la dégradation des perspectives de croissance au niveau macroéconomique.

1.3.B. L'INTÉRÊT CROISSANT DU MARCHÉ POUR LE SEGMENT DES PME

Graphique 1.10 – Ciblage stratégique à long terme (au-delà de 12 mois) des groupes bancaires panafricains en Afrique subsaharienne



Source : enquête 2016 de la BEI sur les groupes bancaires d'Afrique subsaharienne.

Note : le cadre A correspond à la question 4.b et le cadre B à la question 4.c (voir l'annexe).

Question 4 : « Approche stratégique à plus long terme (au-delà de douze mois) : concernant les opérations en Afrique subsaharienne, votre groupe prévoit... »

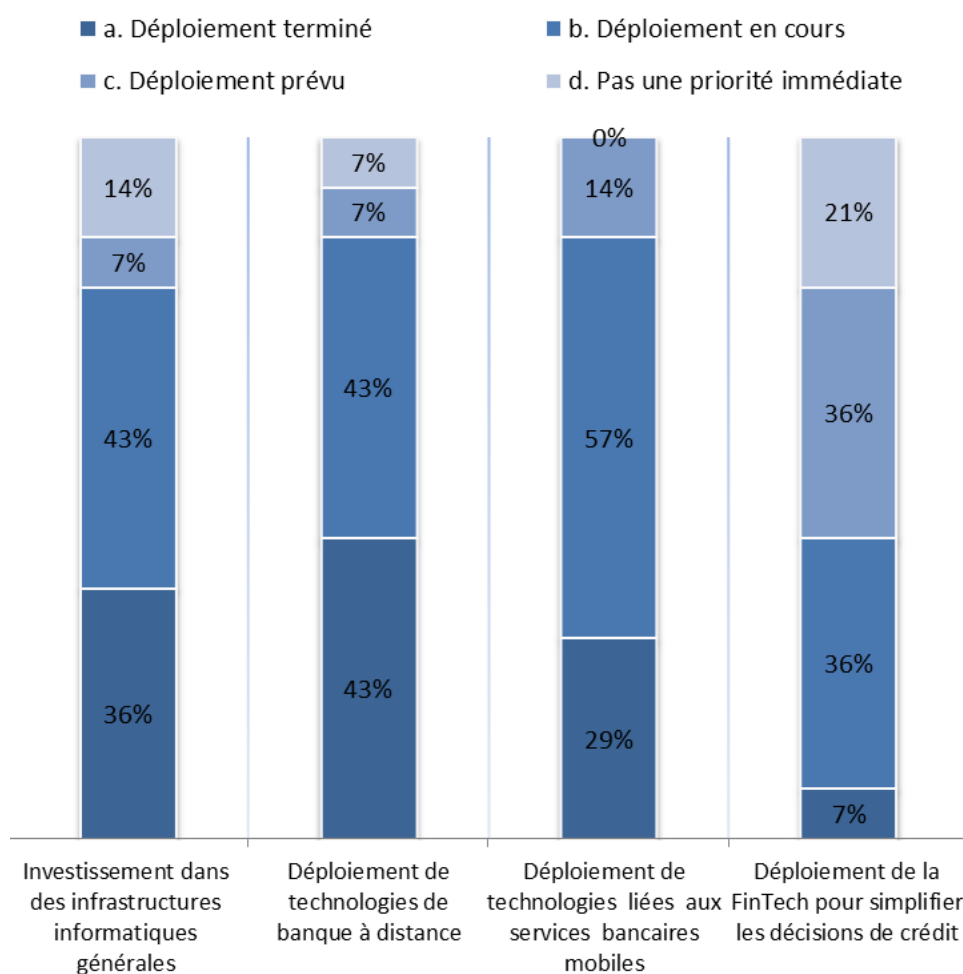
L'évolution susmentionnée de l'approche stratégique à court terme s'accompagne d'un changement qualitatif du ciblage stratégique à long terme des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne, tant sur le plan du segment de marché que sur celui des nouveaux produits et services ciblés (graphique 1.10a). S'agissant du segment de marché prioritaire, de plus en plus de groupes bancaires déclarent accorder une priorité importante et durable aux PME (58 % contre 40 % auparavant). Il est intéressant de noter qu'il s'agit exclusivement de groupes bancaires régionaux. Pour la première fois dans cette enquête, un groupe bancaire régional a déclaré cibler, sur le long terme, le segment des particuliers, alors qu'en 2015, sa priorité à long terme était le segment des PME. Ce renforcement du ciblage des particuliers et des PME a naturellement pour conséquence une diminution de l'intérêt porté aux grandes entreprises locales et multinationales.

Dans l'ensemble, près des deux tiers des groupes bancaires interrogés ciblent en priorité les particuliers ou les PME en Afrique subsaharienne, tandis qu'un tiers cible en priorité les grandes entreprises. Cela représente une rupture majeure, ou plutôt un quasi-retournement, par rapport aux résultats de l'enquête de 2015 et aux observations ponctuelles plus anciennes. Dans la dernière édition de l'enquête, 60 % des groupes bancaires ciblaient en priorité les grandes entreprises, 40 % les PME et aucun les particuliers.

L'évolution du ciblage stratégique à long terme sur le plan des produits et services est cohérente avec la nouvelle priorité accordée aux PME et aux particuliers (graphique 1.10.b). De plus en plus de groupes bancaires décrivent les services de banque en ligne comme l'une de leurs priorités. Ainsi, la moitié des groupes bancaires de l'échantillon de 2016 estiment qu'il s'agit d'une priorité, contre seulement un quart en 2015. La banque mobile reste un service prioritaire pour environ un groupe bancaire sur trois en Afrique subsaharienne, une proportion qui reflète elle aussi l'intérêt croissant porté aux clients particuliers.

1.3.C. D'IMPORTANTES EFFORTS ONT ÉTÉ RÉALISÉS EN FAVEUR DES TECHNOLOGIES LIÉES AUX SERVICES DE BANQUE EN LIGNE ET AUX SERVICES BANCAIRES MOBILES

Graphique 1.11 – État du déploiement de nouvelles technologies



Source : enquête 2016 de la BEI auprès des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne.

Note : Question 19 (voir l'annexe) : « Où se situe votre groupe... »

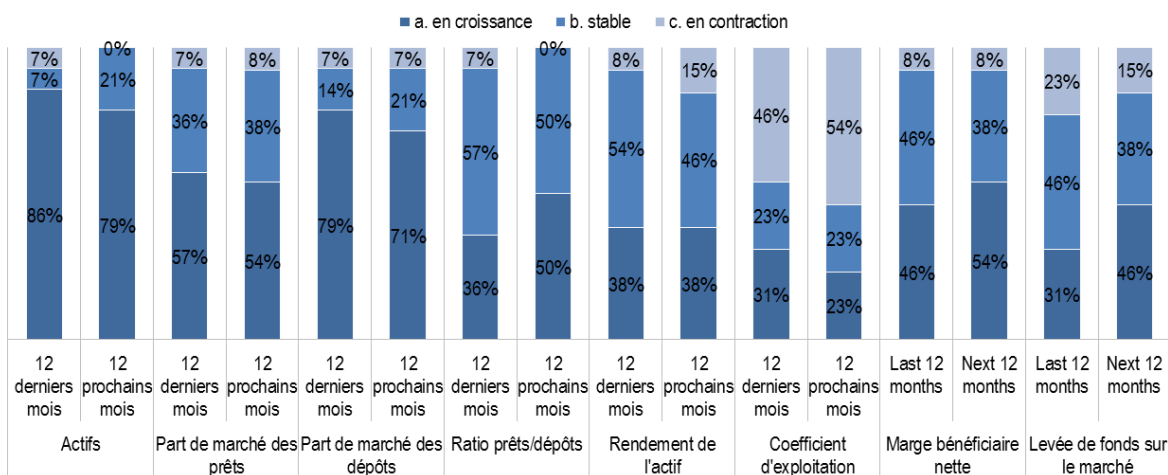
L'état du déploiement de nouvelles technologies au sein des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne est conforme à leur priorité stratégique à long terme (graphique 1.11). La plupart des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne (86 %) ont mis en place des services de banque à distance ou de banque mobile, ou sont en train de le faire. Ce résultat met en

lumière l'intérêt que les groupes bancaires accordent aux PME, aux particuliers et à un mode de collecte des dépôts efficient. Ensuite viennent les infrastructures informatiques générales (79 %). D'une manière générale, servir de nouveaux clients revient plus cher. Il est judicieux que les groupes bancaires investissent dans la technologie pour attirer les déposants, les servir efficacement et, en définitive, maîtriser les coûts. La FinTech, ou technologie financière – utilisée notamment pour faciliter les activités de prêt des banques – apparaît toujours comme une nouvelle technologie, notamment en Afrique subsaharienne : 57 % des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne commencent seulement à envisager son déploiement ou ne le considèrent pas comme une priorité. En effet, l'adoption de la FinTech nécessite généralement la mise en place, en amont, d'un certain niveau d'infrastructures informatiques et ce que les résultats de l'enquête montrent relève sans doute plus d'un séquençage des technologies bancaires que d'un véritable manque d'intérêt pour la FinTech.

Sur le plan des besoins d'assistance technique, 43 % des groupes bancaires désignent l'informatique comme leur principale priorité. Ensuite vient la gestion du risque de crédit (36 %). Ce résultat coïncide avec l'idée que les banques font face à une concurrence accrue et cherchent à étendre leur clientèle aux PME et aux particuliers. Les technologies liées aux prêts ne sont pas encore une grande priorité (7 % des banques seulement estiment qu'il s'agit d'une priorité), ce qui est conforme à l'état de développement relativement prématuré de la FinTech illustré par le graphique 1.11.

1.3.D. CONDITIONS DU MARCHÉ

Graphique 1.12 – Évaluation par les groupes bancaires des conditions actuelles et futures du marché



Source : enquête 2016 de la BEI auprès des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne.

Note : Question 2 (voir l'annexe) : « En Afrique subsaharienne, les principaux indicateurs ont été ou devraient être... »

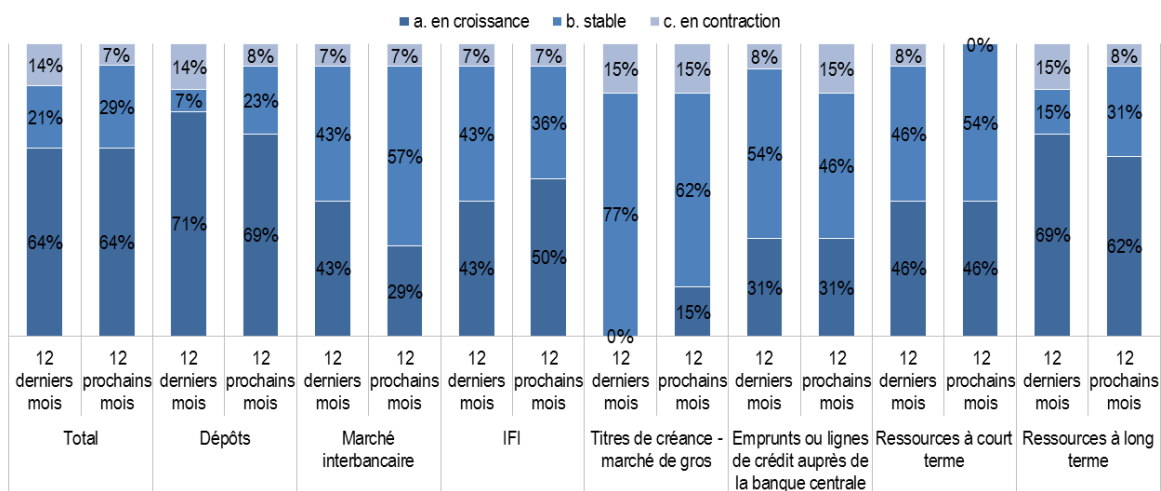
Les facteurs qui expliquent ce regain de prudence vis-à-vis de la poursuite de l'expansion des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne sont détaillés dans le graphique 1.12. 86% des groupes bancaires ont vu leur portefeuille d'actifs grossir en 2015 et 79% d'entre eux s'attendent à ce qu'il continue de grossir en 2016. Ce constat vaut aussi pour la part de

marché des dépôts. Cet optimisme doit être tempéré par le fait qu'une part plus importante de groupes bancaires partageait cette perspective positive dans l'échantillon de 2015.

Hormis en ce qui concerne les actifs et la part de marché des dépôts, les groupes bancaires présents en Afrique subsaharienne sont moins optimistes. Moins de la moitié des groupes bancaires déclarent une augmentation de leur marge bénéficiaire nette et seulement 54% s'attendent à ce qu'elle augmente au cours des douze prochains mois. Moins d'un tiers des groupes bancaires signalent une augmentation du rendement de l'actif et moins d'un groupe bancaire sur cinq s'attendent à ce qu'il continue d'augmenter. La plupart des groupes bancaires n'ont pas levé de fonds sur le marché et moins d'une banque sur trois envisage d'en lever au cours des douze prochains mois. Les banques étant plus optimistes pour leur part de marché relative aux dépôts que pour celle relative aux prêts, il n'est pas surprenant de constater que seulement la moitié des groupes bancaires s'attendent à une augmentation de leur ratio prêts/dépôts. Elles ont enregistré et prévoient en outre un coefficient d'exploitation plus faible, bien que cette baisse soit moins marquée que celle signalée et prévue dans l'édition 2015 de l'enquête. Globalement, l'optimisme affiché par les groupes bancaires en 2015 n'a pas été confirmé en 2016 et, par conséquent, les groupes bancaires revoient à la baisse leurs anticipations pour 2017 au vu des résultats obtenus en 2016.

1.3.E. LE RECOURS DES BANQUES AU FINANCEMENT PAR LES DEPOTS DEVRAIT AUGMENTER

Graphique 1.13 – Accès aux financements des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne



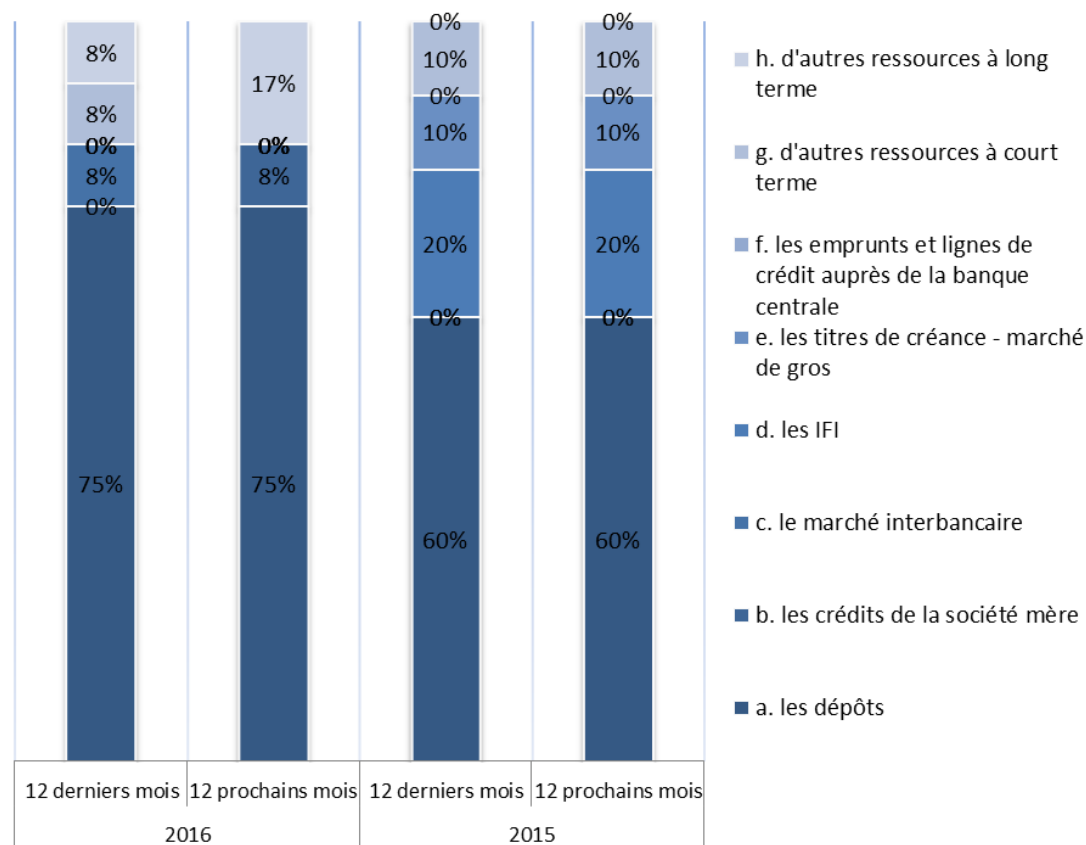
Source : enquête 2016 de la BEI auprès des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne.

Note : Question 3 (voir l'annexe) : « L'accès du groupe aux financements en Afrique subsaharienne »

De nouvelles tendances sont apparues concernant l'accès des groupes aux financements (graphique 1.13). Moins de deux groupes bancaires sur trois font état d'une hausse du total des financements et tablent sur une augmentation au cours des douze prochains mois. La nature des ressources auxquelles elles ont recours et qu'elles prévoient d'utiliser a également évolué. La plupart des banques ont davantage recours au financement par les

dépôts et à diverses formes de ressources à long terme. Moins nombreuses sont les banques qui ont observé ou qui prévoient une augmentation de leurs autres modes de financement.

Graphique 1.14 – Accès des filiales aux financements

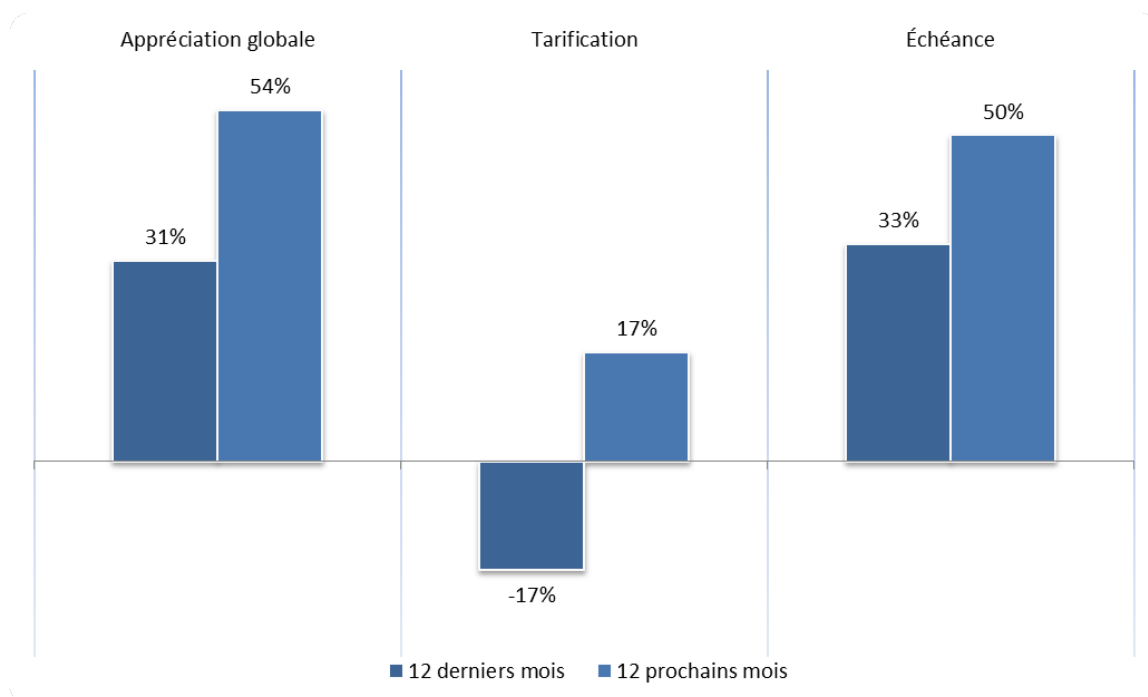


Source : enquête 2016 de la BEI auprès des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne.

Note : Question 8 (voir l'annexe) : « Quel a été ou sera le mode de financement le plus pertinent pour vos filiales... »

La structure de financement a également beaucoup évolué au niveau des filiales (graphique 1.14). Déjà en 2015, 60 % des groupes bancaires considéraient les dépôts comme la principale source de financement de leurs filiales et ne prévoyaient pas de changement. Dans l'édition 2016 de l'enquête, cette proportion est passée à 75 %. En 2015, un cinquième des groupes bancaires avaient mentionné les IFI comme principale source de financement de leurs filiales. Aucun groupe bancaire en 2016 ne cite les IFI comme principale source de financement. Ces résultats soulignent le rôle dominant et croissant que jouent les dépôts en tant que source de financement. Il est intéressant de noter que 17 % des groupes bancaires prévoient de faire appel à des sources de financement à long terme autres que les IFI et les titres de créance du marché de gros au cours des douze prochains mois.

Graphique 1.15 – Évolution des conditions de financement au niveau des filiales
(% des réponses signalant une amélioration)



Source : enquête 2016 de la BEI auprès des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne.

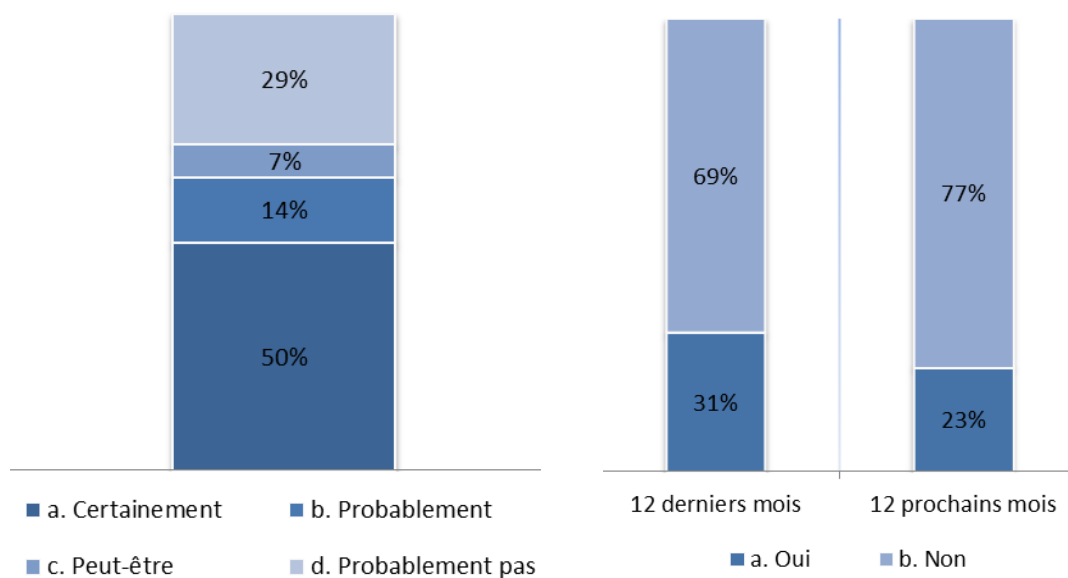
Note : Question 9 (voir l'annexe) : « Les conditions de financement de vos propres filiales en Afrique subsaharienne ont connu ou devraient connaître... » Le terme « appréciation globale » fait référence aux conditions générales de marché, y compris les questions de tarification, d'échéances et autres aspects pertinents.

La dépendance accrue à l'égard du financement par les dépôts s'accompagne d'une dégradation générale des conditions de financement (appréciation globale) pour plus d'un groupe bancaire sur cinq, notamment en termes de tarification (graphique 1.15). En termes nets, les groupes bancaires estiment que les financements sont devenus plus onéreux et seulement un tiers des groupes interrogés s'attendent à une amélioration au cours des douze prochains mois. Moins de la moitié des groupes bancaires signalent une amélioration de la durée des échéances au cours des douze derniers mois. Sur les douze prochains mois, les groupes bancaires sont un peu plus optimistes : 62% d'entre eux tablent sur une amélioration générale des conditions de financement et la moitié d'entre eux s'attendent à une amélioration de la durée des financements auxquels ils peuvent accéder. Cette perspective relativement favorable ne doit pas faire oublier que les groupes bancaires de l'échantillon de 2016 sont généralement moins optimistes à l'égard des conditions de financement que ceux de l'échantillon de 2015. Le fait de réduire l'échantillon aux groupes bancaires qui ont participé aux deux enquêtes ne modifie pas ces observations.

Graphique 1.16 – Ciblage stratégique à long terme (au-delà de 12 mois) des groupes bancaires panafricains en Afrique subsaharienne

a. Prévisions de levées de fonds réglementaires ou d'autres ressources à long terme au cours des 12 prochains mois

b. Émissions obligataires réalisées ou en projet



Source : enquête 2016 de la BEI auprès des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne.

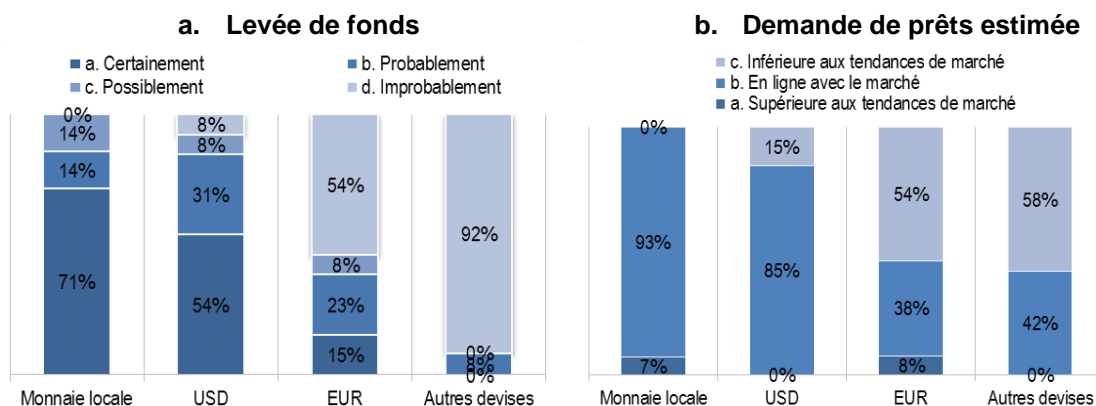
Note : le cadre A correspond à la question 14 et le cadre B à la question 15 (voir l'annexe).

Question 14 : « Prévoyez-vous de lever des fonds réglementaires ou d'autres types de ressources à long terme... » ; Question 15 : « Avez-vous émis des obligations ou prévoyez-vous d'en émettre au cours des... »

Malgré les obstacles rencontrés, les réponses à l'enquête indiquent qu'au moins la moitié des groupes bancaires prévoient de renforcer leur niveau de fonds propres réglementaires ou d'avoir recours à d'autres types de ressources à long terme (graphique 1.16.a). En revanche, moins d'un tiers des groupes bancaires ont émis des obligations au cours des douze derniers mois et moins d'un quart prévoient d'en émettre au cours des douze prochains mois (graphique 1.16.b).

1.3.F. TENDANCES ET BESOINS EN MATIÈRE D'INTERMÉDIATION FINANCIÈRE

Graphique 1.17 – Financement et octroi de prêts en monnaie locale et en devises



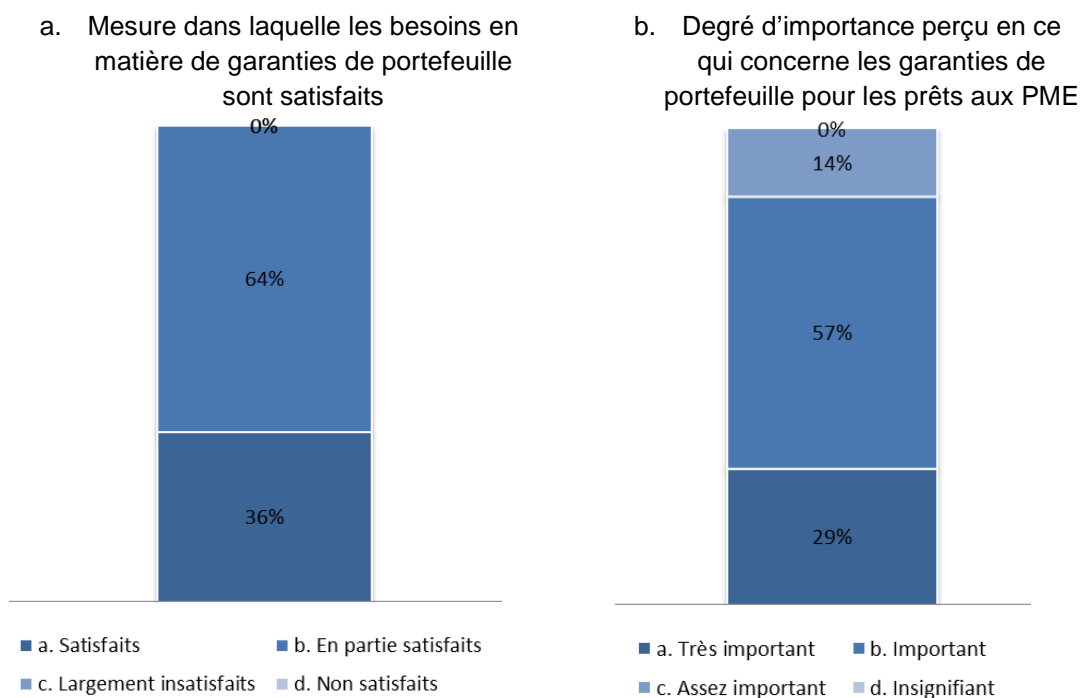
Source : enquête 2016 de la BEI auprès des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne.

Note : Question 11 (voir l'annexe) : « En Afrique subsaharienne, dans quelle monnaie prévoyez-vous de lever des fonds/pensez-vous recevoir des demandes de prêts ? »

Tous les groupes bancaires d'Afrique subsaharienne estiment que la demande de prêts en monnaie locale sera forte (graphique 1.17). Par conséquent, la grande majorité d'entre eux prévoient de répondre à cette demande en collectant des ressources en monnaie locale. En deuxième position en termes de demande de prêts perçue arrivent les prêts en USD, que les groupes bancaires entendent également financer en collectant des ressources en USD (54 %). En revanche, les groupes bancaires accordent un faible niveau de priorité aux prêts et aux financements en EUR et, moins encore, dans d'autres devises¹³.

¹³ Compte tenu de la présence, dans l'échantillon, de groupes bancaires implantés dans la zone du franc CFA, l'une des hypothèses est que ces groupes bancaires préfèrent se financer en FCFA plutôt que de passer par l'EUR. Ce constat est difficile à expliquer, bien qu'il ne s'agisse pas d'une surprise compte tenu de témoignages anecdotiques, au regard de l'ancrage a priori crédible du FCFA à l'EUR, en particulier sur la durée induite par les échéances de financement habituelles des banques. Une autre hypothèse, qui n'exclut pas nécessairement la première, est que la plupart des transactions menées dans la zone du FCFA sont réalisées en monnaie locale, tandis que dans les autres régions, l'USD a tendance à jouer un rôle plus important, parallèlement à la monnaie locale.

Graphique 1.18 – Conditions de l’offre et de la demande en matière de garanties de portefeuille en Afrique subsaharienne



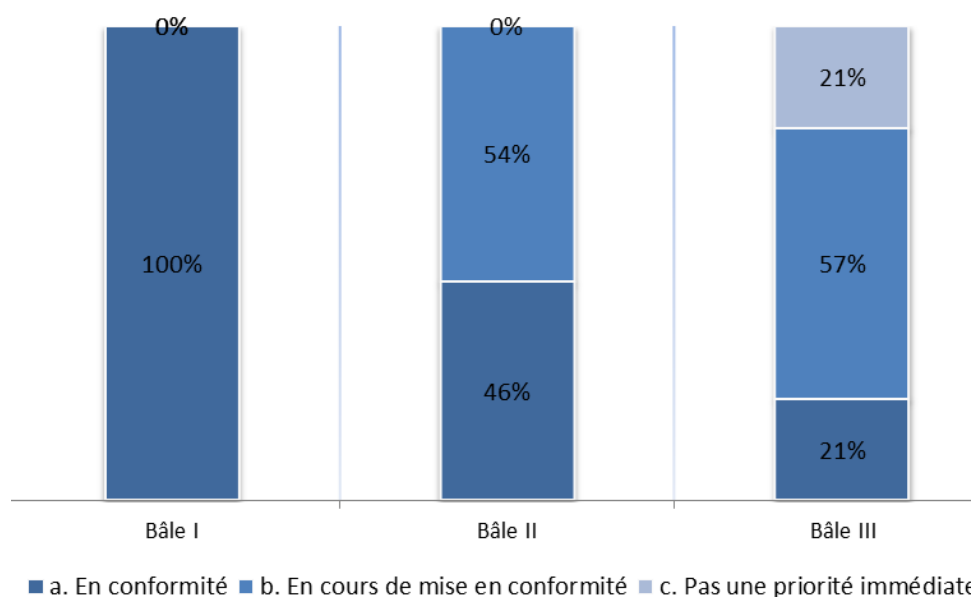
Source : enquête 2016 de la BEI auprès des groupes bancaires d’Afrique subsaharienne.

Note : le cadre A correspond à la question 12 et le cadre B à la question 13 (voir l’annexe). Question 12 : « En ce qui concerne le développement de votre activité de prêt aux PME, estimez-vous que vos besoins en termes de garantie de portefeuille... » ; Question 13 : « En ce qui concerne le développement de votre activité de prêt aux PME, estimez-vous que les produits de garantie de portefeuille... »

Parmi les groupes bancaires d’Afrique subsaharienne, cinq groupes sur six estiment que les garanties de portefeuille sont importantes ou très importantes (graphique 1.18.b). Pour ce qui est des besoins en la matière, tous les groupes bancaires d’Afrique subsaharienne estiment qu’ils sont partiellement ou pleinement satisfaits (graphique 1.18.a). Les groupes bancaires estiment qu’ils sont servis par le marché, généralement par les IFI, mais pas totalement. À ce niveau, les garanties de portefeuille semblent représenter une tâche en partie inachevée dans un contexte de forte demande.

1.3.G. LES GROUPES, EN CONFORMITÉ AVEC BÂLE I, ENTAMENT LEUR MISE EN CONFORMITÉ AVEC BÂLE II (III)

Graphique 1.19 – État d’avancement de la mise en conformité avec les normes de Bâle



Source : enquête 2016 de la BEI auprès des groupes bancaires d’Afrique subsaharienne.

Note : Question 20 (voir l’annexe) : « Estimez-vous que votre groupe bancaire est ... »

L’état d’avancement de la mise en conformité des groupes bancaires avec les normes de Bâle est en évolution constante (graphique 1.19). Tous les groupes bancaires estiment qu’ils respectent Bâle I, même s’il semblerait que les plafonds d’encours individuels ne soient pas toujours respectés. En ce qui concerne les normes de Bâle II, 46 % des groupes bancaires estiment qu’ils sont en conformité, et les autres indiquent qu’ils y travaillent. Le tableau change encore s’agissant de Bâle III : environ un groupe bancaire sur cinq respecte les normes de Bâle III tandis qu’un sur cinq également estime que Bâle III n’est pas une priorité. À y regarder de plus près, on remarque que ce sont les groupes bancaires internationaux et émergents (d’Afrique du Sud) qui déclarent être en conformité avec Bâle III. Il n’est pas surprenant qu’aucun groupe bancaire régional ne soit en conformité avec Bâle III. Tous les aspects de Bâle III ne sont pas jugés aussi pertinents dans le contexte d’un secteur bancaire standard d’Afrique subsaharienne. Toutefois, une approche sélective pilotée par les autorités de réglementation locales se justifie étant donné que certains éléments de Bâle III sont très pertinents. Par exemple, le ratio de liquidité à court terme (*Liquidity Coverage Ratio – LCR*) est un élément de Bâle III, et il s’est avéré que la liquidité joue un rôle potentiellement crucial dans le contexte de l’Afrique subsaharienne. De même, le plus grand degré de transparence et de communication imposé par Bâle III permettrait sans doute de réduire considérablement les coûts de financement des groupes bancaires régionaux. En effet, la structure d’actionnariat complexe et souvent opaque qui lie les groupes bancaires africains à leurs filiales (FMI, 2016c) s’ajoute aux défis prudentiels que doivent relever les autorités nationales et régionales. Elle accroît également les difficultés associées à l’évaluation du respect des normes internationales par les groupes bancaires africains et de

leur solvabilité. L'adoption d'une structure d'actionnariat plus simple et d'une communication plus transparente relative aux comptes consolidés, aux risques et aux procédures contribuerait ainsi à renforcer la confiance des marchés dans la solidité des groupes bancaires africains et, par conséquent, à faciliter leur accès aux marchés de capitaux et à d'autres sources de financement à long terme.

1.4. Conclusion

La présente étude paraît dans un contexte marqué par le fort ralentissement de la plupart des économies d'Afrique subsaharienne. Les répercussions sur le secteur financier sont de plus en plus perceptibles. Ce dernier connaît une expansion en Afrique subsaharienne depuis le début des années 1990, et cette expansion s'est accélérée au début des années 2000 (FMI, 2006c). Toutefois, le rythme de la croissance a récemment ralenti. Ce changement est particulièrement perceptible en comparaison avec la forte croissance du crédit au secteur privé enregistrée entre 2010 et 2013 (FMI, 2016b). En outre, malgré plus de quinze ans d'approfondissement financier dans presque tous les pays d'Afrique subsaharienne, les secteurs bancaires d'Afrique subsaharienne ont encore un chemin particulièrement long à parcourir. Les groupes bancaires interrogés dans ce chapitre estiment que leur périmètre d'intervention ne correspond pas encore parfaitement au potentiel de marché qu'ils perçoivent et à leurs priorités stratégiques. Par conséquent, deux tiers des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne prévoient encore de développer leurs activités dans la région sur le long terme.

À plus court terme, cependant, le tableau est plus sombre et plus complexe. Bien que les banques tablent sur une légère amélioration de la situation au cours des douze prochains mois, l'accès aux financements a été plus difficile qu'escompté au cours de l'année écoulée. Par conséquent, la majorité des groupes bancaires n'ont pas renforcé leur encours global sur l'Afrique subsaharienne au cours des douze derniers mois et n'ont pas non plus l'intention de le faire au cours de l'année qui vient. Un petit nombre de groupes bancaires prévoient même de le réduire dans une certaine mesure.

Les groupes bancaires ajustent leur stratégie globale dans un contexte difficile caractérisé par un resserrement des conditions de financement, une croissance plus lente de l'activité de prêt et une concurrence croissante pour les dépôts et les clients facilement bancarisables. La majorité des groupes bancaires ont largement recours au financement par les dépôts. Sur le plan de l'inclusion financière, les nouvelles sont plutôt bonnes : de plus en plus de groupes bancaires déclarent accorder un intérêt particulier, sur le long terme, aux PME et aux particuliers. Par conséquent, les aspects informatiques et la gestion du risque de crédit sont signalés comme les principales priorités en matière de besoins d'assistance technique, tandis que la mise en œuvre de services de banque en ligne et de services bancaires mobiles est en cours ou achevée pour la plupart des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne.

Les partenaires au développement, les IFI en particulier, ont un rôle majeur à jouer pour que l'intérêt porté à l'inclusion financière et à l'accès des PME à des sources de fonds se maintienne malgré le contexte macroéconomique difficile. Le refinancement à long terme

devra jouer son rôle habituel, mais les besoins ne s'arrêtent pas là. Tous les groupes bancaires d'Afrique subsaharienne estiment que la demande de prêts en monnaie locale sera forte, ce qui est encourageant étant donné que les prêts en monnaie locale vont généralement à des PME axées sur le marché intérieur, lesquelles devraient créer des emplois locaux. La plupart des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne accordent une grande ou une très grande importance aux garanties de portefeuille. Cependant, les deux tiers des groupes bancaires d'Afrique subsaharienne estiment que leurs besoins en termes de garanties de portefeuille ne sont que partiellement satisfaits. Des garanties de portefeuille et un refinancement en monnaie locale sont donc, plus que jamais, des instruments essentiels grâce auxquels les IFI peuvent accompagner les efforts des groupes bancaires visant à servir un plus grand nombre de PME en Afrique subsaharienne.

Concernant les besoins en assistance technique, l'informatique ressort comme la première priorité, suivie par la gestion du risque de crédit. En outre, si l'ensemble des groupes bancaires présents en Afrique subsaharienne estiment qu'ils respectent les normes de Bâle I, moins de la moitié s'estiment en conformité avec Bâle II, tandis les autres s'efforcent d'y parvenir. À mesure que la concurrence pousse la plupart des groupes bancaires à sortir de leur zone de confort et à prêter aux PME, la nécessité de mettre en place des processus de gestion des risques irréprochables est devenue incontournable. De fait, avec l'avènement de la FinTech en Afrique subsaharienne, la gestion des risques pourrait devenir aussi bien un outil permettant de générer de nouveaux crédits qu'une fonction de contrôle a posteriori. Par conséquent, les départements gestion des risques devront atteindre une taille à la mesure des tâches qui leur sont confiées et recevoir les moyens informatiques dont ils ont besoin.

La forte dépendance à l'égard du financement par les dépôts s'accompagne aussi, pour les groupes bancaires et leurs autorités de surveillance, mais aussi pour les investisseurs, d'une responsabilité sociale. Sur des marchés qui comptent des clients relativement novices en matière de services bancaires ou des clients ayant connu une ou plusieurs expériences traumatisantes en la matière, aucun secteur bancaire ne peut se permettre d'effrayer les déposants. Les pratiques renforcées en matière de gestion des risques et la transparence institutionnelle accrue sont donc devenues des biens publics essentiels pour la poursuite de l'approfondissement des secteurs bancaires d'Afrique subsaharienne et l'élargissement de l'accès à la finance. Les groupes bancaires qui arriveront le mieux à gagner la confiance des déposants, des autorités de contrôle et des investisseurs jouiront d'un avantage compétitif décisif. Dans les pays où la consolidation du secteur est en cours, un tel avantage compétitif devrait favoriser les groupes bancaires qui pourront continuer à croître et apporter une contribution durable au développement des économies d'Afrique subsaharienne.

Bibliographie

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

Claessens et Van Horen, « Foreign banks: Trends, impact and financial stability ». Rapport technique, FMI, 2012.

Cook, L. (2011) « Were the Nigerian Banking Reforms of 2005 A Success ... And for the Poor? ». NBER Working Paper n° 16890.

Banque européenne d'investissement (2013), Banking in sub-Saharan Africa – Challenges and Opportunities, Luxembourg.

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

FMI (2016a), « Développement financier et croissance durable », Perspectives économiques régionales, avril 2016, Washington DC : pp. 53-80.

FMI (2016b), Perspectives de l'économie mondiale, octobre 2016, Washington DC.

FMI (2016c), « *Financial Development in Sub-Saharan Africa Promoting Inclusive and Sustainable Growth* », Montfort Mlachila et al., Washington DC.

Pelletier, Adeline (2016) « Financial Performance of Foreign Banks in Developing Countries: Evidence from Sub-Saharan African Banking Markets ». Making Finance Work for Africa. Working Paper Series. N° 3. Juillet 2016.

Annexe 1 – Questionnaire de l'enquête, version augmentée (2016)

Q1 | Quel est le positionnement de votre banque dans chaque pays ?¹⁴

	Positionnement actuel	Potentiel de marché perçu	Positionnement stratégique
1 Angola			
2 Bénin			
...			
49 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 ». La carte correspondante indique le nombre de groupes bancaires africains ayant répondu a, b ou c dans un pays donné.

Pour le potentiel de marché perçu, sont proposées les réponses suivantes : a. « faible » ; b. « moyen » ; c. « élevé ». La carte correspondante représente la somme pondérée des réponses des groupes bancaires africains pour chaque pays, avec une pondération de un pour la réponse a, deux pour la réponse b et trois pour la réponse c.

Pour le potentiel de marché perçu, 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 bénéficiaires » ; 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 en provenance de la société mère » ; h. « baisse de l'activité par une cession d'actifs ou de filiales ». La carte correspondante représente la somme nette des réponses des groupes bancaires africains pour chaque pays, avec une pondération de +1 pour les réponses a-d, de zéro pour la réponse e, et de -1 pour les réponses f-g.

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

	12 DERNIERS mois	12 PROCHAINS mois
Actifs		
Part de marché des prêts		
Part de marché des dépôts		
Ratio prêts/dépôts		
Rendement de l'actif		
Coefficient d'exploitation		
Marge bénéficiaire nette		
Levée de fonds sur le marché		

¹⁴ La liste complète des 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, Érythrée, Éthiopie, Gabon, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée équatoriale, Guinée-Bissau, Kenya, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Maurice, Mauritanie, Mozambique, Namibie, Niger, Nigeria, Ouganda, République centrafricaine, République démocratique du Congo, Rwanda, São Tomé e Príncipe, Sénégal, Seychelles, Sierra Leone, Somalie, Soudan, Soudan du Sud, Swaziland, Tanzanie, Tchad, Togo, Zambie et Zimbabwe.

Q3 | L'accès du groupe aux financements en Afrique subsaharienne

	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		
Emprunts ou lignes de crédit		
Ressources à court terme		
Ressources à long terme		

Pour chaque variable dans les Q2 et Q3, sont proposées les réponses suivantes : a. « en augmentation » ; b. « stable(s) » ; c. « en baisse ». Les graphiques correspondants illustrent la répartition des réponses obtenues (en %) pour chaque catégorie.

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

Appréciation globale	
Segment du marché prioritaire	
Nouveau produit ou service	

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 ». Le graphique correspondant illustre la répartition des réponses obtenues (en %) pour chaque catégorie.

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 ». Le graphique correspondant illustre la répartition des réponses obtenues (en %) pour chaque catégorie.

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. « aucune des propositions susmentionnées ou autre ». Le graphique correspondant illustre la répartition des réponses obtenues (en %) pour chaque catégorie.

Q5 | Encours total du groupe à moyen terme sur l’Afrique subsaharienne : concernant les opérations transfrontalières dans les pays d’Afrique subsaharienne, 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 (des institutions de microfinance, par exemple) 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 subsaharienne : la contribution des activités en Afrique subsaharienne dans le rendement de l'actif total 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 ». Le graphique correspondant illustre la répartition des réponses obtenues (en %) pour chaque catégorie.

Q7 | Rentabilité des opérations réalisées en Afrique subsaharienne 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 subsaharienne 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 sera le mode de financement le plus pertinent pour vos filiales en Afrique subsaharienne ?

	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 ». Le graphique correspondant illustre la répartition des réponses obtenues (en %) pour chaque catégorie.

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

	12 DERNIERS mois	12 PROCHAINS mois
Appréciation globale		
Tarifification		
Échéance		

Dans la Q9, sont proposées les réponses suivantes : a. « une amélioration » ; b. « une détérioration » ; c. « une stabilité ». Les graphiques correspondants illustrent la répartition des réponses obtenues (en %) pour chaque catégorie.

Q10 | Quelle est la part de vos opérations en Afrique subsaharienne qui est réalisée en dehors de votre pays d'origine ?

	Actifs	Recettes

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 % ». Le graphique correspondant illustre la répartition des réponses obtenues (en %) pour chaque catégorie.

Q11 | En Afrique subsaharienne, dans quelle monnaie...

	... prévoyez-vous de lever des fonds ?	... recevez-vous des demandes de prêts ?
Monnaie locale		
USD		
EUR		
Autre devise (précisez ci-après)		
Indiquez les différentes monnaies, le cas échéant :		

Dans la Q11, sont proposées les réponses suivantes : a. « certainement » ; b. « probablement » ; c. « peut-être » ; d. « probablement pas ». Les graphiques correspondants représentent la répartition des réponses obtenues (en %) pour chaque catégorie.

Q12 | En ce qui concerne le développement de votre activité de prêt aux PME, estimez-vous que vos besoins en termes de de garantie de portefeuille...

sont...



Dans la Q12, sont proposées les réponses suivantes : a. « satisfaits » ; b. « en partie satisfaits » ; c. « largement insatisfaits » ; d. « non satisfaits ». Le graphique correspondant illustre la répartition des réponses obtenues (en %) pour chaque catégorie.

Q13 | En ce qui concerne le développement de votre activité de prêt aux PME, estimez-vous que les produits de garantie de portefeuille...

jouent un rôle...



Dans la Q13, sont proposées les réponses suivantes : a. « très important » ; b. « important » ; c. « assez important » ; d. « insignifiant ». Le graphique correspondant illustre la répartition des réponses obtenues (en %) pour chaque catégorie.

Q14 | Prévoyez-vous de lever des fonds réglementaires ou d'autres types de ressources à long terme...

au cours des 12 prochains mois ?



Dans la Q14, sont proposées les réponses suivantes : a. « certainement » ; b. « probablement » ; c. « peut-être » ; d. « probablement pas ». Le graphique correspondant illustre la répartition des réponses obtenues (en %) pour chaque catégorie.

Q15 | Avez-vous émis des obligations ou prévoyez-vous d'en émettre au cours des...

12 DERNIERS mois

12 PROCHAINS mois



Dans la Q15, sont proposées les réponses suivantes : a. « oui » ; b. « non ». Le graphique correspondant illustre la répartition des réponses obtenues (en %) pour chaque catégorie.

Q16 | En Afrique subsaharienne, 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 croissance envisagée » ; e. « consolidation ».

Q17 | Si vous prévoyez de vous développer au travers d'investissements entièrement nouveaux, c'est parce que...

	vous estimez que c'est...
Précisez la raison le cas échéant :	

Dans la Q17, sont proposées les réponses suivantes : a. « moins onéreux » ; b. « plus rapide » ; c. « autre raison (précisez) ».

Q18 | Quels sont vos principaux besoins d'assistance technique à moyen terme...

	du point de vue du siège?
Précisez d'autres besoins 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. « autre domaine (précisez) ».

Q19 | Où se situe votre groupe...

	concernant les
a. investissement dans des infrastructures informatiques générales ?	
b. déploiement de technologies de banque à distance ?	
c. déploiement de technologies liées aux services bancaires	
d. déploiement de la FinTech pour simplifier les décisions de crédit ?	

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 ». Le graphique correspondant illustre la répartition des réponses obtenues (en %) pour chaque catégorie.

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.

2. Le secteur bancaire en Afrique de l'Est : l'expérience des services financiers numériques

JARED OSORO¹ ET HABIL OLAKA²

Résumé analytique

- Le secteur bancaire du Kenya, première économie d'Afrique de l'Est, joue un rôle moteur dans la région en ce qui concerne l'octroi de prêts à l'appui des aspirations de croissance de l'économie. Ce *leadership* est particulièrement évident dans le domaine des services financiers numériques.
- Cette prépondérance des services financiers numériques a attiré l'attention du monde entier, l'Afrique de l'Est faisant figure de pionnière sur le segment de l'argent mobile. En raison de son caractère novateur, l'argent mobile a souvent été décrit comme une innovation technologique, bien que l'aspect technologique ait davantage été le catalyseur du modèle économique novateur qu'il sous-tend.
- L'expansion rapide des services financiers mobiles s'explique surtout par un environnement réglementaire aussi innovant que dynamique. L'autorité de réglementation a donc joué un rôle crucial dans le succès des services de paiement mobile et d'argent mobile au Kenya.
- Le fait que le principal promoteur des services de paiement mobile et d'argent mobile soit un acteur dominant sur le marché a joué un rôle primordial dans cette réussite. Sur les marchés où l'on ne rencontre pas un tel acteur dominant, la reproduction de ces services a eu moins de succès.
- La réussite du Kenya dans le domaine de l'argent mobile a suscité l'attente d'une reproduction de ce modèle dans toute l'Afrique de l'Est, voire dans toute l'Afrique. Les tentatives de reproduction de ce modèle n'ont pas rencontré le succès escompté.
- Même l'hypothèse selon laquelle les services de paiement mobile profiteront de l'expansion régionale des banques en Afrique de l'Est est loin d'être vérifiée, les défis particuliers à relever au niveau de la réglementation des différents pays constituant un obstacle de poids.

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

² Président-directeur général de l'Association des banquiers du Kenya.

2.1. Introduction

Les cinq États est-africains qui constituent la Communauté d’Afrique de l’Est (CAE³) – Burundi, Kenya, Ouganda, Rwanda et Tanzanie – sont tous des pays en développement. La région affiche toutefois une grande diversité sur le plan économique, comme en témoigne l’évolution des indicateurs suivants : produit intérieur brut (PIB) nominal, croissance réelle du PIB, revenu par habitant, épargne brute et investissement.

Comme le montre le tableau 2.1, le Burundi, qui est la plus petite des cinq économies de la CAE, a enregistré des résultats irréguliers et faibles en matière de croissance du PIB réel. L’économie rwandaise, quatrième de la région pour ce qui est du PIB nominal, a régulièrement enregistré une croissance réelle positive. La Tanzanie, deuxième économie de la CAE, bénéficie également d’une croissance forte et régulière du PIB réel. La croissance du PIB réel du Kenya – première économie de la CAE – et de l’Ouganda – troisième économie – a été relativement forte, bien qu’irrégulière.

³ Le Soudan du Sud a été admis en tant que sixième membre de la CAE en avril 2016. Il n’apparaît donc pas dans la présente analyse.

Tableau 2.1 – Quelques indicateurs économiques des économies d’Afrique de l’Est

		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Burundi	Croissance du PIB réel (%)	3,8	5,1	4,0	4,4	4,5	4,7	-4,1
	PIB nominal (Mrd USD)	1,8	2,0	2,2	2,3	2,5	2,9	2,9
	PIB par habitant (USD)	217	243	261	266	283	315	306
	Investissement total (en % du PIB)	14,2	15,1	14,7	14,3	14,9	15,5	10,6
	Épargne nationale brute (en % du PIB)	16,9	3,7	1,0	-3,7	-4,2	-2,9	-4,4
Kenya	Croissance du PIB réel (%)	3,3	8,4	6,1	4,6	5,7	5,3	5,6
	PIB nominal (Mrd USD)	37,0	40,0	42,0	50,4	54,9	60,9	61,4
	PIB par habitant (USD)	982	1 039	1 062	1 239	1 314	1 417	1 388
	Investissement total (en % du PIB)	19,3	20,7	21,7	21,5	20,1	21,4	22,5
	Épargne nationale brute (en % du PIB)	14,9	14,8	12,5	13,1	11,2	11,0	14,4
Rwanda	Croissance du PIB réel (%)	6,3	7,3	7,8	8,8	4,7	7,0	6,9
	PIB nominal (Mrd USD)	5,3	5,7	6,4	7,2	7,5	7,9	8,3
	PIB par habitant (USD)	547	570	628	688	700	717	732
	Investissement total (en % du PIB)	23,6	23,2	23,5	25,9	26,5	26,1	25,0
	Épargne nationale brute (en % du PIB)	16,4	17,8	16,4	14,7	19,1	14,6	11,2
Tanzanie	Croissance du PIB réel (%)	5,4	6,4	7,9	5,1	7,3	7,0	7,0
	PIB nominal (Mrd USD)	28,6	31,1	33,6	39,1	44,4	48,1	44,9
	PIB par habitant (USD)	684	726	765	870	969	1029	942
	Investissement total (en % du PIB)	25,1	27,3	33,2	28,5	30,3	31,0	31,3
	Épargne nationale brute (en % du PIB)	18,3	21,2	21,6	19,3	14,9	21,7	22,6
Ouganda	Croissance du PIB réel (%)	8,1	7,7	6,8	2,6	4,0	4,9	5,0
	PIB nominal (Mrd USD)	18,6	20,2	21,1	24,6	25,6	27,5	24,7
	PIB par habitant (en USD)	565	594	601	678	681	711	620
	Investissement total (en % du PIB)	27,6	26,0	29,5	29,5	27,8	26,4	26,5
	Épargne nationale brute (en % du PIB)	21,2	18,0	19,5	22,7	20,8	16,8	17,7

Source : FMI, base de données relative aux perspectives de l'économie mondiale, avril 2016.

Les aspirations au développement des pays de la CAE sont liées à l'évolution du secteur financier dans les différentes économies de la Communauté, et plus particulièrement à celle du secteur bancaire, principale composante du secteur financier. Le degré de dépendance à l'égard de ressources extérieures pour financer les investissements intérieurs dans chacune des cinq économies est mesuré par la différence entre le niveau de l'épargne brute

intérieure et le montant total des investissements. Cette dépendance reflète en grande partie la profondeur relative du secteur bancaire de chaque économie, une observation confirmée par les niveaux du crédit total et du crédit au secteur privé, en proportion du revenu total (tableau 2.2). Le crédit intérieur octroyé par le secteur financier recouvre l'ensemble du crédit accordé à divers secteurs sur une base brute, à l'exception du crédit fourni à l'administration centrale, présenté en termes nets. Le système financier kényan est plus avancé que ses homologues de la CAE, ce que mettent en évidence non seulement la taille de son secteur bancaire, mais aussi l'expansion des banques kényanes dans la sous-région et leur rôle moteur dans le domaine des services financiers numériques.

Tableau 2.2 – Crédit intérieur (% du PIB)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	Crédit intérieur octroyé par le secteur financier (en % du PIB)					
Burundi	25,1	26,4	24,8	22,6	23,4	28,5
Kenya	41,1	41,7	42,2	42,9	44,3	45,2
Rwanda*	-	-	-	-	-	-
Tanzanie	15,5	17,2	18,0	18,2	20,2	22,8
Ouganda	14,6	16,1	13,8	14,2	16,8	17,9
	Crédit intérieur au secteur privé (en % du PIB)					
Burundi	16,9	18,9	17,8	16,3	15,4	14,3
Kenya	27,2	30,6	29,5	31,7	34,2	34,9
Rwanda*	-	-	-	-	-	-
Tanzanie	11,9	12,6	13,0	12,9	13,8	15,4
Ouganda	13,3	15,4	13,7	13,5	14,4	15,2
	Déficit d'épargne intérieure					
Burundi	11,4	13,7	18,0	19,1	18,4	15,1
Kenya	5,9	9,1	8,4	8,9	10,4	8,2
Rwanda	5,4	7,2	11,3	7,4	11,5	13,8
Tanzanie	6,0	11,6	9,2	15,4	9,3	8,7
Ouganda	8,0	10,0	6,8	7,1	9,5	8,9

Source : Banque mondiale, Indicateurs du développement dans le monde ; FMI, base de données relative aux perspectives de l'économie mondiale ; *données non disponibles pour le Rwanda.

L'harmonisation des régimes de réglementation au sein de la CAE se fait sous l'impulsion du Comité des affaires monétaires (CAM) de la CAE – un comité constitué des gouverneurs des banques centrales des pays partenaires chargé d'assurer l'intégration complète du système financier de la région. Le CAM a mis au point un critère de convergence relatif à l'harmonisation des règles et des pratiques juridiques et prudentielles des banques centrales. De même, certaines caractéristiques des marchés, observées ces dernières années, font apparaître une convergence remarquable entre les acteurs du secteur bancaire d'Afrique de l'Est (tableau 2.3).

Tableau 2.3 – Quelques caractéristiques des marchés

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Banques : ratio fonds propres/actifs (en %)						
Burundi	11,7	13,2	14,3	14,5	13,4	13,5
Kenya	13,6	13,3	13,6	14,3	14,2	14,4
Rwanda	11,4	14,5	23,9	20,0	13,7	14,1
Tanzanie	10,3	10,0	10,1	10,6	10,3	10,8
Ouganda	11,3	12,8	12,7	12,4	13,0	13,0
Banques : montant des prêts non productifs/montant brut total des prêts (en %)						
Burundi	9,4	7,4	8,2	9,9	10,9	17,9
Kenya	6,3	4,4	4,6	5,0	5,5	6,0
Rwanda	11,3	8,2	6,0	7,0	5,2	5,8
Tanzanie	7,8	5,4	6,4	5,1	6,6	6,3
Ouganda	1,9	2,0	4,1	5,8	4,0	5,1
Prime de risque sur les prêts (taux prêteurs moins taux des bons du Trésor, en %)						
Burundi*	-	-	-	-	-	-
Kenya	10,8	6,3	7,1	8,4	7,6	5,2
Rwanda	9,5	10,0	6,7	7,4	12,7	13,3
Tanzanie	10,7	8,6	2,8	3,5	4,2	7,3
Ouganda	15,2	7,2	10,6	13,3	11,3	6,8

Source : Banque mondiale, Indicateurs du développement dans le monde ; données non disponibles pour le Burundi.

Depuis quelques années, l'innovation technologique est au cœur de la dynamique de marché du secteur bancaire. Cette évolution est mise en évidence par la création d'outils numériques, notamment l'argent mobile, pour la prestation de services bancaires. Dans la section qui suit, nous analysons les derniers développements relatifs au marché et à la réglementation qui ont favorisé l'essor des services de paiement mobile au Kenya, dans le but d'évaluer leur reproductibilité à l'échelle de l'Afrique de l'Est.

2.2. Argent mobile

Deux pays de la CAE, le Kenya principalement, mais aussi la Tanzanie, ont attiré l'attention de la communauté internationale pour leur rôle de pionniers dans le domaine de l'argent mobile. Cette réussite exemplaire est l'œuvre de Safaricom, une entreprise de télécommunications kényane qui s'est associée au groupe Vodafone pour lancer, en 2007, un système de paiement par téléphone mobile baptisé M-Pesa. Moins de dix ans après, près des trois quarts de la population adulte du Kenya, estimée à 22 millions de personnes, utilisent M-Pesa pour effectuer des transferts d'argent.

Dans le même temps, le succès de l'argent mobile a débouché sur des partenariats entre opérateurs de téléphonie mobile et établissements financiers – notamment des banques – qui proposent désormais des services d'épargne et de prêt disponibles via la technologie mobile. De fait, bien que l'argent mobile soit surtout reconnu comme une innovation technologique, l'aspect technologique a surtout joué un rôle de catalyseur, au service du modèle bancaire novateur qu'il sous-tend. Ce modèle économique novateur est apparu dans

un contexte bien particulier : celui de deux pays où une personne sur quatre seulement dispose d'un compte bancaire tandis que huit personnes sur dix ont accès à un téléphone mobile⁴.

Le fait que les services d'argent mobile aient été largement plébiscités à travers le monde s'explique par leur contribution remarquable à l'inclusion financière. Nous sommes donc amenés à nous poser la question suivante : pourquoi la réussite des services d'argent mobile au Kenya n'a-t-elle pas été aisément reproduite, à une échelle comparable, dans les autres pays d'Afrique de l'Est ? Pour répondre à cette question, il est essentiel de noter que les progrès réalisés en matière d'inclusion financière au Kenya grâce à l'argent mobile sont partiellement dus aux partenariats synergiques établis entre des banques et des opérateurs de téléphonie mobile. La section qui suit présente le riche dispositif institutionnel qui soutient le modèle économique des services d'argent mobile.

2.2.A. LA STRUCTURE DU TOUT PREMIER MODÈLE DE SERVICES D'ARGENT MOBILE

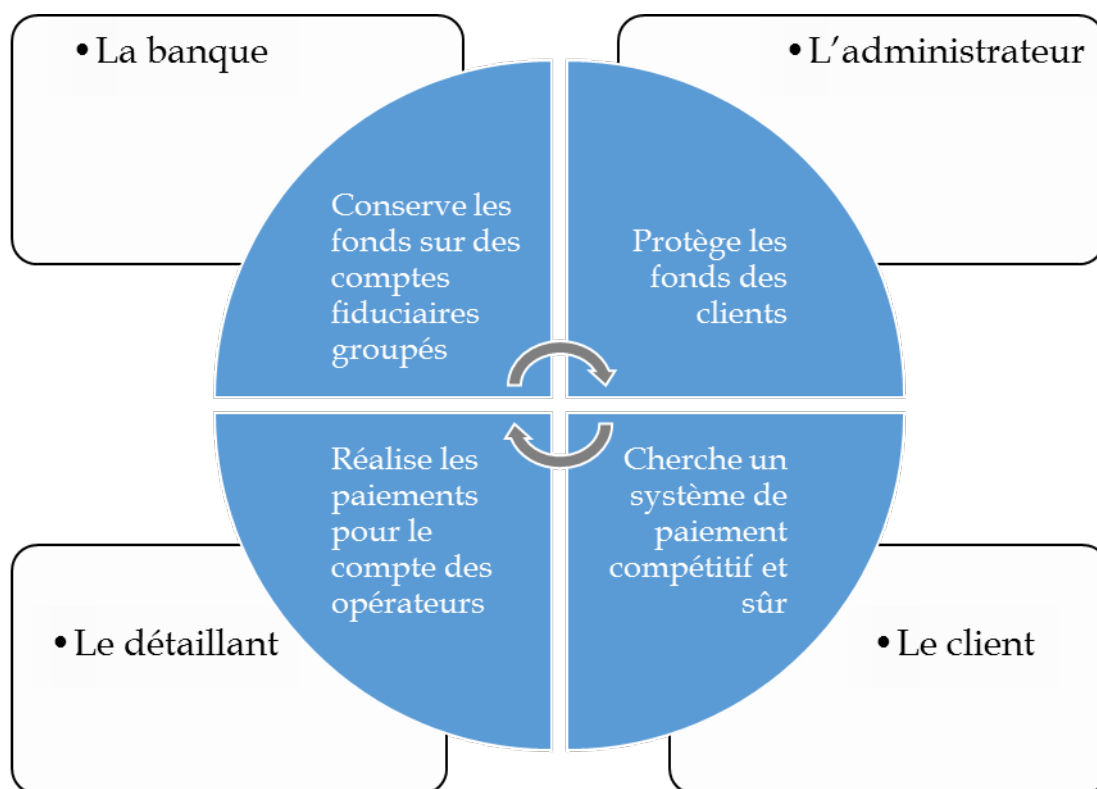
Le modèle expérimenté par M-Pesa, le tout premier service de paiements mobiles, repose sur une organisation institutionnelle à quatre niveaux : le client, le détaillant de l'opérateur de téléphonie mobile, un administrateur et une banque commerciale. Pour comprendre son fonctionnement, prenons l'exemple d'un client souhaitant effectuer une simple opération de paiement. Le client commence par effectuer un dépôt en espèces auprès d'un détaillant en échange d'un « flottant » électronique, un dépôt virtuel effectué dans son porte-monnaie mobile, après avoir présenté les documents d'identification requis. Moins d'une minute après, il reçoit un texto de confirmation, lui indiquant que le flottant a bien été déposé. Le client peut alors soit échanger le flottant contre des espèces à une date ultérieure, soit transférer ce flottant vers un autre téléphone. Le flottant électronique peut ensuite être encaissé par un détaillant.

Au cœur de ce modèle, on trouve un mécanisme assurant la protection des fonds du client. Ainsi, le flottant est garanti dans son intégralité par des dépôts réalisés auprès de banques commerciales et les intérêts acquis ne sont pas reversés à un opérateur donné, ce qui évite d'appliquer aux opérateurs de téléphonie mobile la réglementation prévue pour les banques commerciales au Kenya. Les fonds placés sur des comptes fiduciaires ne sont pas fongibles avec ceux des prestataires de service et ils sont donc à l'abri des revendications des créanciers en cas de faillite de l'opérateur.

La nouveauté technologique, qui n'est qu'une composante de ce modèle novateur, réside simplement dans l'accès des ménages à des téléphones mobiles et dans la mise au point d'un cadre permettant de réaliser les opérations. L'autre composante essentielle de ce modèle a été la conception d'un outil de gestion des liquidités destiné au réseau de détaillants et à leurs clients. Le point essentiel est que les liquidités réelles sont fournies par les systèmes de gestion des liquidités des banques. Le graphique 2.1 présente ce modèle économique sous la forme d'un schéma simplifié.

⁴ *The Economist*, 9 mai 2015.

Graphique 2.1 – Le modèle économique des services de paiement mobile

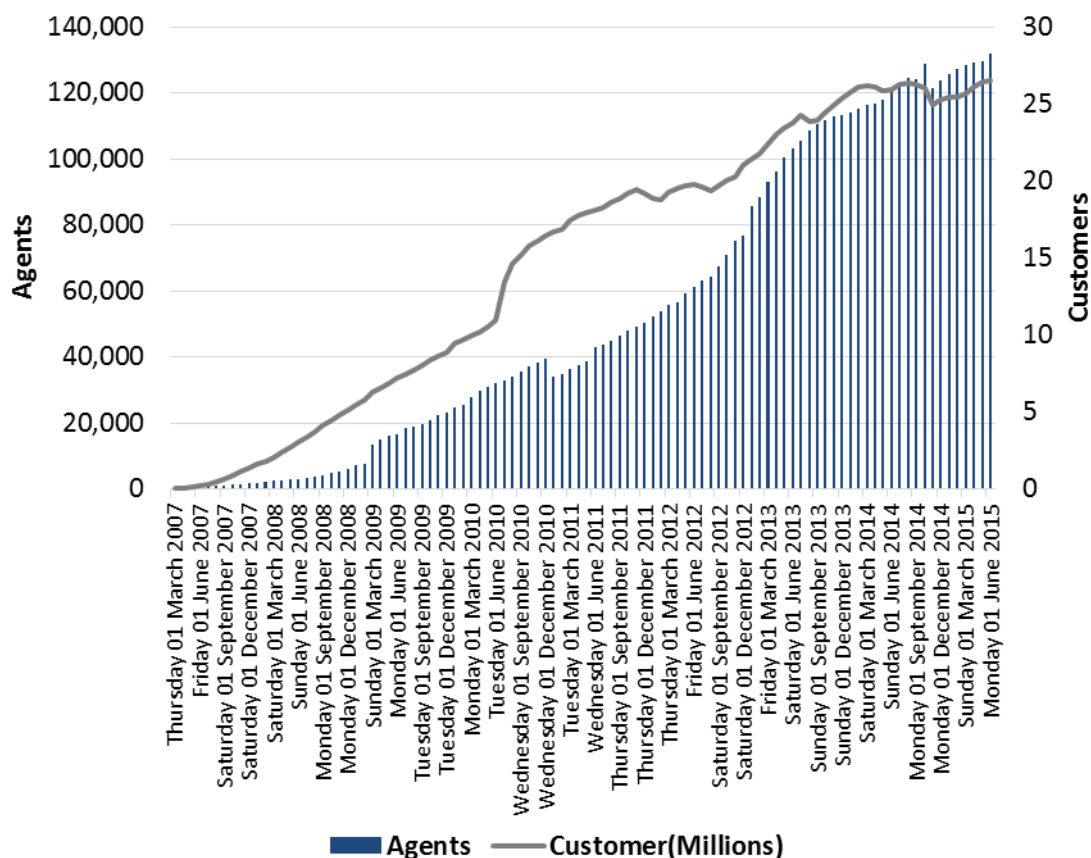


Source : les auteurs.

Au Kenya, le modèle économique de base présenté ci-dessus a rencontré un succès phénoménal. Depuis le lancement de M-Pesa en 2007, le nombre de détaillants est passé d'environ 400 initialement à 132 000 en juin 2015 ; le nombre de clients a connu une évolution similaire, passant de 21 000 à 26 millions sur la même période (graphique 2.2). Cette progression du nombre de détaillants et de clients s'est inévitablement accompagnée d'une hausse du nombre et du montant des opérations, ces valeurs étant passées de 22 000 et 64 millions de shillings kényans respectivement en mai 2007 à 90 millions et 228 milliards de shillings kényans en juin 2015 (graphique 2.2).

Le succès rencontré par la finance mobile est dû à sa toute première composante, relative aux paiements, mais le plus important est que ces services ont posé les bases qui ont permis aux opérations d'intermédiation – collecte de l'épargne et octroi de prêts – de prospérer. De plus, Safaricom jouissait d'une position dominante sur le marché, avec une part de marché estimée à plus de 70 %. C'est ce qui a permis la mise en place de l'écosystème représenté dans le graphique 2.1. En effet, il est difficile de reproduire l'expérience kényane dans des pays qui ne se caractérisent pas par le niveau de dominance atteint par Safaricom au Kenya.

Graphique 2.2 – Évolution du nombre de détaillants et de clients



Source : statistiques nationales relatives aux paiements, Banque centrale du Kenya.

La croissance exponentielle du volume des paiements mobiles a fourni la dimension nécessaire aux solutions novatrices émergentes dans le cadre d'une collaboration analogue entre institutions. Parmi les premières innovations qui ont suivi figure le lancement de services de règlement de factures et de paiements groupés, qui ont permis aux banques d'utiliser la technologie mobile pour faciliter le décaissement et le remboursement des prêts. Cette étape a été suivie par le lancement de retraits sans carte aux distributeurs automatiques de billets (DAB). Cette innovation permet aux clients de M-Pesa de retirer des espèces auprès d'un réseau de détaillants de services d'argent mobile équipés de DAB, appelé PesaPoint. Une multitude d'autres services de paiement mobile innovants ont été lancés, par exemple pour permettre à des ménages ruraux de payer leurs factures d'eau potable⁵ via M-Pesa, ou pour permettre à des agriculteurs de payer leurs primes d'assurance via M-Pesa, grâce à une collaboration entre un producteur d'intrants agricoles, Safaricom et une compagnie d'assurance.

C'est toutefois la collaboration mise en place entre des opérateurs de téléphonie mobile et des banques qui a suscité le plus d'attention. Celle-ci a été à l'origine de la création de services de transfert d'argent, puis de services d'épargne et même de prêt. Tout a commencé en 2010 avec un dispositif collaboratif entre Equity Bank – l'une des plus grandes

⁵ Mwangi, P.G., (2011) « M-PESA in partnership with Grundfos for rural water provision », thinkm-pesa.com, juin. [http://www.thinkm-pesa.com/]

banques du Kenya – et Safaricom, Pour le lancement d'un produit appelé M-Kesho, qui permettait aux clients de la banque d'associer leur compte bancaire à leur compte M-Pesa et de transférer librement de l'argent d'un compte à l'autre.

En 2012, toutefois, cette collaboration s'est heurtée à des désaccords en matière de répartition des bénéfices entre les partenaires, mettant ainsi fin à ce service⁶. Heureusement, M-Kesho a inspiré un concept encore meilleur, fruit d'une collaboration entre la Commercial Bank of Africa (CBA) – une autre banque commerciale du Kenya – et Safaricom. Ce nouveau service, baptisé M-Shwari, est considéré comme une version améliorée de M-Kesho, et ce pour trois raisons.

- Tout d'abord, tandis que les clients de M-Kesho devaient remplir un formulaire d'ouverture de compte dans les locaux d'Equity Bank (dans une succursale ou auprès d'un détaillant bancaire), l'ouverture d'un compte M-Shwari peut se faire à distance, par voie électronique.
- Ensuite, l'activation du compte ouvert est simplifiée. En effet, une procédure d'identification des clients (Know-Your-Customer – KYC) ayant été réalisée par l'opérateur, la banque n'a pas besoin d'en conduire une nouvelle. Il lui suffit simplement de vérifier l'exactitude des informations. Ainsi, l'ouverture d'un compte M-Shwari est instantanée. Avec M-Kesho, en revanche, une nouvelle procédure KYC est nécessaire, et il faut donc compter deux jours pour ouvrir un compte.
- Enfin, avec M-Shwari il faut compter 30 jours entre le dépôt initial du client et la détermination de son admissibilité à un crédit à partir d'un score calculé en fonction de son utilisation des services mobiles, tandis qu'avec M-Kesho, le client doit attendre six mois pour devenir admissible à un prêt.

Selon des données de la CBA, des dépôts d'un montant de 1,35 milliard de shillings kényans ont été collectés depuis le lancement de M-Shwari, tandis que la banque a décaissé des prêts pour un montant de 24 milliards de shillings. Le succès rencontré par M-Shwari a incité d'autres banques à collaborer avec Safaricom pour lancer des produits analogues. Par exemple, la Kenya Commercial Bank – plus grande banque du Kenya en termes d'actifs – a lancé un produit appelé M-Benki, dont les caractéristiques sont très proches de celles de M-Shwari⁷. Même les banques qui ne sont pas en mesure de collecter des dépôts ou d'accorder des prêts grâce à la technologie mobile ont presque toutes relié leur système à celui des opérateurs de téléphonie mobile pour permettre à leurs clients respectifs d'accéder à leurs comptes pour effectuer des retraits et des dépôts.

⁶ Ngigi, G. (2012), « *M-Kesho growth stalls over hitch on profit sharing* », *Business Daily*, 25 mars. [http://www.businessdailyafrica.com/M-Kesho-growth-stalls-over-hitch-on-profit-sharing--/539552/1373474/-/8e1xij/-/index.html]

⁷ <https://ke.kcbbankgroup.com/about/media/news/detail/kcb-launches-m-benki/>

2.3. Le régime de réglementation

Au Kenya, c'est l'Autorité des communications du Kenya (Communications Authority of Kenya – CAK) qui est en charge de la réglementation des opérateurs de téléphonie mobile. Le secteur des communications est régi par la loi kényane sur les communications (loi n° 2 de 1998) telle que modifiée par la loi sur les communications de 2009 (amendement). De toute évidence, les services de paiement, qui sont des services financiers, ne sont pas du ressort de la CAK. Safaricom, Vodafone et la CBA ont donc sollicité la Banque centrale du Kenya (CBK) pour obtenir l'autorisation de commercialiser M-Pesa.

La CBK s'est retrouvée face à un dilemme : soit elle refusait d'accorder son autorisation, aucune base juridique ne permettant à un établissement non bancaire de proposer des services de paiement, soit elle adoptait une approche fondée sur l'« apprentissage par la pratique » permettant au cadre réglementaire d'évoluer en fonction de l'activité économique. La loi portant création de la banque centrale du Kenya a fourni les éléments qui ont permis à la CBK de s'orienter vers la deuxième option, notamment grâce à la disposition selon laquelle la banque centrale a la prérogative de « concevoir et appliquer les politiques qui favorisent le mieux la création, la réglementation et le contrôle d'un système de compensation et de règlement efficient et efficace ».

L'évaluation du dossier Safaricom-CBA-Vodafone a consisté à vérifier la compatibilité du produit proposé avec les lois existantes, notamment la loi sur le secteur bancaire. En substance, la CBK devait avoir l'assurance que Safaricom ne se livrerait à aucune forme d'intermédiation financière, cette activité étant réservée aux banques selon la loi sur le secteur bancaire. De plus, la CBK devait obtenir des promoteurs de M-Pesa l'assurance qu'ils avaient prévu un dispositif adéquat pour garantir la sûreté du système, ainsi que des mesures adéquates de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme.

Il y avait une excellente raison de mettre en place un régime juridique permettant de soutenir les avancées déjà réalisées dans le domaine de l'argent mobile. C'est désormais chose faite avec la loi sur les systèmes de paiement nationaux (2011) et le règlement relatif aux systèmes de paiement nationaux du Trésor national (2014). Ce dernier a permis de simplifier les modèles de gouvernance et d'entreprise selon lesquels les services d'argent mobile devaient être proposés par une entité juridique distincte de l'opérateur de téléphonie mobile. Il a également autorisé la non-exclusivité de la distribution d'argent mobile (ce qui permet à un détaillant de travailler avec plusieurs prestataires de services), promu l'interopérabilité entre prestataires et renforcé les mesures de protection des clients.

L'approche réglementaire inédite et dynamique relative aux paiements mobiles au Kenya a nécessité la confiance de toutes les parties dans la sûreté et la fiabilité du système. La lettre de non-objection de la CBK, qui a permis à M-Pesa de démarrer ses activités en 2007, n'était pas la meilleure approche à adopter pour instaurer cette confiance. Le Trésor national – qui portait alors le nom de Ministère des finances – a réalisé un audit en 2008 dans le but de répondre aux affirmations selon lesquelles M-Pesa présentait un ensemble de risques intrinsèques pouvant provoquer de lourdes pertes pour ses utilisateurs. Les conclusions de l'audit, publiées en janvier 2009, ont fourni l'assurance nécessaire que ce produit n'était en

aucun cas une source potentielle de pertes pour ses utilisateurs du fait de ses risques intrinsèques.

2.4. Reproduction à l'extérieur des frontières et promotion des flux transfrontaliers

L'essor de M-Pesa au Kenya n'a pas seulement suscité l'attente d'une reproduction de ce modèle dans toute l'Afrique de l'Est, voire sur l'ensemble du continent, il pose aussi la question de savoir si l'argent mobile constitue une solution viable pour les transferts d'argent en monnaie locale entre particuliers ou pour les transferts entre petites entreprises réalisant des opérations transfrontalières.

La reproduction de ce modèle dans un autre pays peut ne requérir aucune forme d'intégration si l'environnement réglementaire est adéquat. Les flux transfrontaliers, en revanche, nécessitent une certaine coordination des politiques. En Afrique de l'Est, le cadre d'intégration de la CAE devrait naturellement constituer une assise solide pour la mise en place de services transfrontaliers de paiement mobile. La feuille de route de l'intégration de la CAE offre une base permettant d'envisager des paiements transfrontaliers. Comme le montre le tableau 2.4, les échanges au sein de la CAE progressent, bien que cette évolution profite surtout au Kenya.

Tableau 2.4 – Échanges du Kenya avec le reste de la Communauté d'Afrique de l'Est (en Mio d'USD)

		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ouganda	Exportations	564,9	385,7	498,5	611,2	596,6	657,6	855,2
	Importations	18,5	13,9	88,8	75,5	57,1	116,4	116,4
	Solde	546,4	371,8	409,7	535,8	539,5	541,2	738,8
Tanzanie	Exportations	264,1	253,6	331,5	422,4	388,2	419,2	470,0
	Importations	41,0	62,6	99,2	105,0	100,8	133,1	176,4
	Solde	223,1	191,0	232,3	317,4	287,4	286,0	293,6
Rwanda	Exportations	96,3	66,1	86,2	129,4	123,0	133,0	152,6
	Importations	1,5	2,9	1,3	0,4	3,1	5,4	4,8
	Solde	94,8	63,2	84,9	129,1	119,9	127,5	147,9
Burundi	Exportations	34,0	35,4	29,4	30,3	59,3	68,9	66,5
	Importations	0,4	1,2	2,2	1,5	1,2	1,8	5,3
	Solde	33,6	34,2	27,2	28,8	58,1	67,1	61,2
Total CAE	Exportations	974,3	735,8	952,2	1 213,4	1 167,2	1 278,7	1 544,4
	Importations	61,5	84,1	191,6	182,0	162,2	256,8	302,9
	Solde	912,8	651,6	760,6	1 031,4	1 005,1	1 021,8	1 241,5

Source : secrétariat de la CAE.

L'orientation des flux commerciaux, telle qu'illustrée par le tableau 2.4, s'accompagne de flux financiers transfrontaliers. D'une manière générale, les flux commerciaux mesurés par les statistiques officielles correspondent souvent à des paiements effectués via le système

bancaire. Ainsi, la fixation du niveau de priorité des paiements liés aux échanges commerciaux ou aux investissements intrarégionaux est caractérisée par la promotion du système de paiement est-africain, qui repose sur le système de règlement brut en temps réel des banques centrales de la région. L'argent mobile ne relève donc pas de ces priorités.

Les paiements mobiles sont exclus du système officiel de règlement des transactions commerciales compte tenu de leur champ d'application et de leur volume. Par conséquent, les tendances, volumes et valeurs des échanges transfrontaliers informels sont difficiles à mesurer. Ces échanges, en effet, sont généralement considérés comme la commercialisation illégale d'activités transfrontalières⁸. Toutefois, ils sont potentiellement le mode de règlement idéal pour les échanges transfrontaliers informels et de taille modeste. Ces échanges informels présentent par ailleurs des avantages non négligeables sur le plan de la sécurité alimentaire et de la création de revenus, notamment pour les ménages à faibles revenus animés de l'esprit d'entreprise⁹. Le recours aux services de paiement mobile semble naturel, la valeur des biens échangés étant compatible avec le plafond de 70 000 shillings kényans de M-PESA (équivalent à 700 USD).

Tableau 2.5 – Valeur des échanges transfrontaliers informels entre l'Ouganda et les pays voisins (en millions d'USD)

	Exportations			Importations		
	2006	2009	2010	2006	2009	2010
Kenya	96,88	102,76	94,06	63,88	43,25	37,53
Rwanda	25,04	34,93	32,69	0,7	1,98	1,47
Tanzanie	21,52	60,93	53,69	4,26	5,64	5,07

Source : Afrika et Ajumbo (2012).

En outre, les attentes d'un essor des paiements mobiles à l'échelle régionale compte tenu du succès rencontré à l'échelon national sont renforcées, mais pas nécessairement conditionnées par deux hypothèses qui demandent à être vérifiées. Selon la première, le modèle du Kenya, qui est à l'évidence un succès, tant du point de vue commercial que réglementaire, peut être reproduit dans les autres économies de la région. Selon la deuxième hypothèse, l'attractivité commerciale des paiements mobiles à l'échelle régionale est au moins aussi forte que leur attractivité commerciale au niveau local.

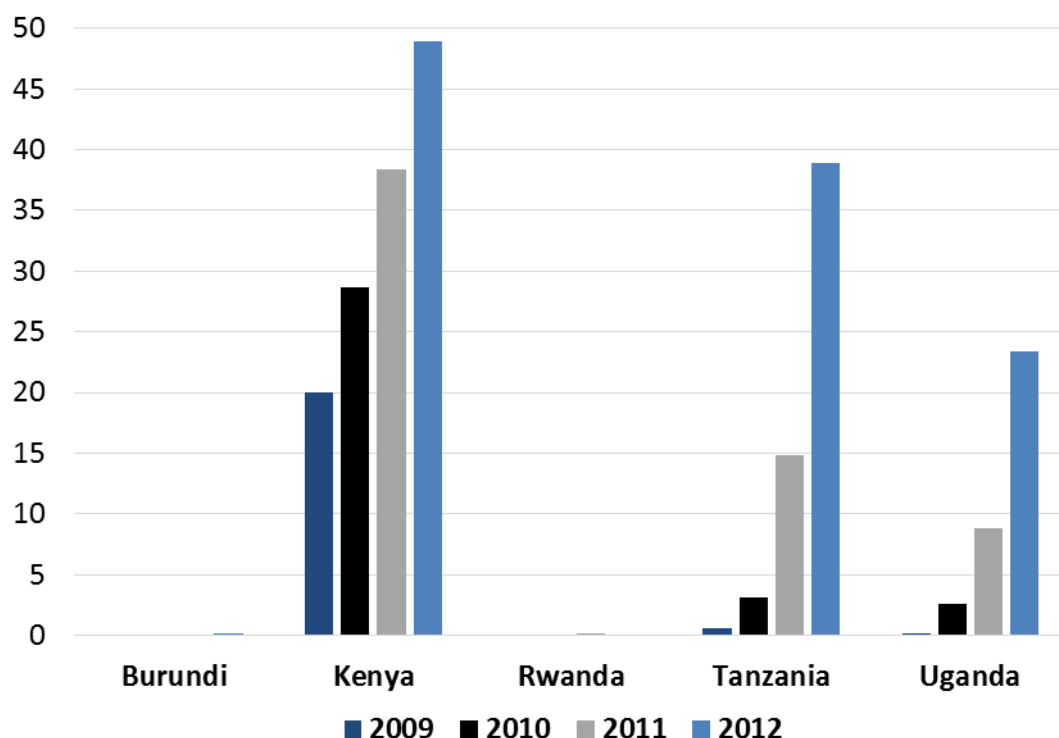
L'approche audacieuse d'un « apprentissage par la pratique » suivie par le Kenya pour introduire l'argent mobile en réponse au dilemme réglementaire évoqué plus haut semble avoir été également suivie dans la plupart des pays d'Afrique de l'Est, notamment en Tanzanie et au Rwanda, et dans une moindre mesure en Ouganda. Si ce modèle est effectivement transposable, les résultats obtenus dans ces pays devraient en témoigner. Toutefois, comme le montre le graphique 2.3, le Kenya demeure loin devant la Tanzanie et

⁸ Afrika, J-G, K. et Ajumbo, G. (2012).

⁹ Les échanges transfrontaliers informels en Afrique de l'Est englobent le commerce des denrées alimentaires non transformées, des produits non alimentaires et des animaux d'élevage, des biens manufacturés et des produits transformés de basse qualité, des produits de basse qualité en provenance d'Asie, des articles de contrebande, des contrefaçons et des marchandises de qualité inférieure, sachant que la valeur de ces articles est comprise entre 50 et 1 000 USD par an (Afrika et Ajumbo, *ibid.*).

l'Ouganda – deux économies où les services d'argent mobile affichent une progression régulière –, tandis qu'au Rwanda et au Burundi, le marché des paiements mobiles est encore naissant, le ratio respectif des services financiers mobiles par rapport au PIB y étant inférieur à 4,1 %. En outre, dans un contexte transfrontalier, les risques sont des besoins potentiellement plus élevés tandis que les avantages retirés seront probablement moins immédiats.

Graphique 2.3 – Montant des opérations financières réalisées par téléphone mobile (en % du PIB)



Source : Ngendakuroyo, F. (2014)

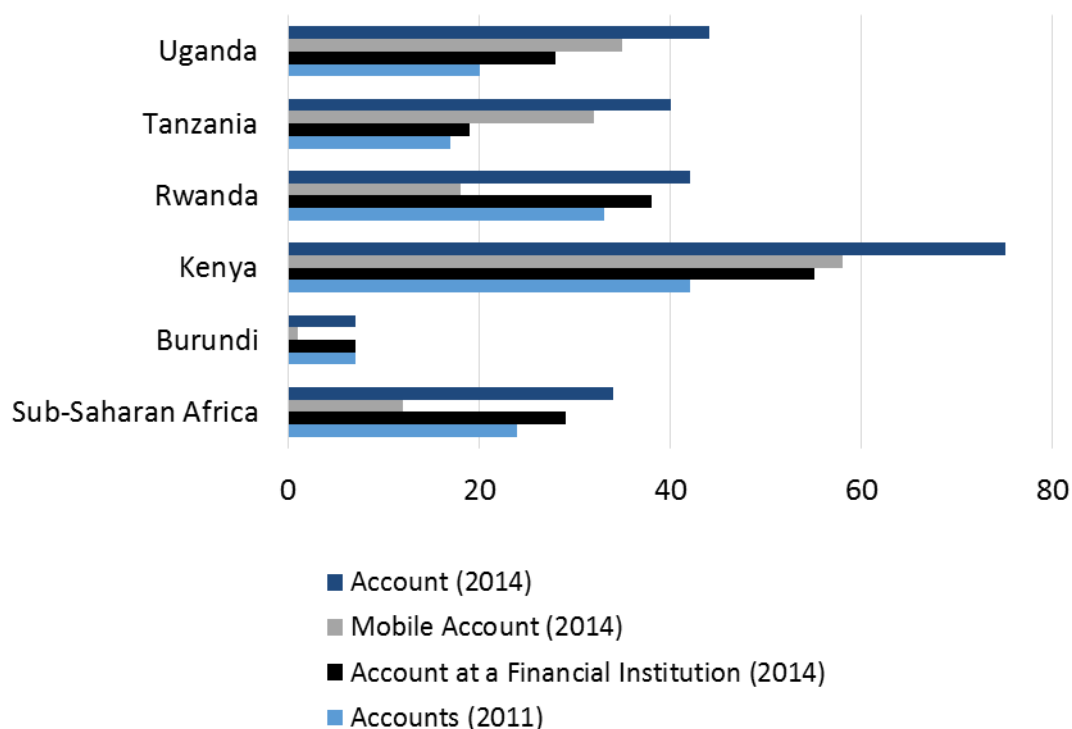
Au sein de la CAE, ainsi que dans d'autres régions d'Afrique, Safaricom s'est associé à l'opérateur de téléphonie mobile MTN pour permettre à ses 19,5 millions d'utilisateurs de M-Pesa d'envoyer et de recevoir de l'argent à destination et en provenance de 19 pays d'Afrique¹⁰. Ce partenariat fait suite à la signature d'un accord entre le groupe Vodafone et le groupe MTN pour permettre à leurs clients, sur différents marchés d'Afrique et d'autres continents, d'exercer des activités commerciales en ayant recours aux services de transfert d'argent par téléphone mobile. M-Pesa, désormais commercialisé sous forme de franchise dans neuf pays d'Afrique, aidera par ailleurs les utilisateurs de MTN à accéder au marché mondial par le biais de ses 250 000 détaillants. Les envois de fonds en temps réel entre l'expéditeur et le destinataire seront ainsi réalisés à un coût bien inférieur.

¹⁰ <http://www.africareview.com/News/Safaricom-spreads-M-Pesa-services-to-19-African-countries/-/979180/2694602/-/i30wc5/-/index.html>

Cette collaboration entre les deux principaux opérateurs de services d'argent mobile de la région devrait rendre les envois de fonds internationaux faciles et abordables entre les clients de M-Pesa situés au Kenya, en Tanzanie, en République démocratique du Congo et au Mozambique, et les clients du service d'argent mobile de MTN en Ouganda, au Rwanda et en Zambie. Toutefois, compte tenu des difficultés rencontrées sur le plan de la réglementation, ce projet semble très ambitieux.

Le principal obstacle d'ordre réglementaire rencontré à ce jour est une décision judiciaire prononcée en mai 2015 en Ouganda selon laquelle les services d'argent mobile fournis par les cinq plus grandes entreprises de télécommunication d'Ouganda seraient illégaux.. Dans le cas du Kenya, le dispositif réglementaire collaboratif mis en place entre la CBK et la CAK ont permis aux services d'argent mobile de se déployer sans heurts. Cet exemple montre que les difficultés rencontrées au niveau national peuvent empêcher de toute évidence la mise en place de services de paiement transfrontaliers. Bien que les pays de la CAE – à l'exception du Burundi – soient en avance sur le reste de l'Afrique subsaharienne en ce qui concerne l'impact de l'argent mobile sur l'accès à la finance, le Kenya demeure largement en tête (graphique 2.4). Cela témoigne de la priorité accordée au renforcement de l'impact des services de paiement mobile au niveau local, par rapport à l'expansion de ces services au-delà des frontières.

Graphique 2.4 – Détention de comptes (% de la population âgée de 15 ans et plus)



Source : Banque mondiale, base de données Global Findex.

2.4.A. L'EXPANSION TRANSFRONTALIÈRE DES BANQUES COMME VECTEUR POTENTIEL DU DÉVELOPPEMENT DE SERVICES TRANSFRONTALIERS D'ARGENT MOBILE

Le modèle présenté dans le graphique 2.1 et l'évolution des services de paiement mobile vers un dispositif collaboratif promouvant l'intermédiation sans enfreindre les obligations légales témoignent de la mesure des liens créés entre les opérateurs de téléphonie mobile et les banques. Cette évolution est loin d'être achevée au niveau transfrontalier. *from a cross-border perspective.* On peut s'attendre à ce que les services transfrontaliers d'argent mobile, du moins dans les pays de la CAE, soient fonction de l'expansion régionale des banques originaires du Kenya.

La Communauté d'Afrique de l'Est est une initiative d'intégration qui vise notamment à créer un marché unique pour les investissements intrarégionaux et pour les investissements étrangers. Le cadre de la CAE devrait non seulement permettre une circulation fluide des flux d'investissements entre les cinq États de la Communauté, mais aussi encourager le déploiement d'investissements externes à partir d'un pays de la zone vers le reste de la région.

L'expansion transfrontalière des acteurs du secteur financier domiciliés en Afrique de l'Est, en particulier sur les vingt dernières années, est une réalité indéniable. Les études qui ont cherché à expliciter les ressorts de l'expansion régionale des acteurs du secteur financier en Afrique de l'Est se sont essentiellement intéressées aux motivations des banques kényanes pour s'implanter dans les autres pays d'Afrique de l'Est.

En constatant qu'elle s'est faite, pour l'essentiel, au cours des vingt dernières années, on peut raisonnablement supposer que l'expansion des banques dans la région Afrique de l'Est a été suscitée par le programme d'intégration de la CAE. Cette hypothèse est d'autant plus plausible que les États membres de la CAE affichent, individuellement et même collectivement, des caractéristiques de petites économies ouvertes. La feuille de route de l'intégration de la CAE laisse donc entrevoir à ses États membres la perspective d'un marché régional plus vaste et d'économies d'échelle liées à l'expansion transfrontalière des acteurs du marché.

Dans une certaine mesure toutefois, cette hypothèse repose sur le postulat qu'un certain nombre d'acteurs économiques non financiers, de PME et de grandes entreprises se développent dans toute la région, ce qui pourrait indiquer que si ces entreprises se saisissent des possibilités que leur offre le programme d'intégration de la CAE, les banques qui souhaitent accompagner cette clientèle dans son expansion réagissent alors elles-mêmes, de facto, à l'initiative d'intégration.

Il faut donc s'assurer que le système financier régional est intégré au niveau de la CAE, maintenant que les acteurs du marché ont montré leur volonté de franchir les frontières géographiques à la recherche de débouchés. Nous sommes peut-être donc face à une causalité inverse, à savoir que les initiatives pour intégrer le système financier en Afrique de l'Est sont en l'essence une réaction au mouvement d'expansion transfrontalière des acteurs du marché. Mais là encore, ce mouvement est apparemment motivé par la recherche d'une

meilleure efficacité, d'où les initiatives pour maximiser les avantages financiers et économiques de l'expansion.

Le même argument peut être appliqué aux services de paiement mobile fournis par les banques. Toutefois, l'adoption d'un cadre réglementaire unifié n'est, semble-t-il, pas encore à l'ordre du jour. Un tel cadre pourrait éviter que, sur un marché donné, ces services essentiels soient déclarés illégaux, tandis que sur un autre, ils connaissent un réel essor. Par conséquent, même si les banques et les opérateurs développent une coopération fructueuse à l'appui des services de paiement mobile, le manque de clarté quant à l'état de l'intégration du secteur financier dans la région, et les différences d'environnement réglementaire, qui vont de simples nuances à des disparités fondamentales, continueront de peser sur le développement des paiements mobiles transfrontaliers en Afrique de l'Est.

2.5. Conclusion

Le secteur financier – en particulier le secteur bancaire, qui voit depuis quelques années une expansion étrangère énergique de la part des établissements kenyans – semble bien avancer dans le processus d'intégration de la CAE. De toute évidence, l'argent mobile ne suit pas cette tendance, compte tenu de l'environnement réglementaire particulier qu'il nécessite. Le défi est maintenant d'amener les responsables officiels à adopter envers l'intégration une attitude conforme à celle du marché pour ce qui est d'assurer une véritable intégration du secteur financier en général et des services de paiement en particulier. Le fait que les services financiers mobiles transfrontaliers soient, au mieux, limités, informels et donc non réglementés met en évidence une occasion manquée, étant donné que l'argent mobile est un moyen de paiement économique, pratique et sûr, de nature à favoriser la progression des paiements transfrontaliers dans un contexte d'expansion du petit commerce.

Le secteur financier en général, et le secteur bancaire en particulier, se sont lancés dans des activités de banque mobile en établissant des partenariats stratégiques avec des opérateurs de téléphonie mobile. Les services financiers mobiles transfrontaliers n'ont toutefois pas connu le même essor que leurs équivalents nationaux, malgré l'accélération de la mise en œuvre du programme d'intégration de la CAE. Le marché a pris de l'avance sur les autorités de réglementation, ces dernières étant plus réticentes à prendre des risques, au point de restreindre les possibilités de commerce et d'investissement, en particulier pour les petites entreprises.

Par ailleurs, l'argent mobile est loin d'être une priorité du programme pour la promotion des systèmes de paiement régionaux. L'enchaînement des étapes de la régionalisation du système de paiement le montre bien : le système de règlement brut en temps réel (RTGS) – qui cible les transferts de montants élevés – est mis en place en premier, et les paiements de faible montant constitueront une étape ultérieure. Il est nécessaire de mettre en place un système optimal de paiement mobile transfrontalier qui soit complémentaire du système de paiements de montants élevés de type RTGS.

En conclusion, le régime réglementaire est plus réactif que proactif dans le domaine des paiements mobiles, dans un contexte où les économies de la région sont toujours

confrontées aux dynamiques nationales. Il est vrai que la réglementation des paiements mobiles nécessite plus d'une autorité de réglementation (c'est-à-dire que les banques centrales n'encadrent pas l'activité des opérateurs de téléphonie mobile, et que les autorités de réglementation des opérateurs n'encadrent pas l'activité des banques). Néanmoins, au niveau national, il existe des synergies entre banques et opérateurs en ce qui concerne les dispositifs nationaux de paiement. Au niveau régional, il est essentiel et opportun d'étudier comment obtenir de telles synergies.

Bibliographie

BAfD (2014), « L'intégration régionale au service de la croissance inclusive », Rapport sur le développement en Afrique 2014.

Afrika, J-G, K. et Ajumbo, G. (2012), « Informal Cross-Border Trade in Africa: Implications and Policy Recommendations », Africa Economic Brief, Banque africaine de développement, Volume 3. N°10. Novembre.

Kaimenyi, M.S et Ndun'gu, N.S., (2009), « Expanding the Financial Services Frontier: Lessons from Mobile Phone Banking in Kenya », Brookings.

Mbiti, I. et Weil, D.N., (2011), « Mobile Banking: The Impact of M-Pesa in Kenya », NBER Working Paper Series, Working Paper 17129, juin.

Ngendakuroyo, F. (2014), « Mobile and Agency Banking in East Africa: A diagnostic Analysis », *EAC Secretariat Research Paper* (avril) et *Policy Brief* (septembre).

Olaka, H. et Osoro, J. (2015), « Le secteur bancaire en Afrique de l'Est : de l'expansion transfrontalière à l'intégration réglementaire », *Tendances récentes dans le secteur bancaire en Afrique subsaharienne : du financement à l'investissement*, Banque européenne d'investissement, Luxembourg, juillet.

Ondiege P. (2010), « Mobile Banking in Africa: Taking the Bank to the People » *Africa Economic Brief*, Banque africaine de développement, Volume 1. N° 8. Décembre.

3. Le secteur bancaire en Afrique australe

STUART THEOBALD^{1 2}

Résumé analytique

- Au sein de la Communauté de développement de l'Afrique australe (CDA)³, le secteur bancaire a souffert des conséquences des faibles prix des produits de base, qui ont entraîné une hausse du nombre de prêts improductifs sur la plupart des marchés et un resserrement important des conditions de liquidité.
- L'évolution de la réglementation applicable aux groupes bancaires internationaux et régionaux a également eu des répercussions importantes sur les stratégies des banques de la région. De nombreux marchés sont dominés par des banques détenues par des groupes étrangers qui cherchent désormais à céder leurs participations. Les autorités de réglementation élaborent de nouvelles façons de concevoir l'impact systémique des actionnaires, étant donné la rareté des groupes mondiaux riches en capital intéressés par les banques établies en Afrique.
- L'évolution des technologies dans le secteur financier a eu de profondes incidences sur l'activité de prêt à la consommation dans la région, en particulier par le biais des services financiers mobiles. Jusqu'à présent, l'expansion des services financiers avait concerné principalement les services de paiement, mais certains opérateurs de téléphonie mobile et d'autres acteurs non bancaires proposent désormais des services de prêt et d'épargne à petite échelle. À bien des égards, il ne s'agit pas tant d'innovations radicales que de solutions aux contraintes de capacités et d'infrastructures qui pèsent sur le développement des services financiers classiques.
- Sur la plupart des marchés, les autorités de réglementation renforcent leurs efforts de mise en conformité de la réglementation anti-blanchiment avec les normes internationales. Cet aspect est, dans certains cas, considéré comme essentiel pour que le secteur bancaire conserve son rang au niveau international, ainsi que pour le maintien de relations de correspondant bancaire. D'autres réformes, notamment sur le renforcement de l'adéquation des fonds propres, la gestion des risques et la transparence des produits restent importantes.

¹ Président, Intellidex.

² Les points de vue exprimés dans le présent exposé n'engagent que les auteurs.

³ Les 15 membres de la CDA sont l'Afrique du Sud, l'Angola, le Botswana, la République démocratique du Congo (RDC), le Lesotho, Madagascar, le Malawi, Maurice, le Mozambique, la Namibie, les Seychelles, le Swaziland, la Tanzanie, la Zambie et le Zimbabwe.

3.1. Introduction

En Afrique australe, comme un peu partout sur le continent, les banques ont rencontré des facteurs économiques très défavorables, principalement dus à la baisse des prix des produits de base de ces deux dernières années. Plusieurs pays de la Communauté de développement de l'Afrique australe (CDAA), qui comprend 15 membres, dépendent de l'exportation de produits minéraux, lesquels représentent la majeure partie de leurs recettes en monnaie forte et de leurs recettes fiscales. La chute des prix des produits de base a considérablement affaibli les monnaies, et les taux d'intérêt ainsi que l'inflation ont augmenté. Les finances publiques ont été gravement mises à mal. Dans plusieurs pays, le système financier intérieur a dû financer le déficit public, ce qui a eu un effet d'éviction sur le crédit au secteur privé. En bref, les deux dernières années ont été difficiles pour le développement du secteur bancaire dans la région.

Un autre thème important a été la perte de l'intérêt des groupes bancaires internationaux pour le maintien de réseaux bancaires africains. Celle-ci s'explique par l'évolution des normes mondiales relatives aux fonds propres, en particulier celles s'appliquant aux groupes désignés comme étant des établissements financiers d'importance systémique. Des exigences de fonds propres plus strictes concernant le traitement des filiales étrangères ont rendu inopérant le maintien de réseaux bancaires multinationaux. Plusieurs marchés de la CDAA sont dominés par des groupes mondiaux perçus comme importants pour la stabilité systémique de ces marchés. Les conséquences sur ces marchés continuent de se faire sentir. À ce jour, Barclays est le plus grand groupe à avoir annoncé officiellement son intention de réduire son exposition sur le continent, mais d'autres groupes importants devraient bientôt suivre son exemple.

Les réseaux africains resteront probablement intacts, avec l'arrivée de nouveaux actionnaires au niveau de la société holding, mais malgré tout, la réglementation devient de plus en plus contraignante pour les banques menant une activité transfrontière sur le continent. Le réseau africain de Barclays est détenu par l'intermédiaire d'une entité distincte cotée à Johannesburg, ce qui devrait permettre à la société anonyme établie au Royaume-Uni de céder assez facilement sa participation. D'autres groupes mondiaux seront davantage enclins à céder leurs banques sur certains marchés, comme l'Angola où les banques portugaises et d'autres investisseurs cherchent à vendre leurs participations. Pour les autorités de réglementation, le défi consiste à mettre en place un processus qui garantira un engagement réel des propriétaires dans un monde où les actionnaires riches en capital sont peu incités à détenir des banques.

La région comprend à la fois les marchés bancaires les plus développés et les moins développés du continent. L'Afrique du Sud domine, avec plus de 75 % de tous les actifs bancaires de la CDAA, tandis que Maurice affiche un marché élaboré, bien que de plus petite taille, où plusieurs établissements financiers de la région ont établi leur siège⁴. À l'autre extrémité du spectre, la République démocratique du Congo et Madagascar, par exemple, ont un secteur bancaire extrêmement sous-développé, quasiment dépourvu de capacités de financement intérieures. Sur ces marchés, les défis sont structurels, c'est-à-dire qu'une

⁴ Calculs Intellidex, Bankscope (Bureau van Dijk).

évolution réglementaire et législative importante sera nécessaire pour permettre au système bancaire de croître.

Tableau 3.1 – Quelques statistiques sur le secteur bancaire de la CDAA*

	Crédit intérieur au secteur privé (en % du PIB)	Total des actifs (Mio USD)	% du total régional des actifs
Angola	27,2	97 611,71	8,97 %
Botswana	33,9	18 450,46	1,69 %
RDC	6,7	4 934,67	0,45 %
Lesotho	n.d.	1 940,19	0,18 %
Madagascar	13,0	3 844,43	0,35 %
Maurice	104,3	52 713,00	4,84 %
Malawi	n.d.	3 192,43	0,29 %
Mozambique	35,4	14 091,60	1,29 %
Namibie	53,5	18 338,29	1,68 %
Seychelles	23,9	1 952,08	0,18 %
Swaziland	20,4	2 138,82	0,20 %
Tanzanie	15,4	21 056,16	1,93 %
Afrique du Sud	150,0	819 954,31	75,31 %
Zambie	19,6	12 728,65	1,17 %
Zimbabwe	25,0	15 844,79	1,46 %

Sources : Banque mondiale, Bankscope (Bureau van Dijk), Fonds monétaire international, calculs Intellidex.

*Note: les chiffres sont ceux de la dernière année disponible, généralement 2015.

3.2. Évolution de la technologie financière (fintech)

L'Afrique australe, comme le reste de l'Afrique, a connu d'importantes innovations, principalement sous l'effet de la croissance de la téléphonie mobile. La pénétration de cette dernière est proche de 100 % sur de nombreux marchés, ce qui modifie radicalement l'accès aux communications des gens ordinaires, longtemps pénalisés par la pénurie d'infrastructures de téléphonie fixe. L'innovation financière a misé sur ce créneau de plusieurs manières, notamment en développant des services transactionnels. Sur de nombreux marchés, les transferts de fonds de membres de la famille partis travailler à l'étranger ou dans les grands centres urbains du pays sont la principale source de liquidités. Les systèmes de transfert par téléphone mobile ont considérablement réduit le coût des envois de fonds vers le pays d'origine et facilité ces opérations. Certains proposent des technologies plus élaborées, notamment la tenue de comptes et la réalisation de transactions à l'aide de téléphones équipés d'un porte-monnaie mobile. Certains marchés ont ainsi sauté l'étape de la carte de crédit, les consommateurs étant désormais habitués à réaliser des opérations par téléphone mobile sans jamais avoir pris l'habitude de payer par carte, et encore moins par chèque. Le Botswana, la Tanzanie et le Zimbabwe sont les marchés les plus actifs de la région sur le plan du développement des services financiers mobiles. La Tanzanie, qui a adopté le très populaire système Kenyan MPesa, est devenue, à certains égards, le marché de la fintech le plus avancé du continent.

Sur certains marchés, l'évolution des technologies financières bénéficie aussi aux infrastructures bancaires de base. MFS Africa, par exemple, a été créé pour transférer des paiements entre les opérateurs de téléphonie mobile et les banques, devenant ainsi un service régional de transfert, sans équivalent auparavant. Cette évolution se déroule certes en dehors du secteur bancaire conventionnel, mais ces groupes spécialisés dans les technologies financières deviendront de plus en plus « la nouvelle norme » et constitueront, à l'avenir, des éléments essentiels du secteur financier.

Des jeunes pousses africaines ont été achetées par des banques internationales afin qu'elles puissent intégrer ces technologies dans leurs capacités de base. La société Tyme, de Johannesburg, en est un bon exemple : spécialisée dans le développement de systèmes de paiement par téléphone mobile et de porte-monnaie mobiles, elle a été rachetée par la Commonwealth Bank of Australia pour développer ses opérations en Inde, en Chine et au Viêt Nam.

Toutefois, à l'heure actuelle, l'incidence des technologies financières se cantonne essentiellement à ces services transactionnels. En particulier, l'accès au crédit n'a pas connu d'innovation majeure sur des marchés où le crédit bancaire est quasi-inexistant. En effet, sur ces marchés, ce sont souvent les institutions financières non bancaires, en particulier celles qui proposent des petits prêts non garantis, qui changent la donne pour les emprunteurs locaux, bien qu'en ayant généralement recours aux réseaux d'agence traditionnels. La faiblesse des régimes juridiques rendant souvent le recouvrement des titres presque impossible, les prêts non garantis sont devenus la norme. Les taux d'intérêt sont souvent très élevés et les signalements d'abus, comme la rétention des cartes bancaires et des documents d'identité des emprunteurs, sont courants.

Les taux d'intérêt élevés appliqués par les banques, y compris les grandes banques conventionnelles, sont également un obstacle important à la croissance du crédit au secteur privé. Pour de nombreuses banques, les titres d'État offrent un bon rendement, tandis que les dépôts sont accessibles à peu de frais. Elles sont donc peu disposées à prendre le risque de prêter au secteur privé lorsqu'elles peuvent réaliser des marges importantes en ne prenant quasiment aucun risque. Toutefois, chez les opérateurs non bancaires de téléphonie mobile, il y a eu davantage d'innovations. En Tanzanie, par exemple, l'opérateur de téléphonie mobile Vodacom propose désormais des petits prêts tandis que son concurrent Tigo verse une sorte d'intérêt aux clients qui épargnent dans leur porte-monnaie mobile.

Tableau 3.2 – Nombre d’abonnements à la téléphonie mobile, par rapport au nombre d’abonnements au large bande fixe*

	Nombre d’abonnements au large bande fixe (pour 100 personnes)	Nombre d’abonnements à la téléphonie mobile (pour 100 personnes)
Angola	0,4	63,5
Botswana	1,6	167,3
Congo, Rép. dém. du	0,0	53,5
Lesotho	0,1	85,0
Madagascar	0,1	41,2
Malawi	0,1	33,5
Maurice	14,6	132,2
Mozambique	0,1	69,8
Namibie	1,8	113,8
Seychelles	12,7	162,2
Afrique du Sud	3,2	149,2
Afrique subsaharienne	0,4	71,0
Swaziland	0,4	72,3
Tanzanie	0,2	62,8
Zambie	0,1	67,3
Zimbabwe	1,0	80,8

Source : Banque mondiale.

*Note: données 2014.

La fintech peut permettre de résoudre certaines des difficultés majeures auxquelles sont confrontés les marchés financiers de la CDAА mais, hormis ses effets sur les envois de fonds, son potentiel ne s’est pas encore concrétisé. Les aspects sur lesquels les technologies financières peuvent avoir une incidence importante sont, par exemple, l’identification des clients et l’utilisation des téléphones pour géolocaliser les clients sur des marchés où il n’existe ni cadastres ni adresses postales. Certains signes montrent que l’obtention de fonds de roulement par les PME pourrait être facilitée grâce aux téléphones étant donné que les entrepreneurs gèrent toutes leurs opérations à l’aide de systèmes de téléphonie mobile et que ceux-ci permettent d’obtenir un relevé fiable des flux de trésorerie. Les agriculteurs aussi pourraient bénéficier de cet appui en matière de fonds de roulement, tandis que des applications de téléphonie mobile pourraient les mettre en relation directe avec les acheteurs, avec lesquels ils pourraient fixer les prix à l’avance, ce qui éliminerait les risques et la longue chaîne d’intermédiaires qui font habituellement le lien entre les différents acteurs de la courte chaîne de valeur des produits agricoles. D’autres trouvent des moyens de proposer des produits d’épargne et d’assurance plus efficaces.

Les nombreux entrepreneurs d’Afrique pourraient bien trouver d’autres moyens d’utiliser la croissance de l’accès aux réseaux de communication pour surmonter certains obstacles à l’accès aux services financiers. Les technologies financières peuvent offrir des solutions pour

contourner les obstacles qui limitent actuellement l'accès aux services bancaires, tels que le manque de données enregistrées dans les centres d'information sur la solvabilité des emprunteurs, des réseaux d'agences restreints et le manque de terminaux de paiement électronique. Les données accumulées grâce aux opérations réalisées par téléphone mobile pourraient déboucher sur de nouvelles façons d'analyser les profils de risque des clients et ainsi faciliter leur accès au crédit.

Contrairement à d'autres marchés bancaires, le secteur des technologies financières est moins une source de rupture qu'une source de services financiers auparavant indisponibles. La seule innovation pouvant impliquer une rupture serait une nouvelle façon de mobiliser l'épargne qui offrirait aux consommateurs un meilleur rendement. Les banques en place sur de nombreux marchés africains versent peu d'intérêts aux déposants, utilisant ainsi cette clientèle de particuliers comme une source de dépôts leur permettant de financer des prêts aux administrations publiques et à de grandes entreprises présentant peu de risques.

Le développement des technologies financières, comme dans de nombreux autres marchés, doit aussi être facilité par l'évolution de la réglementation. Souvent, l'insuffisance ou l'absence de réglementation peut être un atout pour l'innovation dans les services financiers en Afrique, mais des contrôles stricts sur la collecte de dépôts ou les services transactionnels peuvent retarder leur développement. La bonne disposition des autorités de réglementation à cet égard est essentielle.

Sur ce point et sur d'autres, l'attitude des dirigeants politiques et des instances de réglementation sera essentielle au développement futur de ce marché. Le développement économique renforcera les bilans, l'appétit pour le risque et la profondeur des marchés de capitaux. Les technologies financières ont déjà eu des effets importants sur la vie des consommateurs et elles pourraient permettre de faire tomber les barrières actuelles à de nouvelles avancées de services financiers dans le secteur de la consommation.

3.3. Perspectives du secteur

L'entrée dans la phase descendante du cycle des prix des produits de base, il y a deux ans, a provoqué un net ralentissement de la croissance dans la CDAA. Les prévisions de croissance du PIB ont été revues à la baisse à plusieurs reprises. Les deux plus grandes économies de la région, à savoir l'Afrique du Sud et l'Angola, pourraient bien se trouver déjà en récession. Cette tendance est observée sur l'ensemble du sous-continent. Après avoir enregistré une croissance de 5,1 % en 2014, l'Afrique subsaharienne devrait afficher une croissance de 3,0 % en 2016, laquelle remonterait ensuite à 4,0 % en 2017⁵.

L'exposition aux produits de base varie selon les marchés. L'Angola est très dépendant du pétrole, la Zambie du cuivre et le Botswana du diamant. L'Afrique du Sud affiche une production importante de platine, de minerai de fer, d'or et d'autres produits minéraux. Les prix de l'ensemble de ces produits ont fortement diminué, impliquant des difficultés économiques sur ces marchés. L'Angola et la Zambie, par exemple, ont subi une forte dépréciation de leur monnaie, une dégradation du solde des transactions courantes et un

⁵ Fonds monétaire international, Perspectives de l'économie mondiale, avril 2016.

creusement de leur déficit budgétaire. Ces deux pays ont engagé des discussions avec le Fonds monétaire international afin d’obtenir un soutien financier. Le Zimbabwe est sans doute confronté à la plus grave crise budgétaire depuis l’indépendance, avec plusieurs reports successifs du versement des salaires des fonctionnaires.

Graphique 3.1 – Prix de certains produits de base



Source : Inet BFA

Note: base 100 au début de la période.

Les conséquences pour le secteur bancaire sont multiples. Tout d’abord, de nombreuses banques ont de fortes expositions sur de nouveaux projets en cours, notamment sur des projets d’exploitation pétrolière en Angola et en Tanzanie, qui ne sont pas viables aux prix actuels. Bien que la plupart des expositions sur les plus gros investissements soient détenues par des banques d’envergure mondiale, la participation du secteur financier intérieur à ces projets est une priorité sur le plan du développement. Ce risque concerne tout particulièrement les groupes bancaires régionaux. En conséquence, les banques ont dû constituer des provisions, ce qui a pesé sur leur rentabilité. Deuxièmement, les tensions sur les finances publiques se sont souvent traduites par un renforcement de la dépendance à l’égard des financements intérieurs, la liquidité disponible étant détournée au profit des emprunts publics. Cela a eu un effet d’éviction sur le crédit au secteur privé. Troisièmement, sur les marchés exposés aux produits de base, plusieurs gros employeurs du secteur minier ont décidé de réduire leurs opérations et des milliers de travailleurs ont ainsi perdu leur emploi. En Afrique du Sud, notamment, où l’activité de crédit à la consommation est particulièrement développée, cela a pesé sur les budgets des ménages et dégradé la qualité de crédit des banques. Quatrièmement, plusieurs grands groupes miniers se sont trouvés en situation de surendettement en raison du faible niveau des prix et ont dû lever des fonds

propres en urgence, comme Lonmin, un producteur de platine sud-africain, afin d'éviter un défaut de paiement vis-à-vis des banques. D'autres exploitants miniers ont réduit leurs emprunts tout en suspendant les dépenses d'équipement prévues.

Il semblerait que les prix des produits de base aient maintenant atteint leur niveau le plus bas, certains d'entre eux ayant amorcé une timide remontée cette année. Le secteur des ressources est, d'une manière générale, bien plus efficient qu'il ne l'était il y a deux ans, étant donné qu'il s'est concentré sur différents programmes de réduction des coûts. Les dépenses d'équipement ont été orientées vers les opérations situées dans la partie inférieure de la courbe des coûts. Le secteur des ressources devrait ainsi pouvoir bénéficier d'un rebond de la rentabilité lorsque les prix remonteront. L'Angola a suspendu ses discussions avec le FMI en raison de l'amélioration progressive de ses recettes pétrolières. En Zambie, en revanche, un programme du FMI sera probablement mis en place d'ici la fin de l'année.

Tableau 3.3 – Principales statistiques bancaires et économiques*

Année	PIB aux prix du marché (en Mrd d'USD constants de 2010)	Croissance du PIB (annuelle, en %)		Épargne intérieure brute (en % du PIB)	Écart de taux d'intérêt (taux des prêts moins taux des dépôts, en %)
	2015	2014	2015	2014	2015
Angola	104	4,8	3,0	22,3	13,6
Botswana	16	3,2	-0,3	37,7	5,4
Congo, Rép. dém. du	30	9,0	6,9	14,3	15,7
Lesotho	0	3,6	n.d.	n.d.	8,3
Madagascar	10	3,1	3,0	10,1	45,0
Malawi	9	5,7	3,0	6,5	32,8
Maurice	12	3,6	3,5	11,5	2,4
Mozambique	14	7,4	6,3	1,0	6,3
Namibie	15	6,3	5,7	12,1	4,6
Seychelles	1	3,3	3,5	22,2	9,2
Afrique du Sud	416	1,5	1,3	18,5	3,3
Afrique subsaharienne	1 654	4,6	3,0	18,3	n.d.
Swaziland	4	2,5	1,7	n.d.	6,8
Tanzanie	44	7,0	7,0	20,6	6,2
Zambie	26	5,0	3,2	n.d.	4,3
Zimbabwe	13	3,8	1,1	-12,2	n.d.

Source : Banque mondiale.

L'évolution à court terme du secteur bancaire est tributaire du répit qu'apporterait une hausse des prix des produits de base. Si la récente amélioration se poursuit, les clients, entreprises comme particuliers, verront leur capacité à assurer le service de leur dette s'améliorer. Le principal avantage, toutefois, serait une amélioration des finances publiques à mesure que les recettes fiscales liées aux activités minières se redressent et que des

réerves de change sont constituées. Une telle évolution devrait faire baisser les taux d'intérêt et améliorer la liquidité dans les secteurs bancaires, stimulant ainsi les emprunts du secteur privé. Le développement du secteur des biens de consommation en Afrique devrait reprendre avec le retour à la croissance de la classe moyenne.

Sur des marchés de taille plus restreinte, comme le Malawi, la Zambie et le Mozambique, les efforts en faveur du développement des marchés de capitaux intérieurs pourraient reprendre. Bien que ces trois marchés, ainsi que la plupart de ceux de la région, à l'exception notable de l'Angola, disposent désormais de bourses des valeurs, celles-ci souffrent d'une pénurie de liquidités. Seule la bourse de Johannesburg, en Afrique du Sud, dispose d'un volume d'opérations suffisant pour donner lieu à un véritable processus de détermination des prix. Classées par ordre d'importance, les bourses de Maurice et de la Namibie viennent ensuite, mais elles représentent moins de 1 % des volumes échangés sur celle de Johannesburg. Compte tenu de l'intérêt limité des investisseurs, le coût des fonds propres est élevé et peu d'entreprises tentent de se financer sur les marchés boursiers.

D'une manière générale, l'infrastructure réglementaire en place est bonne, mais les réformes nécessaires au développement du secteur de l'épargne n'ont pas été engagées. Il conviendrait notamment de promouvoir l'épargne-retraite. Sur la plupart des marchés, seuls les employés de multinationales, des plus grandes entreprises nationales et les fonctionnaires participent systématiquement à un système d'épargne-retraite. Sur les bourses, on observe aussi une chute de la participation des investisseurs étrangers, en raison de la dégradation des perspectives économiques et de l'affaiblissement des monnaies. Hors de l'Afrique du Sud, l'émission d'obligations d'entreprise est quasi inexistante, malgré les mesures réglementaires prises pour ouvrir les marchés de capitaux dans cette optique. Les banques ont donc tendance à se reposer sur les dépôts et les financements de gros, les marchés de capitaux nationaux étant peu à même de fournir un volume suffisant de ressources sous forme de fonds propres ou de dette.

Au plan régional, les pays membres de la CDAA s'emploient à renforcer la coopération en matière de surveillance réglementaire au travers du Comité des gouverneurs des banques centrales de la CDAA. La dynamique engagée en faveur d'une meilleure intégration des systèmes financiers pourrait s'atténuer quelque peu compte tenu du ralentissement de l'expansion des banques régionales.

3.4. Observations sur certains pays

La suite du présent chapitre présente brièvement l'évolution des principaux marchés de la région.

3.4.1. ANGOLA

Le pays a été sévèrement touché par la chute rapide des prix du pétrole. Celle-ci a provoqué une pénurie de monnaie forte qui a nui au secteur financier, fortement dollarisé. L'inflation a augmenté tandis que la monnaie nationale se fragilisait et elle a récemment enregistré une vive augmentation, dépassant les 35 %⁶. Les banques ont dû composer avec un

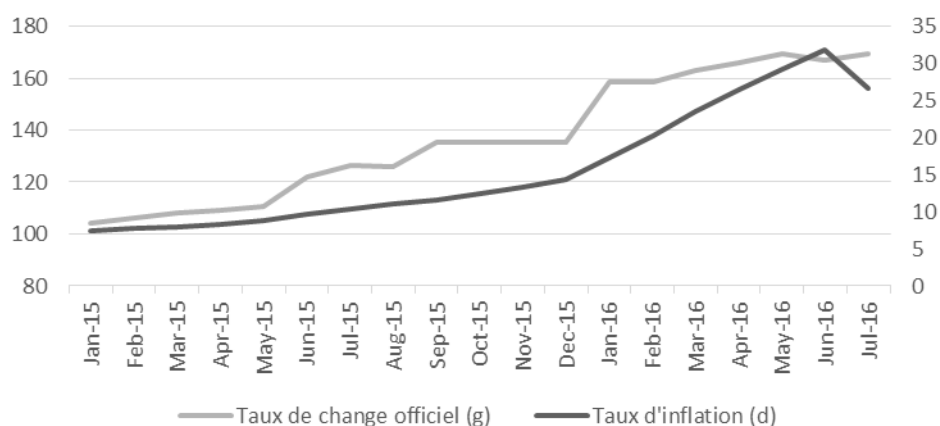
⁶ Banco Nacional de Angola <http://www.bna.ao/default.aspx>

environnement réglementaire bien plus rigoureux, qui a imposé des niveaux de fonds propres renforcés et une réglementation anti-blanchiment d'argent beaucoup plus stricte. L'Angola a été critiqué par la communauté internationale pour la faiblesse de ses normes anti-blanchiment, qui a déjà conduit certaines banques internationales à interrompre leurs relations de correspondant bancaire, aggravant ainsi la pénurie de dollars. Seules deux banques angolaises entretiennent des relations commerciales en dollar.

La Banque centrale européenne a également demandé aux banques européennes de réduire leur encours sur l'Angola, ce qui a directement pénalisé plusieurs banques portugaises. Cette décision de la BCE est intervenue après la faillite de Banco Espírito Santo, la deuxième banque du Portugal par sa taille, qui détenait 55 % d'une filiale angolaise. Lorsque la banque européenne a fait faillite, la banque centrale d'Angola a placé la filiale angolaise, titulaire d'une ligne de crédit de 3,3 milliards d'EUR auprès de la banque mère, sous tutelle. La banque centrale du Portugal pensait initialement que le crédit était recouvrable.

Toutefois, la banque angolaise ayant été recapitalisée, les intérêts portugais ont été dilués jusqu'à devenir infimes et la ligne de crédit a dû être annulée dans un contexte de tensions diplomatiques. Depuis, les expositions sur l'Angola sont considérées comme un risque important pour le secteur bancaire portugais et certaines banques cherchent à céder leurs intérêts angolais.

Graphique 3.2 – Angola : taux de change vis-à-vis du dollar et inflation intérieure



Sources : Ministère angolais des finances, Bloomberg.

Avec une vingtaine de banques actives dans le pays, représentant un montant total d'actifs d'environ 100 milliards d'USD, un regroupement était nécessaire. Une fusion importante a donc eu lieu, entre Banco Millennium Angola et Banco Privado Atlantico. Finalisée en mai, celle-ci a abouti à la création de la deuxième banque à capitaux privés du pays. La part des prêts non productifs varie fortement d'une banque à l'autre, mais celles qui ont récemment publié des informations en la matière affichent des chiffres compris entre 3 % et 4 % de leur portefeuille. La croissance des actifs demeure forte malgré le contexte difficile, la plupart des banques enregistrant un taux de croissance de 30 % ou plus en glissement annuel. Cette croissance des actifs a sans doute contribué à maintenir la part des prêts non productifs à un

faible niveau en proportion du portefeuille total, et donc l'incidence du contexte économique est encore incertaine.

L'Angola a demandé l'appui du FMI compte tenu de la baisse des recettes de l'État provoquée par la chute des prix du pétrole. Le soutien du FMI aurait pu s'accompagner d'un programme de réformes visant à développer le secteur bancaire angolais. Cependant, les négociations ont pris fin en juin. L'Angola est parvenu à lever des financements importants auprès de bailleurs de fonds chinois et coréens, mais il faudra toutefois une amélioration durable des cours du pétrole pour que le pays puisse continuer à se passer d'un programme du FMI.

3.4.2. BOTSWANA

Le secteur bancaire et le marché des capitaux du Botswana figurent parmi les plus développés et les mieux réglementés de la région. Le secteur est dominé par des banques sous contrôle étranger, notamment la First National Bank et la Standard Bank d'Afrique du Sud, ainsi que les banques britanniques Barclays et Standard Chartered, qui représentent ensemble quatre des cinq plus grosses banques du pays et qui détiennent 90 % des actifs du secteur.

Le secteur bancaire, comme le reste de l'économie, a souffert de la forte baisse des prix du diamant, le PIB réel ayant diminué de 0,3 % en 2015⁷. L'activité devrait redémarrer cette année, avec une croissance de 3,7 %. Outre la baisse des prix du diamant, le marché a subi les conséquences d'une sécheresse, qui a provoqué des pénuries d'eau et d'électricité (la production d'électricité étant en grande partie tributaire de la disponibilité en eau).

Le secteur bancaire a enregistré une légère hausse des prêts non productifs, à 3,9 % du portefeuille de prêts en 2015, et une chute concomitante de la rentabilité due à la forte réduction des marges d'intérêt. Cela étant, les banques du Botswana sont restées rentables, avec un rendement moyen des capitaux propres de 13,3 % en 2015, en baisse par rapport à celui de 2014, qui était de 19,1 %⁸.

La pénétration des services de paiement mobile au Botswana est assez élevée, 21 % de la population adulte ayant utilisé un compte d'argent mobile au cours de l'année écoulée, selon l'étude Findex 2014 de la Banque mondiale. Ce taux s'explique en grande partie par le fait que des banques bien établies proposent la technologie mobile à leurs clients.

3.4.3. MAURICE

Maurice dispose du secteur bancaire le plus avancé de la région après celui de l'Afrique du Sud. Sa population présente le plus fort taux d'inclusion financière dans plusieurs domaines, notamment celui des prêts immobiliers. L'économie de l'île repose principalement sur le secteur des services, et notamment sur les services financiers, les nouvelles technologies et le tourisme, ainsi que sur le secteur manufacturier et le bâtiment. Maurice étant un importateur de produits de base, l'évolution du cycle des prix a eu, sur son économie, un effet contraire à celui observé dans le reste de la région, bien que la dégradation de la

⁷ Banque du Botswana, « Bank Supervision Annual Report 2015 »

⁸ Banque du Botswana

situation internationale ait eu un impact négatif indirect sur les échanges et la consommation de services. Dans l'ensemble, en 2015, la croissance du PIB s'est établie à 3,5 %, et la prévision pour 2016 est de 3,9 %⁹, les perspectives de croissance étant limitées par la phase négative de l'économie mondiale, dont la baisse des prix des produits de base est aussi une conséquence.

Le secteur bancaire est resté stable sur toute la période, les volumes de prêt à la consommation et aux entreprises étant restés constants, bien que le ratio de prêts non productifs ait fortement augmenté, pour atteindre 13 % du total des prêts à la fin de 2015, contre 5,9 % un an plus tôt.

Le secteur financier mauricien se divise en deux sous-secteurs, celui des banques nationales et celui des banques sous contrôle étranger (bon nombre de ces dernières exerçant leurs activités depuis le centre financier extraterritorial de Maurice), qui détiennent à parts égales les actifs du secteur. Ce dernier affichait une rentabilité des fonds propres de 12,1% à la fin de 2015, ce qui représente un résultat solide, comparé au reste de la région, bien qu'il ait fortement diminué par rapport aux niveaux supérieurs à 20 % atteints quelques années auparavant¹⁰. Ce secteur est fortement exposé à d'autres pays, notamment à l'Inde, ce qui fait que la dynamique des risques de Maurice est unique en son genre. Les banques sont fortement capitalisées, avec un ratio d'adéquation des fonds propres moyen de 16,5 % à la fin de 2014.

Maurice dispose d'un plan de développement complet destiné à positionner le pays parmi les économies à revenu élevé à l'horizon 2025. Le gouvernement met en œuvre un vaste programme visant à diversifier l'économie et améliorer sa compétitivité à l'échelle mondiale. Les services financiers sont une composante essentielle à cet égard, le positionnement de Maurice en tant que centre financier extraterritorial étant appelé à progresser, tout comme la croissance des échanges dans le secteur des services en général. Le secteur financier s'entend au sens large, la réglementation étant tolérante à l'égard des établissements non bancaires qui proposent des services financiers. Maurice se présente donc comme un marché idéal pour lancer des activités liées aux technologies financières à l'échelle régionale. Le pays n'applique pas de contrôle des changes et il dispose de tout un ensemble d'avantages fiscaux attractifs pour les entreprises de services financiers, ce qui soulève de temps à autre des questions quant au statut de Maurice en tant que paradis fiscal, notamment de la part de l'Inde, qui reçoit un volume important d'investissements étrangers de la nation insulaire provenant d'entités ayant choisi de s'y établir. L'avantage fiscal dont il est question, toutefois, a été largement éliminé par un nouveau traité signé en début d'année, lequel pourrait nuire à l'attractivité de Maurice en tant que lieu d'établissement d'intermédiaires financiers desservant l'Inde. Du point de vue de la CDA, toutefois, Maurice est un membre à part entière disposant de tous les droits liés à son appartenance à la Communauté.

⁹ Statistiques de Maurice, estimation des comptes nationaux, juin 2016

¹⁰ Banque de Maurice, « Monetary Policy and Financial Stability Report », mai 2016

3.4.4. AFRIQUE DU SUD

Totalisant plus des trois quarts des actifs bancaires de la CDAA, l'Afrique du Sud domine le secteur bancaire de la sous-région. Ses banques sont toutes très actives sur le reste du continent et elles devraient maintenir cette activité malgré l'accroissement du fardeau réglementaire qui s'annonce pour les banques régionales. Les deux plus grands réseaux bancaires du continent, Standard Bank et Barclays, sont tous deux dirigés depuis Johannesburg. Le désengagement prévu de Barclays plc de sa filiale africaine fera de Barclays Africa un réseau bancaire africain indépendant coté et dirigé depuis Johannesburg.

La situation intérieure, cependant, se caractérise par des difficultés. L'Afrique du Sud a subi l'impact négatif du repli des cours des produits de base et les initiatives politiques ayant un impact direct sur la politique financière ont été très négatives. Le pays a évité de justesse la perte de sa note « ayant valeur d'investissement » en juin, mais il pourrait subir une dégradation dès décembre prochain. Les pénuries d'électricité observées pendant plusieurs années ont été atténuées, principalement du fait d'une baisse de la demande. La croissance du PIB devrait se situer autour de 0 % cette année et le taux de chômage a atteint un niveau record. Certains encours de grandes entreprises, en particulier le producteur de platine Lonmin et le producteur de ciment PPC, ont dû être restructurés et recapitalisés afin de protéger l'encours des banques. Jusqu'à présent, cette démarche a porté ses fruits.

Malgré tout, la rentabilité des banques demeure élevée, avec un rendement des fonds propres de 17,1 % fin 2015, le plus haut niveau atteint depuis plusieurs années¹¹. La rentabilité a été soutenue par l'augmentation régulière des marges d'intérêt nettes lorsque les banques ont fortement réévalué à la hausse les primes de risque après que la crise financière a gravement porté préjudice à la qualité de crédit des établissements bancaires. Après les lourdes pertes subies en 2009, notamment sur le segment des prêts immobiliers, les pressions concurrentielles se sont atténuées et les banques ont toutes augmenté leurs marges sur les taux préférentiels. En outre, les dépréciations se sont faites plus rares ces dernières années, les banques s'étant employées avec force pour éliminer de leurs portefeuilles les clients les plus à risque. Toutefois, au moment de la rédaction du présent rapport, les derniers résultats publiés par les banques faisaient état d'une inversion de cette tendance.

Le secteur a été confronté à plusieurs actions visant à faire respecter la réglementation anti-blanchiment, notamment de lourdes amendes imposées par la Banque de Réserve de l'Afrique du Sud, ces dernières années, à bon nombre de grandes banques sud-africaines et étrangères. Ces mesures ont conduit, dans toutes les banques, à d'importants efforts visant à respecter la réglementation, et notamment à la fermeture des comptes de plusieurs clients importants, particuliers comme entreprises. Ces efforts devraient conforter la réputation de l'Afrique du Sud, connue pour la grande qualité de la réglementation de son système bancaire.

Un autre événement marquant dans le secteur a été la restructuration réussie d'African Bank, qui avait fait faillite en 2014 après avoir subi d'énormes dépréciations dans ses

¹¹ Banque de Réserve de l'Afrique du Sud, « Bank Supervision Annual Report 2015 »

portefeuilles de prêts personnels non garantis. Une structure de défaisance et une banque assainie ont été créées, une initiative qui a porté ses fruits puisque, début 2016, une nouvelle African Bank est entrée en exploitation commerciale. Les porteurs d'obligations ont dû accepter une décote de 10 % et les créanciers subordonnés bien davantage, tandis que l'État garantissait les engagements liés au portefeuille d'actifs toxiques à liquider. Dans l'ensemble, le plan de résolution mis en œuvre est parvenu à protéger les créanciers de la banque.

Bien que les banques sud-africaines soient très actives sur le reste du continent, la conjoncture économique nationale demeure le principal facteur influençant leurs résultats. Une remontée des prix des produits de base aurait des effets très positifs, de même que l'application de plusieurs réformes structurelles promises par le gouvernement pour libérer le potentiel des secteurs minier et touristique. Si le gouvernement réalise ces réformes, les perspectives du secteur bancaire devraient être relativement bonnes. Pour le moment, la légère hausse des prêts non productifs indique que le contexte économique difficile se traduit par des difficultés pour les clients. Sans amélioration de la situation économique, la rentabilité des banques continuera sans aucun doute de se dégrader.

3.4.5. TANZANIE

La Tanzanie dispose d'un marché bancaire important mais fragmenté, avec 34 banques universelles et 12 banques communautaires en activité. Les quatre plus grandes banques du pays détiennent 50 % des actifs. La Banque de Tanzanie s'emploie à favoriser la consolidation du secteur en imposant des ratios de fonds propres plus élevés, mais peu d'opérations ont eu lieu. La banque centrale exerce également une pression importante sur les banques pour améliorer leurs processus en matière de transparence et de lutte contre le blanchiment d'argent.

La Tanzanie présente le plus fort taux de pénétration des services d'argent mobile de la CDAA, principalement en raison de la proximité du Kenya, où a été créé le service de transfert d'argent MPesa, qui rencontre un vif succès. Quelque 34 % des adultes tanzaniens ont utilisé un service mobile pour transférer de l'argent au cours des 12 mois qui ont précédé une étude de 2014 de la Banque mondiale¹², ce qui représente, en Afrique, le taux le plus élevé après le Kenya. Des chiffres plus récents indiquent que 60 % des adultes auraient un compte d'argent mobile tandis que 15 % seulement disposeraient d'un compte bancaire. Ces chiffres placent la Tanzanie parmi les marchés les plus actifs au monde sur le segment de l'argent mobile.

À certains égards, la Tanzanie a dépassé le Kenya sur le plan de la profondeur des services financiers par téléphone mobile désormais disponibles sur le marché. Ce succès s'explique par le fait que les paiements peuvent s'effectuer au moyen de plusieurs réseaux, de sorte que le marché n'est pas tributaire d'une norme unique comme MPesa. En outre, les clients tanzaniens bénéficient de services de prêt et d'épargne par téléphone mobile. Le principal opérateur de réseau, le sud-africain Vodacom, a introduit MPesa dans le pays, puis a créé le service de petits prêts M-Pawa. Selon l'opérateur, les Tanzaniens auraient déjà emprunté

¹² Banque mondiale, Étude Findex, 2014.

19,5 millions d'USD grâce à ce service¹³. Les Tanzaniens peuvent aussi épargner sur leur compte d'argent mobile et recevoir une sorte d'intérêt versé par l'opérateur de téléphonie mobile Tigo (bien que ce versement soit qualifié de « distribution des bénéfiques » afin de ne pas relever de la réglementation bancaire). Cet opérateur a aussi récemment lancé un service de prêts, dont le montant moyen est de 5 USD¹⁴. Ce service peut faire évoluer la dynamique du crédit dans le pays, les banques ayant eu jusqu'à présent un impact limité, notamment sur le segment des prêts à la consommation.

L'activité de prêt au secteur privé ne représente que 15,4 %, bien que les banques se reposent traditionnellement sur le secteur de la petite clientèle pour les dépôts, un modèle qui pourrait être bouleversé par le développement des technologies financières. Les prêts à la consommation sont de plus en plus souvent octroyés par des prêteurs agréés non garantis, pour lesquels les opérateurs de téléphonie mobile peuvent constituer une menace. Ce pays illustre bien comment un marché bancaire peut sauter certaines étapes en matière d'opérations de paiement – peu de clients ont déjà possédé une carte de crédit ou un carnet de chèques et ils n'en posséderont sans doute jamais, tandis que presque tout le monde a au moins vu les paiements mobiles en action.

D'une manière générale, la situation difficile sur le marché des produits de base a eu un impact sur la Tanzanie, l'obligeant à resserrer les conditions monétaires pour protéger sa monnaie. Les taux d'intérêt ont fait un bond et le secteur bancaire a connu un assèchement de la liquidité, le coefficient des réserves obligatoires ayant été doublé, pour atteindre 10 %. Cependant, les derniers chiffres officiels font état d'une progression raisonnable de l'offre de monnaie, tandis que les administrations publiques ont largement évité de puiser les fonds du secteur privé. Le secteur bancaire demeure rentable et la croissance du PIB, certes inférieure aux plus de 10 % enregistrés il y a quelques années, a encore atteint 7 % l'année dernière. Bien que le secteur ait encore besoin de bâtir des banques d'une échelle suffisante pour le financement de gros investissements, ce marché demeure dynamique et rentable.

3.4.6. ZAMBIE

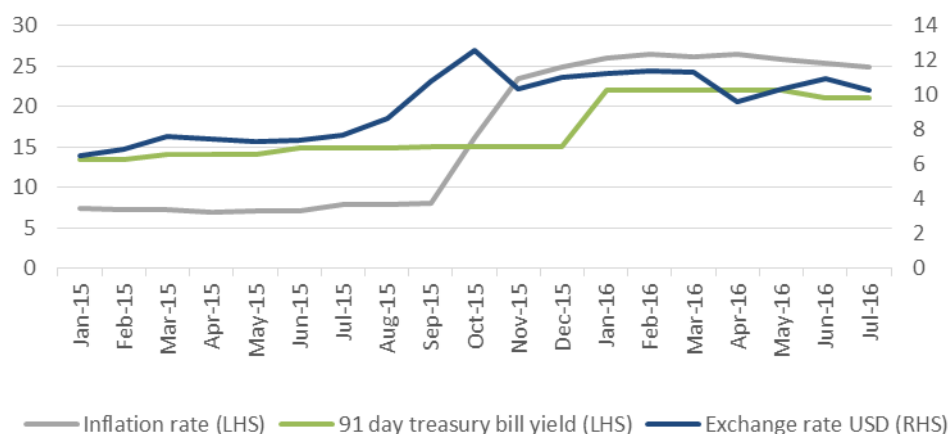
Le marché bancaire de la Zambie, quoique de taille modeste, est actif et bien réglementé. Il est dominé par de grandes banques sous contrôle étranger et il demeure rentable malgré la vive dégradation de la conjoncture économique observée depuis 2015. En raison de la chute du cours du cuivre, la principale ressource minière du pays, le déficit budgétaire de l'État s'est fortement creusé durant l'année. Cette situation est aggravée par une forte pénurie d'électricité, qui entraîne des coupures tournantes. La Zambie a mené avec succès trois émissions d'euro-obligations au cours des quatre dernières années, bien que la faiblesse de l'économie ait provoqué une forte hausse des rendements euro-obligataires. Les pouvoirs publics ont entamé des discussions avec le FMI en vue de la mise en place d'un programme de financement d'ici la fin de l'année. Au moment de la rédaction du présent rapport, il est probable qu'une fois l'élection d'août passée, le gouvernement soit en mesure de prendre des décisions budgétaires impopulaires, et notamment de mettre fin aux subventions sur le carburant et l'électricité.

¹³ <http://www.ft.com/cms/s/0/0e8b56ee-41ca-11e6-9b66-0712b3873ae1.html#axzz4HDXDkfMx>

¹⁴ <http://www.bizcommunity.com/Article/196/751/142394.html>

La dégradation des perspectives budgétaires a provoqué une forte dévaluation de la monnaie, ce qui a détérioré le bilan de l'administration publique compte tenu des 4 milliards d'USD d'engagements en monnaie forte liés aux euro-obligations. La dépréciation du taux de change a eu un effet inflationniste dans cette économie partiellement dollarisée, amenant la banque centrale à durcir considérablement les conditions monétaires, en relevant les taux d'intérêt et les coefficients de réserves obligatoires. L'État a fait appel au secteur financier intérieur pour trouver des financements, offrant un rendement proche de 28 %. Le secteur bancaire, qui obtient des financements à faible coût auprès d'une vaste clientèle de déposants, a été en mesure de générer des rendements élevés en monnaie locale, mais avec pour conséquence la paralysie des mesures prises au niveau du système bancaire pour améliorer les prêts à la consommation.

Graphique 3.3 – Zambie : inflation, taux de change et rendement des bons du Trésor



Sources : Office central de statistiques de Zambie, Banque de Zambie, Bloomberg.

Le programme du FMI assouplira la situation des liquidités et pourrait s'accompagner d'autres mesures destinées à favoriser le développement du secteur privé. La croissance du PIB, qui était de 5 % l'année dernière, devrait ralentir pour s'établir à 2,7 % cette année. La crise de l'électricité est en train de s'atténuer avec la mise en service de nouveaux projets et les prix du cuivre sont légèrement remontés. De nouvelles mines de cuivre devraient ouvrir prochainement et seront rentables, même aux prix actuels. Ainsi, la situation en Zambie devrait connaître une nette amélioration à partir de l'année prochaine.

3.4.7. ZIMBABWE

Le secteur bancaire, depuis déjà longtemps en proie à des difficultés, a vu sa situation s'aggraver. Ces derniers mois, l'État a frôlé la faillite, et les salaires des fonctionnaires, y compris des militaires, ont été versés avec du retard. La raison en est la pénurie massive de monnaie forte dans le pays, dollarisé *de facto* en 2009 à la suite de l'effondrement de sa propre monnaie.

Cette pénurie de devises s'explique en partie par la faiblesse des marchés des produits de base, mais aussi par une grave sécheresse qui a restreint la faible production agricole

commerciale encore existante. Le secteur privé comme les pouvoirs publics peinent à lever des fonds à l'étranger, l'État accusant des arriérés de 1,8 milliard d'USD sur des prêts du Fonds monétaire international, de la Banque mondiale et de la Banque africaine de développement. L'État zimbabwéen a tenté d'obtenir un nouvel appui du FMI dans l'espoir d'aboutir à un quelconque plan de sauvetage, mais à ce jour aucun accord n'a été trouvé.

Les autorités ont été confrontées à des manifestations organisées et de grande ampleur à la suite du versement tardif des salaires des fonctionnaires en début d'année. Étant donné qu'il n'existe quasiment aucune perspective d'emploi en dehors de la fonction publique, des millions de personnes dépendent de millions d'autres, parties travailler à l'étranger, et de leurs envois de fonds.

Depuis plusieurs années, l'État demande au secteur bancaire de « s'indigéniser », c'est-à-dire de transférer les participations majoritaires à des Zimbabwéens. La plupart des banques du pays sont détenues par des capitaux étrangers. Cette politique a été clarifiée au début de 2016 et les banques ne sont plus officiellement menacées de devoir transférer leur participation majoritaire, bien que certains ministres, en privé, continuent d'insister sur la nécessité de poursuivre l'indigénisation des banques. Le principal défi qui se pose au pays étant une pénurie de devises, les participations étrangères dans les banques demeurent l'un des rares liens internationaux que le Zimbabwe conserve encore.

La plupart des banques mères étrangères ont, de fait, valorisé leurs filiales zimbabwéennes à zéro et les ont sorties de leur périmètre de consolidation. Elles en conservent toutefois la propriété nominale, estimant que le Zimbabwe devra, au bout du compte, sortir de cette situation. Le gouvernement étant désormais confronté à la plus grave crise de son histoire, cette issue pourrait être proche.

Bibliographie

Global Findex (2014). Banque mondiale. Disponible sur le site web suivant : <http://www.worldbank.org/en/programs/globalindex>. Banque mondiale, Washington DC.

Bankscope – Bureau van Dijk (2015). Disponible sur le site web suivant : <https://bankscope.bvdinfo.com/version-2015420/home.serv?product=scope2006>. Bureau van Dijk, Londres.

Global Findex (2014). Banque mondiale. Disponible sur le site web suivant : <http://www.worldbank.org/en/programs/globalindex>. Banque mondiale, Washington DC.

Banque du Botswana. « Bank Supervision Annual Report 2015 ». Disponible sur le site web suivant : <http://www.bankofbotswana.bw/assets/uploaded/Banking%20Supervision%20Annual%20Report%202015.pdf>. Banque du Botswana, Gabarone.

Banque de Maurice, « Monetary Policy and Financial Stability Report », mai 2016. Disponible sur le site web suivant : https://www.bom.mu/sites/default/files/bom_apr16.pdf. Banque de Maurice, Port-Louis.

Banque de Réserve de l’Afrique du Sud. « Bank Supervision Annual Report 2015 ». Disponible sur le site web suivant : <http://www.resbank.co.za/Lists/News%20and%20Publications/Attachments/7309/01%20BankSupAR2015.pdf>. Banque de Réserve de l’Afrique du Sud, Pretoria.

Financial Times. *Tanzania’s fintech and mobile money transform business practice*. 13 juillet 2016. Disponible sur le site web suivant : <https://www.ft.com/content/0e8b56ee-41ca-11e6-9b66-0712b3873ae1#axzz4HDXDkfMx>. Financial Times, Londres.

Finextra. *Tigo Tanzania launches 'nano lending' scheme*. 17 mars 2016. Disponible sur le site web suivant : <https://www.finextra.com/pressarticle/63613/tigo-tanzania-launches-nano-lending-scheme>. Finextra, Londres.

4. Évolution du secteur bancaire en Afrique de l’Ouest et en Afrique centrale à l’heure de la numérisation financière

JAD BENHAMDANE, AMINE EL KOURCHI, SAID HIDANE¹

Résumé analytique

- L’activité du système bancaire de l’Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) maintient sa dynamique positive marquée, en 2014, tant par une hausse des ressources que par une augmentation des emplois bancaires, avec +15 % de crédits à la clientèle. De plus, l’évolution du cadre légal et le renforcement de la supervision bancaire voulus par la Banque centrale des États de l’Afrique de l’Ouest (BCEAO) contribueront à constituer le socle d’un système moderne, adapté aux nouveaux enjeux de la région.
- Avec une légère progression des crédits bruts à la clientèle (+8 %), le secteur bancaire de la Communauté économique et monétaire de l’Afrique centrale (CEMAC) demeure tributaire de l’évolution des prix du pétrole. À fin mars 2015, et dans un contexte de reflux des cours des produits énergétiques, le taux de sinistralité a ainsi progressé de 2 points de pourcentage en un an, pour atteindre 11,9 %. La diversification du risque et le renforcement de la bancarisation représentent les prochains défis du secteur bancaire dans la région.
- Les enjeux de l’inclusion financière en Afrique de l’Ouest et en Afrique centrale demeurent primordiaux, tant les taux de bancarisation figurent parmi les plus faibles au monde, en particulier dans la zone Franc. Actuellement, la promotion d’offres de services numérisés - transfert, retrait, dépôt d’argent et demande de crédits - dans ces zones à forte pénétration mobile constitue l’initiative majeure pour l’amélioration de l’accès aux services bancaires. Il convient de noter que le cadre réglementaire est toutefois plus favorable en Afrique occidentale.

4.1. Analyse des tendances récentes du secteur bancaire en Afrique de l’Ouest

4.1.1. CONTEXTE MACROÉCONOMIQUE : UNE DYNAMIQUE DE CROISSANCE MAINTENUE

4.1.1.A. UN TOURNANT POLITIQUE POUR FAIRE FACE AUX ENJEUX LIÉS AU TERRORISME

Au cours de l’année 2015, le contexte politique de l’Afrique de l’Ouest a été marqué par plusieurs faits d’envergure. En mars, les élections au Nigeria ont connu un déroulement pacifié, enregistrant la victoire du candidat d’opposition, M. Buhari. Ce dernier a fait de la

¹Institute of Africa - BMCE Bank of Africa

lutte contre le terrorisme - dans le nord du pays - son cheval de bataille durant son mandat, ralliant ainsi le Niger, le Tchad et le Cameroun autour de la nécessité d'assurer la sécurité dans la région.

Plus tard dans l'année, les élections présidentielles au Togo et en Côte d'Ivoire ont également été marquées par un déroulement paisible. Les élections présidentielles en Guinée et au Burkina Faso n'ont toutefois pas connu le même sort, laissant place à quelques contestations.

4.1.1.B. DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE : L'UEMOA PROGRESSE, LA CEDEAO STAGNE

L'Afrique de l'Ouest demeure la deuxième région la plus dynamique d'Afrique subsaharienne après l'Afrique de l'Est, avec un rythme d'expansion légèrement supérieur à 4 % en 2015 contre près de 6 % en 2014. Le taux de croissance du PIB demeure ainsi supérieur à la moyenne du continent (3 % en 2015 et 3,4 % en 2014).

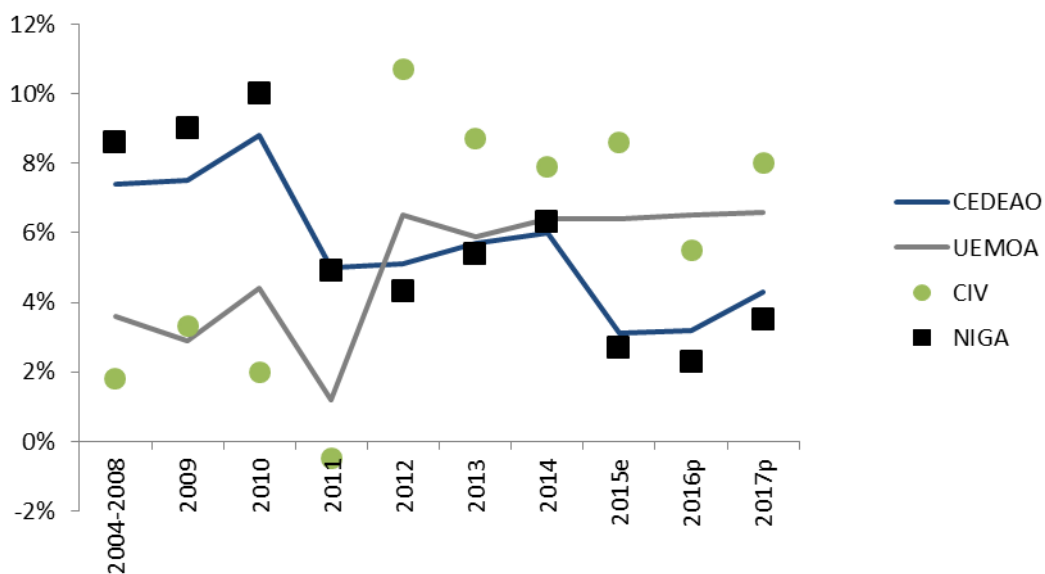
De plus, l'inflation s'est maintenue à un niveau modéré - autour de 1 % en 2015 - grâce à une évolution positive des termes de l'échange. Se référant au taux directeur principal de la BCEAO, maintenu à 2,5 % depuis septembre 2013, la politique monétaire des pays de l'UEMOA est restée accommodante.

Dotée d'une croissance économique de 7 % en 2015, la zone UEMOA² s'impose comme moteur économique de l'Afrique de l'Ouest. Ses huit pays membres ont ainsi démontré leurs capacités à poursuivre leur intégration économique tout en faisant évoluer le processus de diversification et d'amélioration du climat des affaires. Pour sa part, la zone CEDEAO³ (Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest) enregistre un taux de croissance économique inférieur, estimé à 3,2 % en 2015, fortement impacté par la baisse des cours du pétrole.

² Pays membres de l'UEMOA : Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo.

³ Pays membres de la CEDEAO : Bénin, Burkina Faso, Cap-Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Liberia, Mali, Niger, Nigeria, Sénégal, Sierra Leone, Togo.

Graphique 4.1 – Croissance du PIB en Afrique de l’Ouest (en %)



Source : FMI

Des disparités au sein même de l’Afrique de l’Ouest font état de différents niveaux de développement. Ainsi, avec ses 179 millions d’habitants, le Nigeria a un PIB supérieur à la somme des PIB de la région. La Côte d’Ivoire, de son côté, réalise la meilleure performance de l’Afrique de l’Ouest en termes de croissance économique en 2015.

Tableau 4.1 – Indicateurs Afrique de l’Ouest en 2015 (pays sélectionnés)

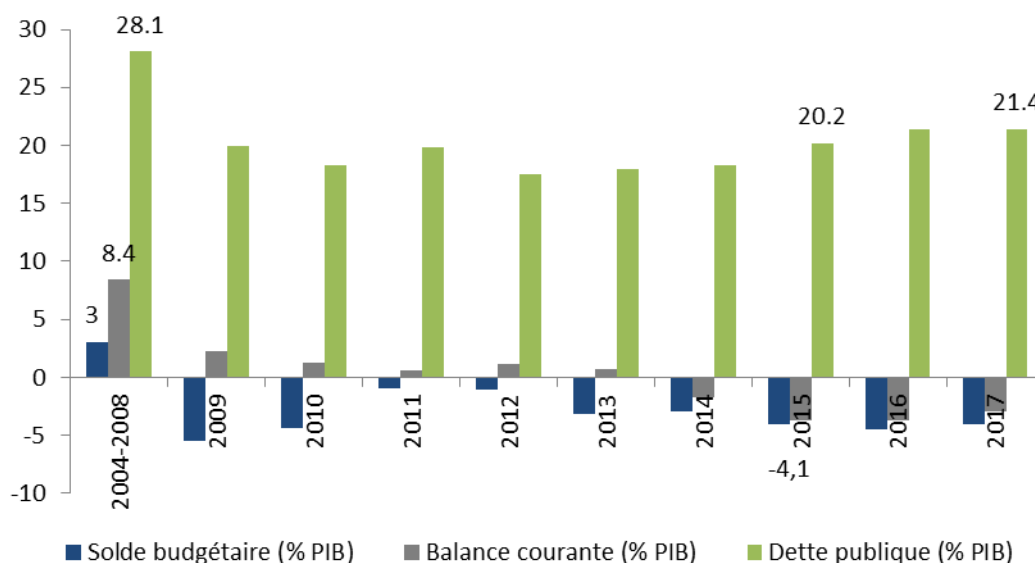
	Population (en millions)	PIB réel (en milliards d’USD)	PIB/habitant PPA (USD)
Bénin	11	8,5	2 113
Burkina Faso	18	11	1 723
Côte d’Ivoire	24	31,2	3 316
Ghana	27	36	4 266
Guinée-Bissau	2	1	1 508
Guinée	12	6,7	1 214
Mali	16	13	2199
Niger	18	7,1	1 080
Nigeria	179	490	6108
Sénégal	15	13,7	2451
Togo	7,3	4,2	1483

Source : FMI

4.1.1.C. BAISSÉ DES PRIX DES MATIÈRES PREMIÈRES : UN IMPACT À GÉOMÉTRIE VARIABLE SUR LES COMPTES PUBLICS

La baisse soutenue du cours des matières premières et du pétrole, depuis mi-2014, a eu une incidence hétérogène sur les pays d’Afrique de l’Ouest. Globalement, les pays de l’UEMOA ont pu alléger leur facture énergétique et améliorer leurs revenus à l’export - les prix du cacao et des arachides étant restés soutenus. Pour leur part, le Nigeria et, dans une moindre mesure, le Ghana ont vu leur position budgétaire s’amoinrir, tant les revenus pétroliers ont baissé. Dans son ensemble, le solde extérieur courant de la région passe de 0,7 % du PIB en 2013 à -3,7 % en 2015.

Graphique 4.2 – Évolution des comptes publics au sein de la CEDEAO (en % du PIB)



Source : Banque centrale des États de l’Afrique de l’Ouest (BCEAO)

4.1.2. TENDANCES CLÉS DU SECTEUR BANCAIRE AU SEIN DE L’UEMOA : UNE INTÉGRATION PROGRESSIVE DES NOUVELLES TECHNOLOGIES POUR UN DÉVELOPPEMENT SOUTENU DE L’ACTIVITÉ

4.1.2.A. UN SECTEUR CONCENTRÉ AUTOUR DE CINQ ACTEURS BANCAIRES

En progression constante, le nombre d’institutions de crédit s’établissait à 132 à fin 2014 (contre 127 en 2013), la Côte d’Ivoire étant le pays possédant le plus d’établissements bancaires (25). L’environnement économique, favorable à la densification du réseau bancaire sur le plan interne, permet également d’énumérer l’existence de 2 306 agences, bureaux et points de vente, ainsi que de 2 571 distributeurs automatiques dans les huit pays membres.

En termes d’activité, 26 groupes bancaires exercent au sein de l’UEMOA, détenant ensemble près de 86 % des actifs et autant du résultat net global. Les groupes Ecobank (15,3 % du total des actifs) et BMCE BOA (11,9 %) jouent les premiers rôles, suivis par Société Générale (9,4 %), ABI (9,4 %) et Attijariwafa Bank (7,7 %), témoignant de la stratégie gagnante des banques panafricaines - et essentiellement d’origine marocaine - dans la région. Au 31 décembre 2014, le Groupe Attijariwafa Bank comptait un résultat avant impôts de 629 millions d’USD, suivi par Ecobank (395 millions d’USD) et par la Banque centrale populaire (359 millions d’USD).

Tableau 4.2 – Principaux groupes bancaires au sein de l’UEMOA à fin 2014

	Nombre d'établissements	Parts de marché	Guichets	GAB/DAB*
Ecobank	8	15,3 %	259	547
BMCE BOA	8	11,9 %	213	248
Société Générale	4	9,4 %	144	210
Atlantic Business International (ABI)	7	9,4 %	183	190
Attijariwafa Bank	7	7,7 %	244	235
BNP Paribas	4	4,9 %	99	160
Diamond Bank	4	3,9 %	38	38
Oragroup	10	3,7 %	71	65
United Bank for Africa (UBA)	4	3	63	88

Source : Commission bancaire de l’UEMOA

* *Guichets automatiques de billets et distributeurs automatiques de billets*

4.1.2.B. ANALYSE DE BILAN : AMÉLIORATION DE LA BANCARISATION EN LIEN AVEC UNE CROISSANCE DES RESSOURCES ET DES EMPLOIS

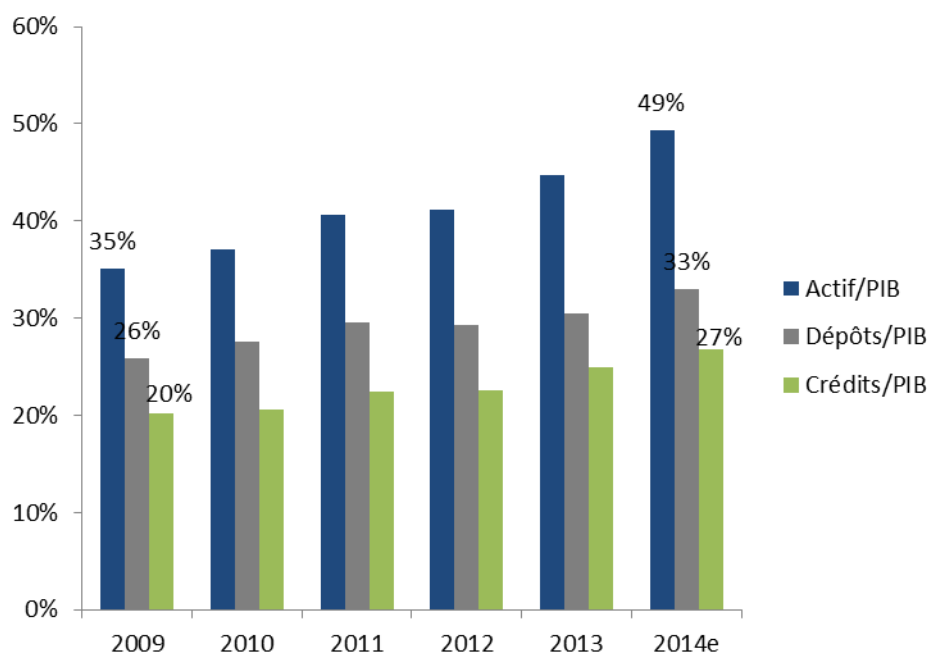
Bien qu’étant parmi les moins dynamiques d’Afrique subsaharienne, la croissance de l’activité bancaire au sein de l’UEMOA se poursuit au fil des années. Sur les 132 établissements de crédits de la zone, 121 constituent le périmètre d’analyse financière de la BCEAO. Il en ressort que le total agrégé du bilan a progressé de plus de 18 % en 2014 par rapport à 2013. Ainsi, ces établissements affichaient un total d’actifs de 23 734 milliards de FCFA (43,9 milliards d’USD⁴) en 2014. Cette tendance est fortement perceptible au Mali (+ 27,7 %), en Côte d’Ivoire (+21,6 %) et au Niger (+17,8 %).

Les emplois nets du système bancaire ont augmenté de plus de 19 % en 2014 pour atteindre 19 760 milliards de FCFA (36,5 milliards d’USD). L’encours des crédits à la clientèle des banques représentait plus de 65 % du poste mentionné et s’était accru de plus 15 % pour se situer à 12 905 milliards de FCFA (23,8 milliards d’USD). La hausse des crédits a bénéficié à l’ensemble des secteurs d’activité de la zone UEMOA et, plus spécifiquement, aux secteurs minier, énergétique et tertiaire -les activités liées aux commerces, à la restauration et à l’hôtellerie mobilisant plus 30 % du total des engagements en 2014.

⁴Selon le taux de change applicable au 31 décembre 2014, à savoir 1 XOF = 0,0018 USD.

Pour leur part, les ressources globales ont progressé de 16 % pour s'établir à 18 924 milliards FCFA (35 milliards d'USD) en 2014. Représentant plus de 83 % du total, les dépôts de la clientèle se situaient à 15 885 milliards de FCFA (29,4 milliards d'USD) en 2014.

Graphique 4.3 – UEMOA : évolution de la pénétration bancaire



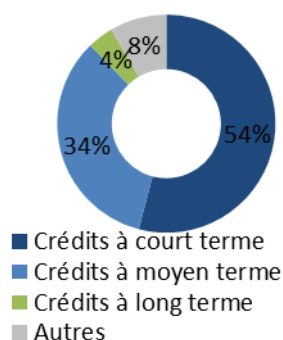
Source : Commission bancaire de l'UEMOA

4.1.2.C. UN ÉQUILIBRE STRUCTUREL À RECHERCHER AU NIVEAU DES EMPLOIS ET RESSOURCES

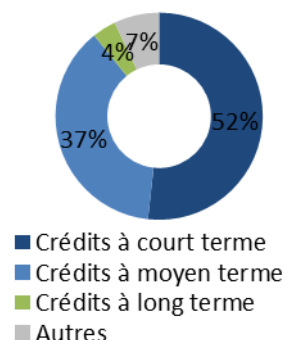
La BCEAO (Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest) n'a pas modifié ses principaux taux d'intérêt depuis 2013. Ainsi, le taux minimum de soumission aux opérations d'appels d'offre d'injection de liquidité est fixé à 2,5 % tandis que le taux d'intérêt du guichet de prêt marginal est de 3,5 %. Dans le même temps, et en raison des exigences réglementaires de la Banque Centrale - la norme requise pour le coefficient de couverture des emplois à moyen et long termes par des ressources stables étant fixée à 50 % -, les crédits à court terme continuent à constituer l'essentiel des encours. Toutefois, l'amélioration de la part des crédits à moyen-terme, de 34 % en 2009 à 37 % en 2014, suggère un plus grand rôle de l'intermédiation bancaire et un accompagnement renforcé des secteurs productifs des économies de la région. La structure des ressources fait, quant à elle, état d'une répartition équilibrée entre dépôts à vue et dépôts à terme.

Graphique 4.4 – UEMOA : structure des crédits à l'économie

Structure des crédits en 2009



Structure des crédits en 2014



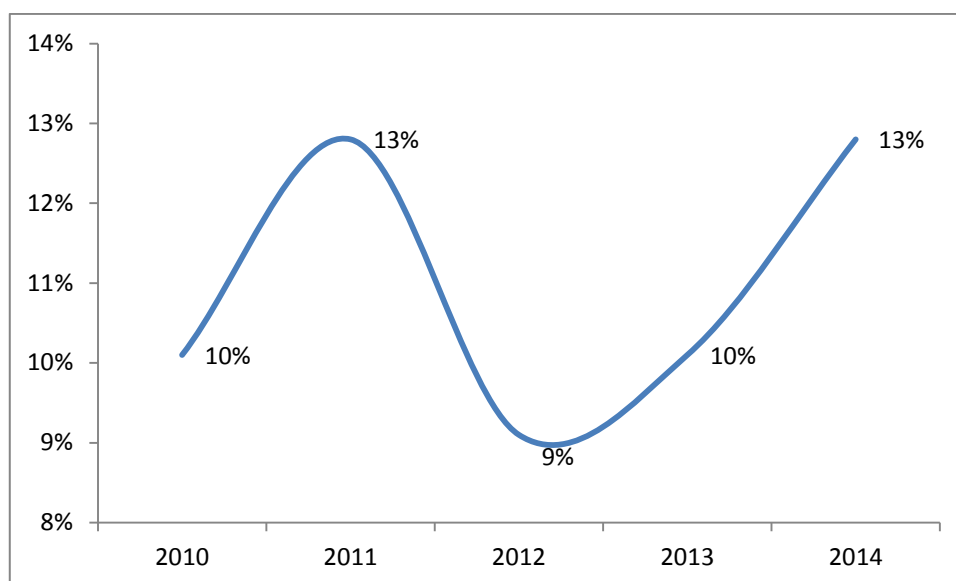
Source : Commission bancaire de l'UEMOA

4.1.2.D. ANALYSE DE RÉSULTAT : UNE RENTABILITÉ ACCRUE DU SECTEUR BANCAIRE

En 2014, le PNB (produit net bancaire) ressortait à 1 350 milliards de FCFA (2,4 milliards d'USD) contre 1 201 milliards de FCFA (2,2 milliards d'USD) en 2013, principalement tiré par la hausse des crédits à la clientèle. De ce fait, le résultat d'exploitation avait augmenté de plus de 21 % sur la même période. Le résultat net de l'activité bancaire de l'UEMOA était quant à lui ressorti à 270 milliards de FCFA (500 millions d'USD) en 2014, supérieur de 43 % par rapport à l'exercice précédent.

Le secteur bancaire de l'UEMOA parvient ainsi à dégager une rentabilité des capitaux propres (ROE ou *Return on Equity* en anglais) après impôts de l'ordre de 12,8 % en 2014, contre 10,1 % en 2013. Cette tendance positive est principalement due à la vigueur de la croissance économique dans la région, conjuguée à la hausse des crédits à la clientèle et à la progression moindre des frais généraux (+8,7 % par rapport à 2013 selon la Banque de France). La tendance baissière constatée entre 2011 et 2012 tient, quant à elle, à des mesures d'assainissement des prêts improductifs opérées par les banques.

Graphique 4.5 – Évolution du ROE moyen entre 2010 et 2014 (en %)



Source : Commission bancaire de l'UEMOA

4.1.2.E. UNE SUPERVISION BANCAIRE ET FINANCIÈRE RENFORCÉE POUR MAINTENIR UNE RÉSILIENCE CARACTÉRISTIQUE DE L'UNION

L'espace bancaire de l'UEMOA est aujourd'hui concerné par une amélioration de son cadre réglementaire. D'une part, l'application de ratios prudentiels de la réforme de Bâle II et III, décidée par la BCEAO le 3 juillet 2014, s'avère indispensable étant donné que les banques n'appliquent, pour le moment, que les normes de Bâle I et le ratio Cooke pour un ratio minimum exigible de 8 %. D'autre part, et tel que décidé le 30 mars 2015, les banques devront porter, à partir du 1^{er} juillet 2017, leur capital social minimum à 10 milliards de FCFA (plus de 18,6 millions d'USD), contre 5 milliards de FCFA actuellement.

L'évaluation de la BCEAO, sur la base de l'exercice des tests de résistance en juin 2013, a révélé que le système bancaire est globalement résilient, mais que certains facteurs de vulnérabilité persistent.

- **Risque de crédit** : une éventuelle dégradation du risque de crédit ou de défaut, liée à la concentration des prêts, aurait des répercussions importantes sur le Bénin, le Togo ou la Guinée-Bissau, expliquant ainsi la volonté des autorités de relever les exigences de fonds propres des banques.
- **Qualité des actifs** : compte tenu du niveau actuel des créances en souffrance brutes (14 % en 2014), les banques de la zone pourraient être sensibles à une nouvelle baisse de la qualité de leur portefeuille de prêts. Dans le même temps, le niveau de provisionnement est difficile à évaluer en raison de règles de comptabilisation différente ; le provisionnement s'applique à compter d'un retard de paiement de 180 jours au lieu de 90 jours selon les recommandations des normes internationales.

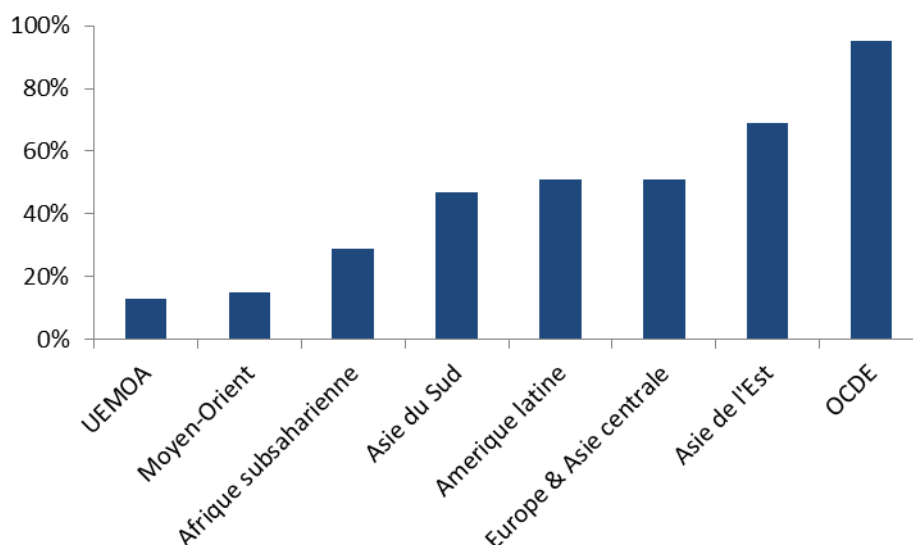
- Risque souverain : plus de la moitié des banques de l'UEMOA peuvent être confrontées à des problèmes de liquidité, avec un ratio de fonds propres qui tomberait en-deçà du taux minimum de 8 % en cas de défaut de paiement partiel des obligations souveraines. Actuellement, les banques prêtent de plus en plus aux gouvernements - les crédits octroyés aux États représentant désormais 20 % des actifs des établissements bancaires -, tandis que les injections de liquidités à court terme par la BCEAO augmentent, mobilisant 9 % des passifs selon le rapport de la Banque centrale. Par ailleurs, le volume moyen des opérations interbancaires demeure relativement faible, ces derniers représentant environ 6 % du montant moyen des injections de liquidités de la BCEAO.
- S'agissant du marché monétaire, une dynamisation est attendue avec le lancement, en novembre 2014, du Système automatisé de gestion de titres et de la liquidité de l'Union monétaire ouest-africaine (SAGETIL-UMOA). Développé notamment pour accroître les achats et ventes de titres publics sur le marché secondaire, il permettra de libérer les bilans des banques. En effet, les bons du trésor, qui se situent à 1 466,7 milliards de FCFA en 2014, soit 48 % des émissions brutes de titres publics, sont essentiellement achetés par les banques commerciales qui les conservent jusqu'à maturité.

4.1.2.F. UN DÉFI LIÉ À L'INCLUSION FINANCIÈRE

Globalement, les pays de l'UEMOA accusent un retard en termes d'infrastructures bancaires de base et de points d'accès aux services bancaires (faible densité de guichets électroniques, nombre insuffisant de succursales). Par conséquent, et selon la Banque de France, la proportion d'adultes possédant un compte bancaire auprès d'une institution formelle demeure faible (12,6 %).

Les autorités financières, avec l'appui de la Banque centrale, multiplient les initiatives visant à augmenter cet indicateur : d'une part sur la demande - baisse des frais bancaires, protection du consommateur -, d'autre part sur l'offre - soutien au développement des technologies nouvelles.

Graphique 4.6 – Taux de bancarisation dans le monde en 2014 (en %)



Source : Banque de France

4.1.2.G. UN ESPACE PROPICE AU DÉVELOPPEMENT DES TECHNOLOGIES NOUVELLES

Ayant démarré au Sénégal et en Côte d'Ivoire en 2009 et s'appuyant sur un fort taux de pénétration de la téléphonie mobile dans toute la région d'Afrique de l'Ouest - de l'ordre de 44 % en 2014 selon la Banque africaine de développement -, les services bancaires mobiles (*Mobile Banking*) constituent une véritable opportunité pour la bancarisation des populations exclues financièrement.

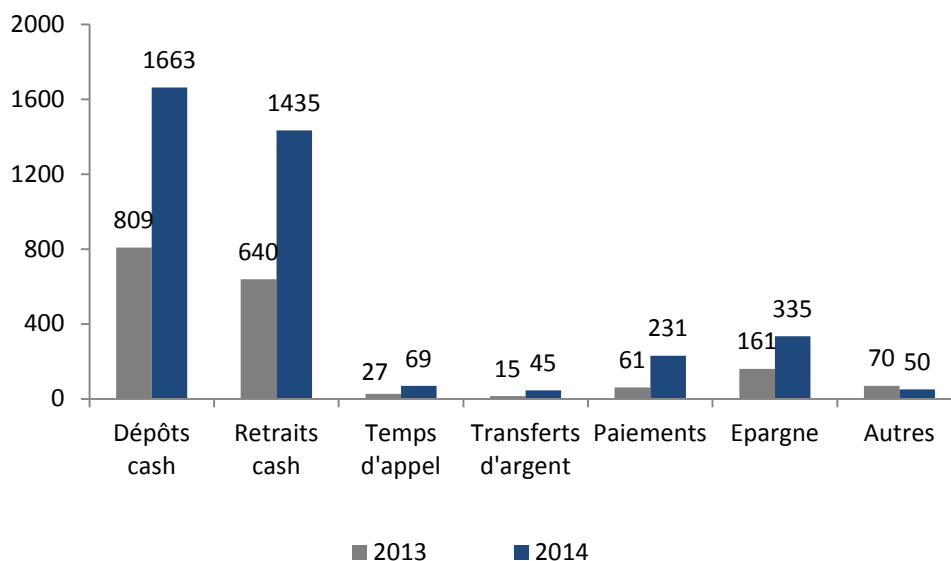
Pour promouvoir ces innovations, la BCEAO a autorisé le modèle bancaire d'émission de monnaie électronique au sein de l'UEMOA ainsi que le modèle non bancaire des établissements de monnaie électronique (EME⁵) comme par exemple Orange Money, Tigo Cash, etc.

Dès lors, l'activité d'émission de monnaies électroniques a connu un franc succès depuis 2010. Actuellement, deux catégories majeures de services financiers sont déployées via ce canal et représentent une valeur journalière de 10,3 milliards de FCFA (près de 19 millions d'USD) pour la seule année 2014 :

- monnaie fiduciaire (dépôts, retraits etc.),
- services avec usage de monnaie électronique (crédits téléphoniques, paiements de factures, exécutions de transferts).

⁵ Selon la BCEAO, « un établissement de monnaie électronique est une entreprise ou toute autre personne morale habilitée à émettre des moyens de paiement sous forme de monnaie électronique et dont les activités se limitent à l'émission de monnaie électronique, à la mise à la disposition du public de monnaie électronique et à la gestion de monnaie électronique ».

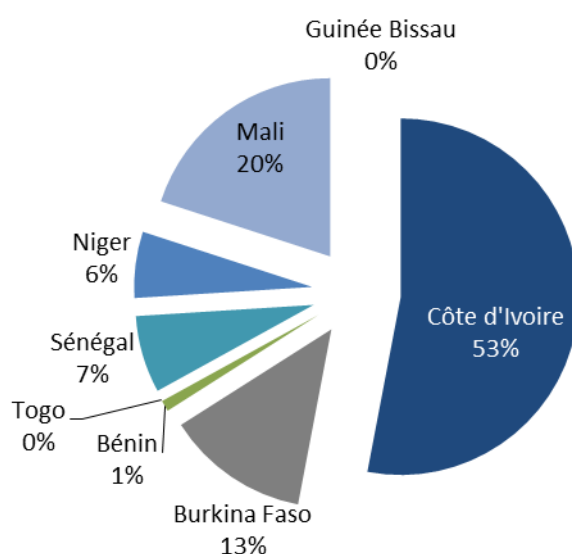
Graphique 4.7 – UEMOA : évolution des services financiers mobiles en valeur (en milliards de FCFA)



Source : BCEAO

Selon la Banque mondiale, en 2014, plus de 24 % des adultes possédaient un compte d'argent mobile en Côte d'Ivoire, 11,6 % au Mali, contre une moyenne de 2 % dans le monde. La BCEAO estime aussi à plus de 20 millions le nombre d'utilisateurs dans les pays de l'UEMOA, dont 70 % se situeraient essentiellement en Côte d'Ivoire. Avec ce pays, le Burkina Faso et le Mali concentrent à eux trois plus de 91 % de la valeur totale des transactions au sein de l'UEMOA pour la même année.

Graphique 4.8 – Répartition du volume des transactions passant par les services bancaires mobiles dans l'UEMOA



Source : BCEAO

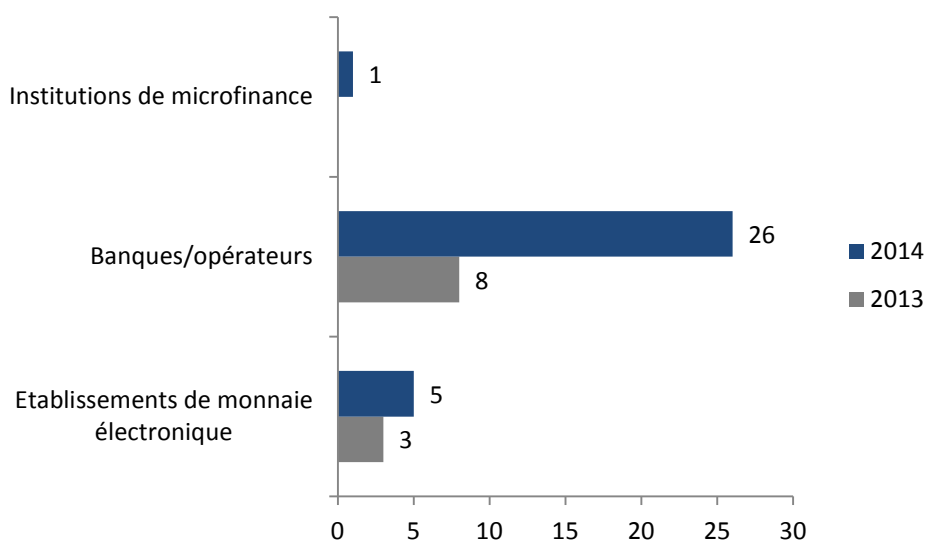
4.1.2.H. UN NOMBRE D'ACTEURS EN PROGRESSION SUR LE MARCHÉ DES SERVICES BANCAIRES MOBILES

Les partenariats entre les opérateurs téléphoniques et les banques représentent désormais la norme sur ce marché, les établissements financiers ayant une meilleure connaissance des enjeux financiers. C'est notamment le cas de l'offre la plus prisée de la région, celle d'Orange Money, qui regroupe plus de 35 % du total des souscripteurs à la suite de son partenariat avec BNP Paribas en Côte d'Ivoire, au Mali et au Sénégal et avec Bank of Africa au Niger.

Pour sa part, l'entreprise LemonWay, spécialiste des transferts d'argent, a, lors de son implantation au Mali en octobre 2014, fondé un partenariat avec la BIM (Banque internationale du Mali) et rencontre depuis un franc succès. Aujourd'hui, la tentation pour les banques serait d'intégrer la filière en faisant l'acquisition d'entreprises technologiques, faute, pour le moment, de réglementations et(ou) de supervision adéquates pour ces services.

Ces partenariats représenteraient, dans un premier temps, une opportunité pour renforcer l'intégration financière. En effet, seules les banques ont aujourd'hui la capacité financière de compenser les obstacles au développement des services bancaires mobiles dans la sous-région (coût élevé des petites transactions, faible diversification des services proposés, problèmes d'interopérabilité, augmentation du nombre d'impayés, etc.) et de continuer à investir dans un marché toujours naissant.

Graphique 4.9 – Évolution du nombre d'acteurs des services financiers mobiles



Source : BCEAO

DES PERSPECTIVES POSITIVES DANS LE CADRE D'UNE NUMERISATION ACCRUE DES SERVICES FINANCIERS

L'évolution favorable du cadre légal- supervision accrue de la BCEAO, flexibilité du marché, transition vers les accords Bâle II et III, multiplication des programmes numériques des gouvernements - laisse essentiellement entrevoir :

- une amélioration de la solvabilité des banques ;
- une augmentation progressive du nombre d'établissements bancaires ;
- une augmentation de l'activité des banques et du crédit à l'économie. Le taux de prêts en souffrance pourrait néanmoins rester constant du fait de la faible diversification économique des pays de la région ;
- une amélioration de la bancarisation grâce à l'essor des nouvelles technologies.

À ce propos, la numérisation apparaît comme un facteur clé de croissance du secteur bancaire sur tout le continent, un marché africain des paiements mobiles qui devrait atteindre la somme de 1,5 milliard d'USD en 2019⁶. À quoi s'ajouteraient d'autres sources de revenus, au fur et à mesure de la sophistication attendue des usages de la banque mobile via, entre autres, le développement de produits multicanaux d'assurance, d'épargne et surtout de crédit en temps réel.

À ce titre, les *Fintech*⁷, qui pensaient initialement supplanter le modèle bancaire classique, se positionnent désormais en partenaires, au moins en Afrique, au travers d'une désintermédiation bancaire qui peut prendre plusieurs formes : activités de financement, monnaies virtuelles, systèmes de paiement, crédit, épargne, etc.

Parmi les autres innovations, les solutions qui exploitent les dispositifs des réseaux sociaux et qui sont dominées par l'innovation continue de Google, Apple, Facebook et Amazon (GAFA), lesquels utilisent les technologies sans contact telles que *Near Field Communication* (NFC) et *Near Sound Data Transfer* (NSDT) ou proposent des agents virtuels pour un meilleur accompagnement, demeurent autant de sources d'opportunités pour l'Afrique de l'Ouest où le cadre légal est plus favorable.

En définitive, la région connaîtrait, d'une part, un renforcement des partenariats entre les banques et les opérateurs de télécommunications présentant des avantages compétitifs complémentaires et, d'autre part, une recrudescence des octrois de licences d'intermédiaire en opération de banque (IOB) à de nouveaux entrants et autres *Fintech*.

⁶ Selon les chiffres avancés par Boston Consulting Group.

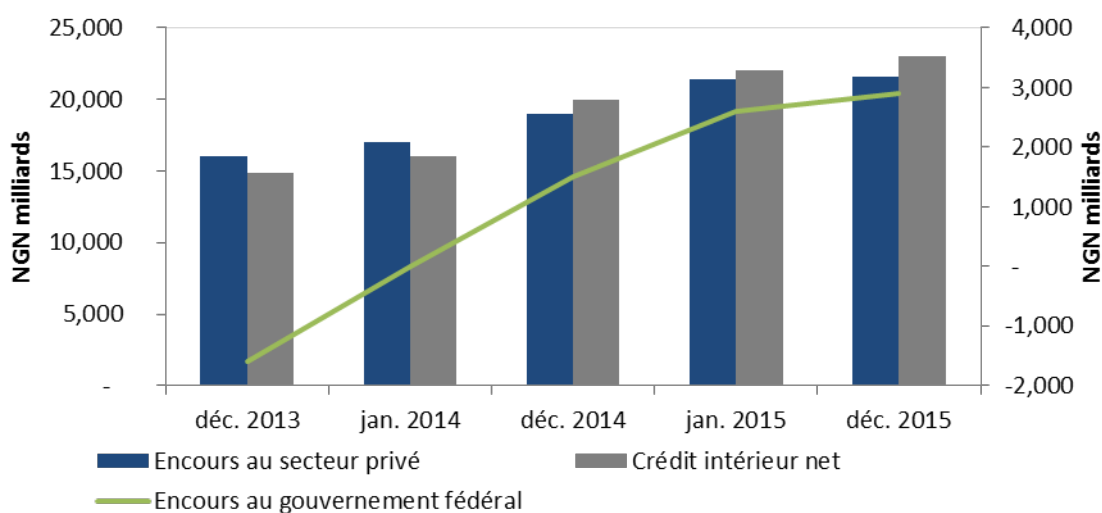
⁷ Les *Fintech* sont des jeunes pousses innovantes utilisant la technologie pour proposer des moyens alternatifs aux services financiers et bancaires. A leur tête, des groupes tels que Google, Apple, Facebook ou Amazon – GAFA - ciblent l'Afrique pour rentrer sur le terrain des établissements bancaires.

4.1.3. NIGERIA : UNE STRATÉGIE D'INCLUSION FINANCIÈRE DES POPULATIONS ÉLOIGNÉES POUR CONTREBALANCER LES PERTES LIÉES AU SECTEUR PÉTROLIER

4.1.3.A. SECTEUR BANCAIRE : LES PRETS NON PERFORMANTS REPARTENT À LA HAUSSE

L'économie nigériane doit actuellement faire face à plusieurs défis majeurs. Première puissance pétrolière, elle est plus que jamais confrontée à la baisse des prix du pétrole, à une marge de manœuvre budgétaire réduite, à une détérioration des termes de l'échange (baisse du naira et des réserves monétaires) et à une crise sécuritaire au Nord. De plus, les crédits octroyés au gouvernement fédéral augmentent de pair avec la détérioration de la situation. Dans ce contexte, le « 2015 FGN Budget : Transition Budget » a été initié afin d'augmenter les revenus liés aux activités non pétrolières et rationaliser les dépenses publiques.

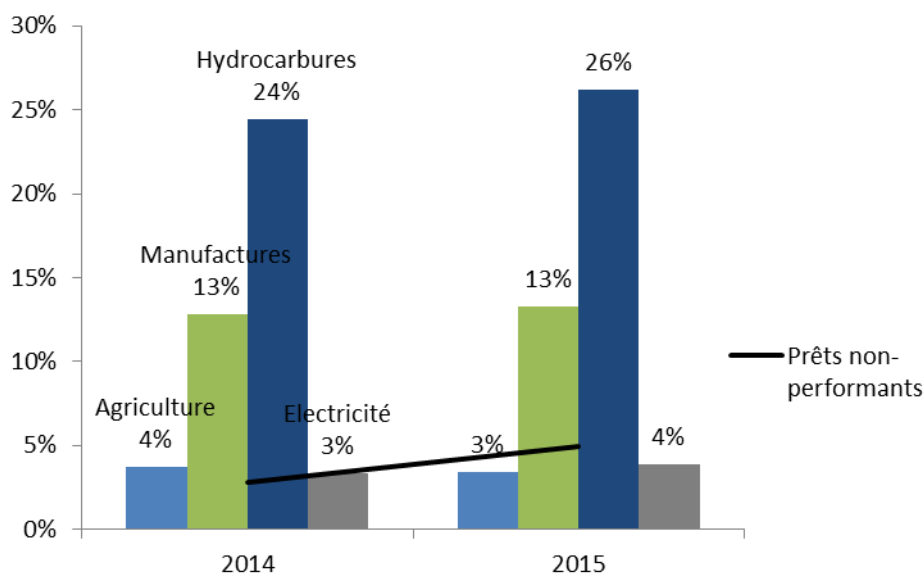
Graphique 4.10 – évolution des crédits à l'économie (en milliards de NGN)



Source : Central Bank of Nigeria (CBN)

Autre conséquence de la baisse des cours des hydrocarbures, le taux de prêts non performants progresse de 3 % en 2014 à 5 % en 2015. En effet, le secteur pétrogazier, première activité financée par le secteur bancaire nigérian, concentre 17,2 milliards d'USD, soit 25 % du total des crédits à fin 2015.

**Graphique 4.11 – Répartition des encours aux secteurs industriel et agricole en 2014-2015
(% des crédits totaux)**



Source : CBN

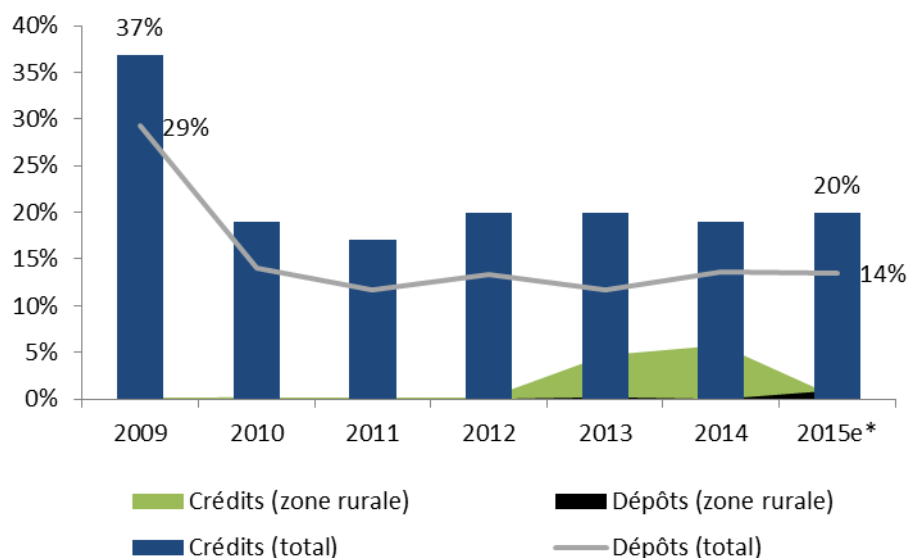
Le financement du secteur privé par les crédits est par ailleurs faible. Représentant près de 20 % du PIB, il constitue toutefois l'essentiel de l'activité des banques commerciales. Conjugué à la faible part des dépôts, cela démontre une participation limitée des banques commerciales dans le financement de l'activité économique, le secteur des hydrocarbures étant, de surcroît, essentiellement financé par des sources extérieures.

4.1.3.B. LES NOUVELLES TECHNOLOGIES, VECTEUR D'INCLUSION FINANCIÈRE AU NIGERIA

Après la crise bancaire de 2009 matérialisée par une dégradation de la solvabilité des banques - le ratio de capital réglementaire sur actif pondéré du risque a chuté de 20 % en 2008 à 1 % en 2010 -, la recapitalisation des banques du Nigeria a permis au secteur bancaire de retrouver une certaine solvabilité, même s'il est concentré autour de cinq acteurs.

Par ailleurs, et si le ratio des dépôts sur PIB demeure faible à 14 %, l'accès aux services bancaires s'améliore qualitativement avec une meilleure inclusion des populations éloignées.

Graphique 4.12 – Évolution des crédits et dépôts du secteur privé (en % du PIB)



*Les données pour l'année 2015 sont une estimation et présentent une série incomplète. La chute des crédits en zone rurale pourrait ainsi être moins importante que prévue.

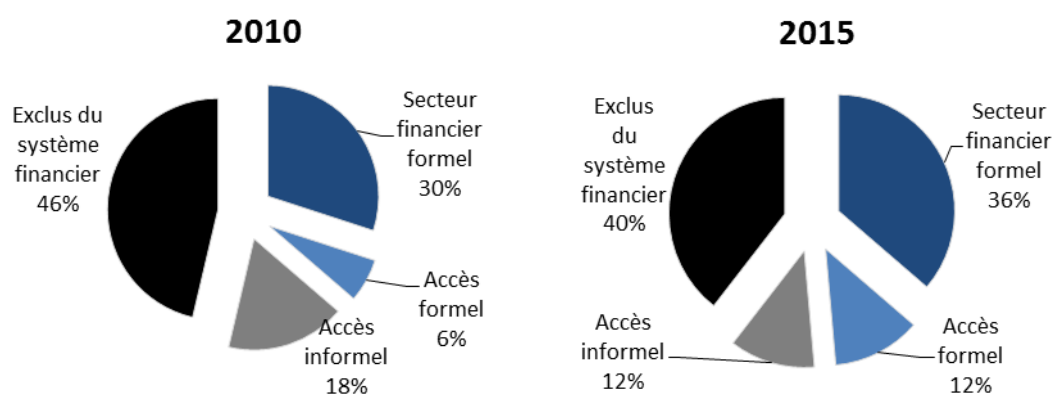
Source : CBN

En effet, consciente de l'importance des nouvelles technologies et de leur rôle dans le développement de l'inclusion financière, la CBN commence à profiter du fort accès de la population nigériane à la téléphonie mobile (avec une télédensité estimée à 106 % en 2016). Sur la base de la *Stratégie nationale pour l'inclusion financière à l'horizon 2020*, a ainsi été menée la première initiative des « e-valises »⁸ pour les agriculteurs, permettant de fournir des moyens de paiement bancaires aux populations rurales.

En termes chiffrés et afin d'évaluer les progrès réalisés, selon la dernière analyse quantitative d'Enhancing Financial Innovation & Access (EFINA), 52 % des Nigériens étaient soit exclus du circuit bancaire en 2015 ou y avaient accès via des réseaux informels, contre plus de 63 % en 2010.

⁸ Le concept des « e-valises » ou « e-wallets » en anglais repose sur l'accès à une plateforme numérique accessible via téléphone mobile, permettant ainsi de procéder à diverses transactions d'achats et de ventes à distance.

Graphique 4.13 – Accès au secteur financier (en % du total)



Source : EFINA

4.1.4. GHANA : VERS L'ESSOR DES NOUVELLES TECHNOLOGIES POUR COMPENSER LES INCERTITUDES DU SECTEUR FINANCIER

4.1.4.A. SECTEUR BANCAIRE GHANÉEN : UN RELACHEMENT DES CONDITIONS POUR L'ATTRIBUTION DE CRÉDITS

Le secteur bancaire ghanéen subit l'actuelle conjoncture internationale qui mine les performances économiques du pays : forte dépréciation de la monnaie, crise énergétique ambiante, aggravation des déséquilibres macroéconomiques et contre-performance du secteur pétrolier. Le taux de croissance du PIB se situait ainsi à 3,5 % en 2015 contre 4 % en 2014 et 7,3 % en 2013, le gouvernement s'endettant de surcroît.

De son côté, le rôle de régulateur de la BoG (Bank of Ghana) apparaît primordial. La hausse du taux d'intérêt principal, de 18 % en début d'année 2015 à 26 % actuellement, intervient à l'heure où le Cedi a perdu près de 51 % de sa valeur par rapport au dollar étasunien depuis 2013 et où l'inflation se situe à une moyenne de 17 % au courant de l'année 2015.

Dans ce contexte, le secteur bancaire est confronté à une stagnation du volume de crédits et de sa rentabilité et à une hausse des prêts non performants.

Plus spécifiquement, sur la période allant de janvier 2013 à septembre 2015, et en prenant en compte un taux de prêts non performants de 11 % en 2014, les banques se sont globalement montrées très prudentes quant à l'attribution de crédits, ces derniers ayant atteint plus de 28 milliards de GHS (près de 7,4 milliards d'USD).

Depuis juin 2015, la situation tend néanmoins à se détendre. Encouragé par de meilleures perspectives économiques et budgétaires, ainsi que par une stabilisation monétaire (taux de change et inflation), le secteur bancaire a réduit les taux pour les investissements les plus risqués et limité le besoin de garanties, sans que l'on observe toutefois une vraie croissance des crédits pour le moment. Le montant des dépôts, quant à lui, n'a cessé de croître, s'élevant à plus de 35 milliards de GHS (près de 9,3 milliards d'USD).

Tableau 4.3 – Bilan simplifié du secteur bancaire ghanéen

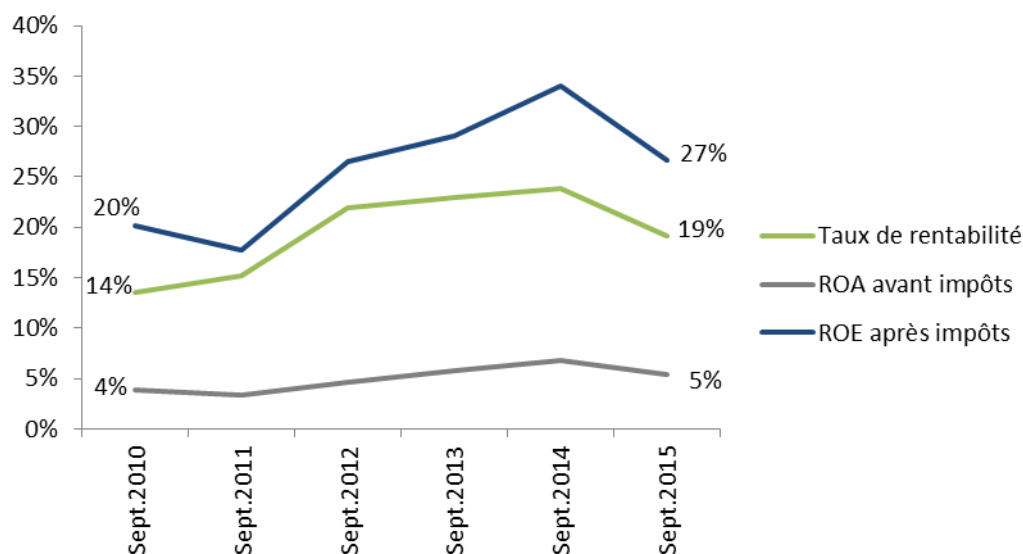
En millions d'USD (au taux de 1 GHS = 0,266 USD)	Sept.13	Sept.14	Sept.15
Total actifs	9 014	12 710	15 210
Actifs étrangers	866	1 306	1 312
Actifs domestiques	8 147	11 404	13 898
Investissements	2 598	2 817	2 954
Avances (brut)	4 201	6 327	7 635
Autres actifs	347	484	760
Actifs immobilisés	233	350	516
Total passif	9 014	12 710	15 210
Total dépôts	5 600	7 451	9 383
<i>En monnaie étrangère</i>	1 525	2 472	3 032
Total des emprunts	1 412	2 418	2 499
Passif étranger	909	1 669	1 167
Passif domestique	6 830	9 199	11 715
Autre passif	732	1 002	1 037
Capital versé	589	690	766
Fonds aux actionnaires	1 270	1 805	2 291

Source : BoG

4.1.4.B. LE RECOURS AUX NOUVELLES TECHNOLOGIES POUR DIVERSIFIER LA BASE CLIENTÈLE

Marqué par un recul de sa rentabilité sur cette dernière année, même si cette rentabilité demeure supérieure à celle de 2010, le secteur bancaire ghanéen cherche à enrichir sa base de clientèle, mise à mal par la concurrence des opérateurs téléphoniques et des établissements de microfinance. Ainsi, des opérations de partenariat et des acquisitions ont été menées, l'achat de l'opérateur de microfinance ProCredit Ghana par Fidelity Bank en 2014 en étant l'illustration.

Graphique 4.14 – Indicateurs de rentabilité du secteur bancaire ghanéen (en %)



Source : BoG

Dans le même temps, l'éducation financière relativement développée et la forte pénétration mobile dans le pays, avec plus de 4 millions de comptes mobiles en 2014, constituent également des opportunités pour l'adoption de la numérisation et de nouvelles technologies dans les services bancaires.

4.2. Tendances clés du secteur bancaire en Afrique centrale

4.2.1. CONTEXTE MACROÉCONOMIQUE : UN REcul DE LA CROISSANCE SUR FOND DE REPLI DES INVESTISSEMENTS PUBLICS

Le rythme de croissance de la CEMAC a ralenti à 1,6 % en 2015 contre 4,9 % en 2014, selon le FMI, une morosité due à la réduction des investissements publics et à la chute de la production de pétrole. En conséquence, et pour la première fois sur les dix dernières années, la région a connu un repli de sa masse monétaire et du crédit à l'économie.

Toujours en 2015, les déficits budgétaire et courant se sont creusés, passant respectivement à 6 % et 9 % du PIB, du fait de la baisse de 32 % des recettes d'exportations pétrolières.

En 2016, la croissance économique de la région devrait s'établir à 1,9 %, avec toutefois un regain de dynamisme attendu à partir de 2017 et un taux de croissance atteignant 3,5 % par an jusqu'en 2021, en raison notamment de l'assainissement budgétaire anticipé. Cette amélioration demeure tributaire de deux facteurs : une stabilisation de la situation sécuritaire dans le bassin du lac Tchad et un redressement des prix du pétrole.

4.2.2. PANORAMA DU SECTEUR BANCAIRE

4.2.2.A. UN PAYSAGE BANCAIRE HÉTÉROGÈNE ET FORTEMENT CONCENTRÉ

À fin juin 2014, le système bancaire de la CEMAC comptait une cinquantaine de banques en activité - 13 au Cameroun, 4 en Centrafrique, 10 au Congo, 10 au Gabon, 5 en Guinée équatoriale et 8 au Tchad. Les banques commerciales et, dans certains pays, les grandes institutions de microfinance dominant largement le secteur financier de la zone avec 90 % du total des actifs.

Le paysage bancaire de la région demeure hétérogène et fortement concentré. Ainsi, les trois principales banques de chaque pays représentent plus de 70 % des actifs. Parallèlement, les banques étrangères gèrent près de la moitié des actifs. Dans le même temps, les banques publiques ont connu, depuis 2006, une forte augmentation dans la zone⁹, notamment en Guinée équatoriale et au Cameroun, passant de 2 établissements à 11 en 2014 et représentant près de 11 % des actifs du secteur la même année, contre 3,6 % en 2005.

Par ailleurs, la profondeur financière de la région s'est beaucoup améliorée ces dernières années. En effet, les actifs bancaires de la CEMAC, intégrant ceux de la microfinance, ont représenté environ 27 % du PIB de la zone à fin juin 2014, contre 15,7 % en 2004.

⁹ L'État est par ailleurs très présent dans le capital des banques de la région, notamment en Guinée équatoriale (présence directe ou indirecte au capital de toutes les banques du pays), au Cameroun (présence dans 6 banques), au Gabon et au Congo (5 banques), puis au Tchad (4).

Tableau 4.4 – Structure du système bancaire dans la zone CEMAC à fin juin 2014

Banques	Nombre d'institutions	Total actif (en milliards d'EUR)	Part dans le total de l'actif du secteur financier	En % de PIB
Banques	50	18.0	90	24
privées	39	16.1	81	22
publiques	11	1.9	10	2
domestiques	18	8.2	41	11
étrangères	32	9.8	49	13
Cameroun	13	6.0	30	8
Centrafrique	4	0.3	1	0
Tchad	8	1.4	7	2
Congo	10	3.1	15	4
Guinée équatoriale	5	3.1	16	4
Gabon	10	4.2	21	6
		0.8	4	1
IFNB ¹⁰	8	1.2	6.2	2
IMFs ¹¹	777			

Sources : COBAC (Commission bancaire de l'Afrique centrale), FMI

4.2.2.B. UNE SITUATION BILANCIELLE EN AMÉLIORATION

Selon les dernières statistiques dévoilées par la Commission bancaire de l'Afrique centrale (COBAC)¹², le total agrégé des bilans des banques de la zone CEMAC s'est élevé à 12 571 milliards de FCFA (21,12 milliards d'USD) à fin mars 2015, en hausse de 8,62 % par rapport à la même période de l'année précédente.

De même, les dépôts collectés ont affiché une progression de 6,5 % en variation annuelle, pour se situer à 9 944 milliards de FCFA (16,7 milliards d'USD), soit 79,1 % du total du bilan. Ces dépôts se sont améliorés dans l'ensemble des pays, excepté au Gabon où ils ont reculé de 188 milliards de FCFA (-8,32 %).

Suivant la même tendance, les crédits bruts, quant à eux, se sont établis à 7 528 milliards de FCFA (12,6 milliards d'USD), en progression de 8,07 % par rapport à leur niveau de mars 2014. Cette hausse a notamment été tirée par les performances des secteurs bancaires camerounais et tchadien.

Dans ce contexte, le ratio crédit au secteur privé en pourcentage du PIB, estimé à 10 %, a continué d'augmenter, mais demeure encore bas par rapport à la moyenne continentale (près de 23 %) ou à la moyenne des marchés frontières et émergents (plus de 35 %). Ainsi,

¹⁰ Institutions financières non bancaires.

¹¹ Institutions de microfinance (chiffres à fin septembre 2013).

¹² Propos introductif du gouverneur de la BEAC, président de la COBAC, en marge de la 7^e rencontre annuelle du président de la COBAC avec les dirigeants des établissements de crédit de la CEMAC, Douala, 3 juillet 2015.

malgré la progression du volume des prêts octroyés depuis le milieu des années 2000, l'offre du crédit bancaire demeure très sélective dans la région en raison notamment de la concentration des prêts sur un nombre limité de secteurs et de clients¹³.

Enfin, il est à noter que les prêts sont accordés, dans leur majorité, à court et moyen terme, au moment où les dépôts à vue représentent l'essentiel des ressources des banques. Parallèlement, le ratio crédits/dépôts a également augmenté, passant de 57 % en 2010 à 67 % en 2013, un niveau encore très faible, reflétant les faiblesses structurelles de la zone en termes de financement intermédié.

4.2.2.C. UNE EXPOSITION DES BANQUES AUX SECTEURS PUBLIC ET PÉTROLIER ENCORE ÉLEVÉE

La qualité apparente du portefeuille des banques de la CEMAC s'est relativement dégradée. Ainsi, les créances en souffrance se sont situées à 894 milliards de FCFA (1,5 milliard d'USD) à fin mars 2015 contre 696 milliards de FCFA un an plus tôt, représentant respectivement 11,9 % et 10 % des crédits bruts.

Dans ce contexte, et face aux pressions budgétaires actuelles, les engagements directs et indirects des banques à l'égard du secteur public pourraient constituer une source de risque pour le secteur bancaire de la zone. En 2015, des tests du FMI indiquaient qu'une hausse de 15 % des créances douteuses, combinée à un repli de 25 % des dépôts bancaires, suffirait à placer plus de la moitié des banques en situation de non-conformité réglementaire.

4.2.2.D. LE CONTEXTE PRUDENTIEL DU SYSTÈME BANCAIRE PERFECTIBLE

Selon la COBAC, 24 banques seulement de la zone disposent de fonds propres nets suffisants pour respecter l'ensemble des normes prudentielles assises sur ces capitaux. En effet, la norme relative à la représentation du capital minimum constitue celle à l'égard de laquelle le plus grand nombre de banques est jugé en infraction.

Cette situation serait attribuable, d'après le régulateur, au rehaussement à 10 000 millions de FCFA à fin juin 2014 du montant du capital social minimum dont doit disposer chaque banque et à 2 milliards pour les établissements financiers.

Face à ce constat, la COBAC a invité les dirigeants des banques de la zone à prendre les mesures les plus adéquates pour rétablir durablement la conformité de leurs établissements à l'égard de l'ensemble de la réglementation afin de préserver la stabilité du système bancaire de la région.

4.2.2.E. UNE RENTABILITÉ FRAGILISÉE PAR LA CONJONCTURE ÉCONOMIQUE

Après avoir plongé en 2009, la rentabilité du secteur bancaire de la CEMAC a progressivement repris jusqu'à des niveaux proches de ceux observés en 2004-2005. En

¹³ Selon le FMI (Rapport d'évaluation de la stabilité du système financier de la CEMAC, 2 juillet 2015), la concentration des actifs dans les secteurs publics et le secteur des hydrocarbures représente une source de risque tant pour le secteur financier de la CEMAC que pour les économies des pays de la région.

2013, le rendement des capitaux propres (ROE) s'est même établi en moyenne à 19,3 %, comparativement à 16,9 % en 2005.

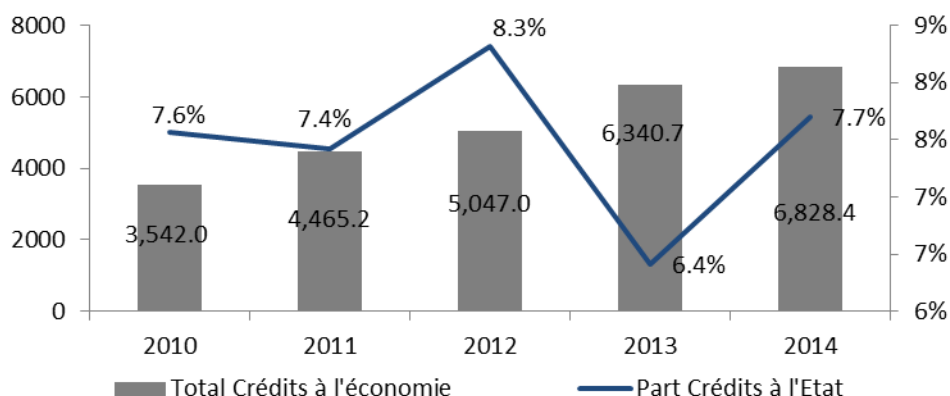
Toutefois, la baisse de l'activité économique en raison du repli des cours des matières premières, accompagnée d'une tension sur les liquidités, risquerait d'affecter davantage la qualité des crédits et d'obérer ainsi la rentabilité des banques de la zone.

Déjà en 2015, le résultat net de l'ensemble des banques déclarantes implantées dans la CEMAC a accusé une baisse sensible de 13,4 % par rapport à son niveau observé en 2014, s'établissant à 124,6 milliards de FCFA.

4.2.2.F. UNE LIQUIDITÉ ÉVOLUANT AU GRÉ DES FLUCTUATIONS DES RECETTES PETROLIÈRES

Le secteur bancaire dans la zone CEMAC a pendant longtemps été en situation de surliquidité du fait, notamment, des dépôts à vue et des revenus des États liés à la manne pétrolière. Toutefois, leur contraction a contraint les États de la région à recourir au financement bancaire pour résorber les déséquilibres budgétaires¹⁴ et à réduire leurs dépôts bancaires auprès de la BEAC. La part des crédits accordés par le système bancaire aux États de la région dans le total des crédits à l'économie s'est ainsi établie à 7,7 % à fin 2014.

Graphique 4.15 – Évolution des crédits à l'économie de la zone CEMAC (en milliards de FCFA), dont la part accordée aux États, entre 2010 et 2014



Sources : BEAC, Banque de France

Par ailleurs, et afin de soutenir l'activité économique des pays de la région, la BEAC n'a eu cesse, depuis le début des années 2000, de réviser à la baisse son principal taux directeur, le taux d'intérêt des appels d'offres (TIAO), pour le ramener à 2,45 % en juillet 2015 alors qu'il était de 6,3 % en 2002.

¹⁴ Entre le 2^e trimestre 2015 et celui de 2016, le déficit budgétaire de l'ensemble des États membres de la CEMAC a progressé de 3,5 % à 7,9 % du PIB, passant ainsi du simple au double sur une période d'un an.

Graphique 4.16 – évolution du taux des appels d'offres (TIAO) de la BEAC entre 2002 et 2015 (en %)



Sources : BEAC, Banque de France

Dans ce contexte, les établissements de crédit de la zone se trouvent ainsi exposés au double choc de liquidités lié aux fluctuations des recettes pétrolières, mais aussi aux banques en difficulté. Face à ce constat, la BEAC a été contrainte de baisser de 50 % les coefficients des réserves obligatoires applicables à ces banques, oscillant entre 500 et 600 milliards de FCFA.

4.2.2.G. L'ACCÈS AU FINANCEMENT DEMEURE PEU DEVELOPPÉ DANS LA RÉGION

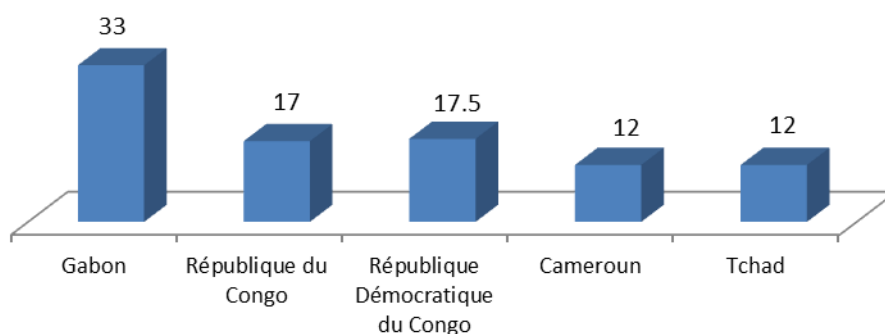
L'Afrique centrale figure parmi les régions où la proportion d'adultes détenant un compte bancaire auprès d'une institution financière formelle est la plus faible au monde, soit 11,8 % en 2014¹⁵, loin de la moyenne de l'Afrique subsaharienne (34 %). De nombreux obstacles continuent d'empêcher la population d'accéder aux services financiers abordables, dont notamment le manque de diversification des économies, la précarité et l'insuffisance des revenus et l'éloignement des institutions financières¹⁶.

Cependant, l'accès aux services financiers au niveau de la région diffère d'un pays à l'autre. Alors que le taux de pénétration des comptes est relativement élevé (33 %) au Gabon, il n'atteint que 12 % au Cameroun et au Tchad.

¹⁵Selon une estimation de la Banque de France, Rapport annuel 2014 de la Zone Franc

¹⁶ En Afrique subsaharienne, l'éloignement des institutions financières est la deuxième raison la plus commune, citée par 27 % des personnes sans compte.

Graphique 4.17 – Taux de pénétration des comptes bancaires dans les pays d'Afrique centrale (en %) - 2014



Source : Banque mondiale

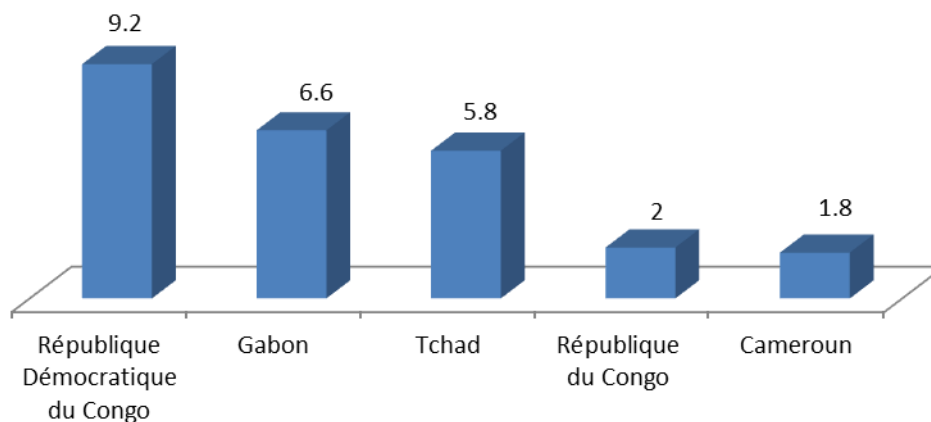
4.2.2.H. LA TECHNOLOGIE MOBILE COMME PUISSANT LEVIER D'INCLUSION FINANCIÈRE DANS LA RÉGION

Selon la Banque Mondiale¹⁷, la technologie mobile pourrait fortement renforcer l'inclusion financière en Afrique subsaharienne. Et ce d'autant plus que 12 % des adultes de la région possèdent un compte bancaire par téléphonie mobile contre seulement 2 % à l'échelle mondiale.

En Afrique centrale, le développement des services bancaires mobiles est plus limité comparativement à d'autres régions du continent comme l'Afrique de l'Est par exemple, notamment en raison de la réglementation qui n'autorisait, du moins jusqu'en 2015, que les établissements de crédit à émettre de la monnaie électronique. Par conséquent, le taux de pénétration des comptes bancaires par téléphonie mobile dans les pays de la région est encore faible.

¹⁷ Banque mondiale. Communiqué de presse : un nouveau rapport (Findex 2014) révèle une forte baisse des populations non bancarisées, 15 avril 2015.

Graphique 4.18 – Pénétration des comptes bancaires par téléphone mobile en Afrique centrale¹⁸ (en %) - 2014



Source : Banque mondiale

Ceci étant, et tel qu'observé sur tout le continent, les pays de la CEMAC ont aussi sauté l'étape de l'Internet fixe pour adopter massivement l'Internet mobile. Ceci offre à terme des opportunités considérables pour les Fintech sous réserve, bien entendu, d'avancées réglementaires plus rapides et audacieuses et à condition également que des offres plus diversifiées soient proposées et que les usages deviennent transfrontaliers.

4.2.3. CAMEROUN, UNE SITUATION BANCAIRE GLOBALEMENT SATISFAISANTE MALGRÉ LA MONTÉE DES CRÉANCES EN SOUFFRANCE

4.2.3.A. UN SYSTÈME BANCAIRE DOMINÉ PAR LES BANQUES PANAFRICAINES

Le système bancaire camerounais est le plus important de la zone CEMAC et compte une quinzaine de banques commerciales, dont 9 filiales de groupes étrangers. La présence des banques panafricaines s'est en effet renforcée, parmi lesquelles la nigériane Union Bank of Africa – UBA –, Ecobank, Banque Atlantique, la gabonaise BGFI Bank et la marocaine Attijariwafa Bank – Société Commerciale de Banque Cameroun.

Globalement, le secteur demeure dominé, depuis mars 2011, par Afriland First Bank, un établissement détenu majoritairement par des investisseurs locaux et qui détiendrait environ 20 % des parts du marché camerounais. D'ailleurs, le Groupe vient juste de clôturer son emprunt obligataire de 15 milliards de FCFA, destiné à soutenir son plan d'expansion en cours d'exécution sur le continent.

En proie à des difficultés d'accès au crédit, les PME camerounaises ont par ailleurs, depuis juillet 2015, une banque qui leur est dédiée, en l'occurrence la BCPME – Banque Camerounaise des PME. Bien que confrontée à quelques contraintes lors de son démarrage (retard d'injection de fonds publics et d'installation d'un système de traitement

¹⁸Notamment les pays couverts par l'enquête de la Banque mondiale.

automatique), la BCPME a pu afficher, en trois mois, 1 000 comptes clients et des dépôts essentiellement à vue pour un montant total de 2 milliards de FCFA¹⁹. Elle aurait aussi débloqué près de 500 millions de FCFA pour ses premiers crédits au profit d'une cinquantaine de PME²⁰.

4.2.3.B. DES FONDAMENTAUX SOLIDES MALGRÉ LA CONJONCTURE ACTUELLE

Après avoir enregistré une hausse de 17,5 % en 2013, le total bilan du système bancaire camerounais a augmenté de 9,2 % seulement en 2014, avec un ralentissement de la croissance des crédits et des dépôts, respectivement de 21 % à 11,6 % et de 15,4 % à 8,8 %.

En 2015, en raison notamment de la forte demande intérieure liée à la hausse des investissements, les crédits à l'économie auraient, selon le FMI, crû de 17,6 %. La proportion des crédits au secteur privé par rapport à l'ensemble des crédits atteindrait, pour sa part, 90 %.

Le dernier examen du FMI, en date de 2015, a confirmé le caractère solide et globalement sain des banques au Cameroun, malgré une hausse des prêts improductifs²¹, de 10,2 % en juin 2014 à 13,1 % un an plus tard.

Pour sa part, le risque de crédit du système bancaire camerounais devrait s'atténuer grâce notamment à la légère amélioration de la situation financière de l'unique raffinerie du Cameroun, la SONARA²², même si le problème de trois petites banques en difficulté n'est toujours pas résolu²³.

Tableau 4.5 – évolution des principaux indicateurs du secteur bancaire camerounais

	2012	2013	2014	TCAM* 12-14
Crédits à l'économie (en milliards d'USD)	2,71	3,87	3,87	19,6 %
Dépôts du secteur privé (en milliards d'USD)	3,90	4,52	4,92	12,3 %
Fonds propres (en milliards d'USD)	0,40	0,54	0,59	22,2 %
Total bilan (en milliards d'USD)	5,50	6,46	7,05	13,2 %
Coefficient net d'exploitation (en %)	58,9	57,9	54,7	-
Taux de marge nette (résultat/PNB) (en %)	11,3	38,3	12,3	-
Rendement des actifs (en %)	0,6	1,5	0,8	-
Rendement des fonds propres (en %)	25	42,7	21,8	-

Sources : COBAC, FMI

(*) TCAM = taux de croissance annuel moyen

¹⁹ Selon Agnès Ndoumbè Epe Mandeng, directrice générale de la BCPME, www.investiraucameroun.com, 4 novembre 2015.

²⁰ « La Banque camerounaise des PME débloque 500 millions de FCFA pour ses premiers crédits aux entreprises ». www.investiraucameroun.com, 18 février 2016.

²¹ Cette hausse est attribuée par les autorités du pays à une gestion plus rigoureuse du risque.

²² La SONARA a dû recourir à des prêts bancaires locaux pour financer son programme de modernisation (plus de 200 milliards d'USD). Cependant, les remboursements de ces crédits sont de plus en plus difficiles, à cause des problèmes de trésorerie.

²³ Selon le FMI, les autorités camerounaises continuent à étudier les différentes options pour venir en aide à ces banques, en cherchant notamment à trouver un compromis avec leurs actionnaires.

4.2.3.C. UNE INCLUSION FINANCIÈRE À AMÉLIORER

Le taux de bancarisation au Cameroun demeure faible (12 %), en raison notamment de la concentration des réseaux bancaires en zones urbaine et périurbaine et du coût élevé des services bancaires par rapport aux revenus de la population.

Pour sa part, la microfinance au Cameroun, qui revendique officiellement 15 % des crédits accordés par le secteur financier national, contribue à l'amélioration du taux de bancarisation du pays, au travers de l'implantation des établissements de microfinance (418 structures à fin 2015) jusque dans les zones rurales.

Dans ce contexte, le FMI a encouragé les autorités à favoriser l'inclusion financière, plus particulièrement grâce à l'extension du réseau bancaire aux zones rurales et au développement des services financiers mobiles. L'État camerounais a dans ce sens lancé, en 2011, le Service bancaire minimum garanti, assurant aux usagers un minimum de prestations bancaires à titre gratuit.

Toutefois, l'application de cette mesure s'est jusque-là heurtée aux réticences des établissements bancaires du pays²⁴. Selon le Conseil national de crédit gabonais, cette disposition aurait causé des manques à gagner à plusieurs banques, en particulier la BICEC, NFC-Bank, la Banque Atlantique, la Société Générale de Banques au Cameroun, Ecobank et Afriland First bank.

4.2.4. LE SECTEUR BANCAIRE GABONAIS FACE À DE NOUVELLES CONTRAINTES

4.2.4.A. UN SECTEUR TRÈS CONCENTRÉ

Au Gabon, le système bancaire est composé d'une dizaine de banques, dont cinq banques locales et cinq filiales de groupes étrangers. Les principaux établissements actifs dans le pays sont la Banque Gabonaise de Développement (BGD), la Banque de l'Habitat du Gabon (BHG), la Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie du Gabon (BICIG), BGFI Bank Gabon, Citibank, Ecobank Gabon, Orabank Gabon (ex. Financial Bank Gabon), UBA Gabon Union Gabonaise de Banque (UGB), en plus de POSTBANK qui a démarré ses activités en 2014.

Globalement, le secteur demeure fortement concentré avec trois banques (BGFI, BICIG et UGB) détenant près de 75 % du total des actifs. À elle seule, la filiale locale de BGFI Bank détiendrait plus de 50 % de parts de marché à la fois en dépôts et en crédits, mais aussi en termes de participation au financement de grands projets structurants, confirmant ainsi son leadership dans un marché pourtant relativement ouvert à la concurrence.

²⁴ D'après une enquête menée par la Ligue camerounaise des consommateurs en 2012, cette mesure n'a pas été respectée par la totalité des banques du pays.

4.2.4.B. UNE ACTIVITÉ CONFRONTÉE À DE MULTIPLES DÉFIS

Longtemps dopé par l'activité pétrolière, le secteur bancaire gabonais a été affecté par un environnement difficile marqué par la chute des cours du Brent²⁵. Malgré une légère progression des dépôts de la clientèle (+2,5 %) et des crédits bruts à la clientèle²⁶ (+1,2 %), tirés notamment par la hausse des crédits à l'État (+43,6 %), le total bilan s'est contracté de 2,6 % à fin 2014.

Le système bancaire du pays fait également face à de nombreux autres défis, en premier lieu la récente détérioration de la qualité du portefeuille de crédits. En 2014, la part des créances en souffrance dans les crédits bruts a augmenté pour atteindre 8,1 % contre 4,8 % en 2013. En outre, l'encours des crédits accordés au secteur privé, qui représente 75,3 % du total des crédits, a accusé une baisse de 1,2 %.

Tableau 4.6 – évolution des principaux indicateurs du secteur bancaire gabonais

	2012	2013	2014	TCAM* 12-14
Crédits à l'économie (en milliards d'USD)	1,84	2,32	2,05	5,3 %
Dépôts du secteur privé (en milliards d'USD)	3,03	3,15	3,11	1,4 %
Fonds propres (en milliards d'USD)	0,43	0,48	0,47	4,5 %
Total bilan (en milliards d'USD)	4,38	4,52	4,40	0,3 %
Coefficient net d'exploitation (en %)	52,7	56,9	58	-
Taux de marge nette (résultat/PNB) (en %)	20,9	21,6	16,4	-
Rendement des actifs (en %)	23,3	19,6	21,5	-
Rendement des fonds propres (en %)	1,9	1,6	1,7	-

Sources : COBAC, FMI

(*) TCAM = Taux de croissance annuel moyen

4.2.4.C. UNE INCLUSION FINANCIÈRE RENFORCÉE

Stimulée par l'arrivée de nouveaux établissements financiers et des nouvelles offres de services bancaires tels que les services mobiles, l'inclusion financière au Gabon a connu une amélioration significative durant les dernières années. Ainsi, le pays affiche un taux d'inclusion financière de 33 % en 2014, ce niveau étant le plus élevé de la CEMAC et similaire à celui du reste de l'Afrique subsaharienne (34 %).

En 2014, la décision des pouvoirs publics gabonais de contraindre les fonctionnaires, les étudiants, les retraités ainsi que les travailleurs non permanents d'ouvrir des comptes dans les établissements bancaires locaux aurait largement contribué aux récents progrès réalisés par le pays en matière d'inclusion financière.

²⁵ Selon le FMI, le système financier du Gabon serait très sensible aux chocs macroéconomiques, notamment à l'évolution du secteur pétrolier.

²⁶ Dans ce sillage, le ratio crédits bruts/dépôts clientèle du système s'est établi à 83,5 % en 2014, soit un niveau nettement supérieur à celui de la CEMAC (72,4 %).

Malgré ces avancées, l'accès aux services financiers demeure concentré dans quelques zones urbaines et l'approfondissement du secteur, tel que mesuré par les ratios des dépôts et des prêts au PIB, est perfectible.

Bibliographie :

Banque africaine de développement. Le système bancaire en Afrique : principaux faits et défis, volume 6, numéro 5, 2015

Banque africaine de développement. Observatoire de l'Afrique de l'Ouest, avril 2015

Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest. Rapport annuel, 2014

Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest. Rapport annuel, 2013

Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest. Rapport annuel de la Commission bancaire, 2014

Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest. Rapport annuel de la Commission bancaire, 2013

Banque des États de l'Afrique centrale. Comité de politique monétaire : communiqué de presse, avril 2016.

Propos introductif du gouverneur de la BEAC, président de la COBAC, en marge de la 7^e rencontre annuelle du président de la COBAC avec les dirigeants des établissements de crédit de la CEMAC, Douala, 3 juillet 2015

Banque de France. Rapport annuel de la zone franc, 2014

Banque de France. Rapport annuel de la zone franc, la politique et les agrégats monétaires dans les zones d'émissions africaines : les enjeux de l'inclusion financière en Zone franc, 2014.

Banque de France. L'évolution économique et financière dans les pays africains la zone franc : l'évolution de la situation économique et financière dans la zone UEMOA, 2014

Banque de France. Rapport annuel de la zone franc : monographies économiques du Cameroun et du Gabon, 2014

Banque de France. Rapport annuel de la zone franc : la politique et les agrégats monétaires dans les zones d'émissions africaines : surliquidité bancaire dans les pays de la CEMAC, 2014

Bank of Ghana. Financial Stability Report, November 2015

Central Bank of Nigeria. Financial inclusion in Nigeria: issues and challenges, August 2013

Enhancing Financial Innovation & Access. Enhancing financial inclusion in Nigeria, Quarterly Review, April - June 2016

Finances pour tous : inclusion financière en Afrique centrale, Conférence régionale organisée par la BEAC et le FMI, Brazzaville (Congo), 23 mars 2015

FMI-Cameroun. Consultations de 2015 au titre de l'article IV, mars 2016

FMI-Gabon. Consultations de 2015 au titre de l'article IV, mars 2016

IMF. World Economic Outlook, April 2016

IMF. Central African Economic and Monetary Community (CEMAC). Financial System Stability Assessment, April 2016

IMF. Ghana, 2014 Article IV Consultation-Staff Report; Press Release and Statement by the Executive Director for Ghana, May 30, 2014

Groupe BGF I Bank. Rapport annuel 2015, Regards sur la performance

Groupe Banque mondiale. Communiqué de presse : un nouveau rapport (Findex 2014) révèle une forte baisse des populations non bancarisées, 15 avril 2015

World Bank Group. The Little Data Book on Financial Inclusion, 2015

World Bank Group. The Global Findex Database 2014

5. Répondre aux besoins de l'Afrique en matière de financement de long terme du logement : une entreprise de longue haleine ?

ISSA FAYE ET ZEKEBWELIWAI GEH^{1,2}

Résumé analytique

- L'ensemble du continent africain est confronté à un déficit de logements abordables évalué à environ 51 millions d'unités selon une estimation basée sur des hypothèses conservatrices, un déficit qui dépasse la barre d'un million d'unités dans 16 pays.³ La très forte demande de logements abordables, alimentée par le processus d'urbanisation rapide et la croissance démographique, a effectivement provoqué une flambée des prix et mis les logements décents hors de portée de la majorité de ceux qui en ont besoin.
- L'accès restreint aux financements de long terme représente une contrainte majeure pour le développement du système de financement du logement⁴ en particulier, et pour le marché du logement en général. Les banques à travers le continent africain sont peu enclines à accorder des prêts au logement en raison des risques sectoriels réels et perçus, et de la discordance entre les échéances de court terme de leurs dépôts et l'horizon de long terme des prêts au logement. Eu égard au manque de marchés secondaires et d'instruments de financement adéquats, il est difficile de satisfaire les besoins de financement du logement.
- Attirer des financements de long terme sur le marché africain de l'immobilier pourrait être assimilé à une entreprise de longue haleine dans la mesure où cela requiert le fonctionnement efficace de nombreuses composantes interdépendantes : un environnement macroéconomique favorable, des cadres légaux et réglementaires propices, la délivrance de titres officiels afin de renforcer la sécurité foncière, l'application effective des droits de propriété, le respect des échéances contractuelles de long terme et le bon fonctionnement des marchés des capitaux, etc. Cependant, si cette première étape fondamentale n'est pas franchie, le chemin à parcourir paraîtra toujours comme une entreprise de longue haleine.

¹ Département de la recherche, Banque africaine du développement (BAfD).

² Les vues exprimées sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de la BAfD. Le présent chapitre s'inspire largement de l'analyse effectuée dans le document intitulé « *Housing Markets Dynamic in Africa* » (La dynamique du marché du logement en Afrique) dont la parution est prévue en janvier 2017.

³ Voir La dynamique du marché du logement en Afrique, étude à paraître en janvier 2017.

⁴ Aux fins du présent chapitre, on entend par « financement du logement » un prêt accordé par une banque ou une autre institution financière en vue de financer l'acquisition d'un logement ou d'un terrain ou la construction d'un logement. De façon résumée, notre définition du financement du logement couvre l'ensemble de la chaîne de valeur du logement.

- Les initiatives en cours qui visent à approfondir et à élargir le secteur financier devraient permettre à l'Afrique d'atteindre plus rapidement son objectif visant à résorber le déficit de financement du logement. Les sources alternatives de financements de long terme telles que les fonds de capital-investissement dédiés à l'aménagement de logements abordables, les fonds de placement immobilier, les obligations hypothécaires et les sociétés de refinancement hypothécaire sont des institutions et des instruments émergents et prometteurs qu'il conviendrait d'adapter pour résorber le déficit en matière de financement de long terme du logement auquel fait face le continent.

5.1. Introduction

La population et les villes africaines enregistrent actuellement une forte croissance. D'ici à 2060, le continent devrait abriter une population estimée à 2,4 milliards d'habitants⁵. Au cours des 15 prochaines années, les villes africaines devraient quant à elles abriter 219 millions d'habitants, ce qui correspond à une augmentation du nombre de résidents urbains d'au moins 40 000 par jour⁶. Par ailleurs, selon une estimation conservatrice, le déficit de logements abordables en Afrique est estimé à environ 51 millions d'unités d'habitation et il est généralement admis que le continent est au bord d'une crise du logement. Il faudra au minimum 2 000 milliards de dollars EU sur dix ans pour remédier à la pénurie de logements abordables.

Le secteur du logement a de larges répercussions sur l'économie. Ce secteur est potentiellement un moteur de croissance durable et inclusive en raison de son effet multiplicateur sur l'économie dans son ensemble, à travers la création d'emplois, les recettes fiscales, la génération de revenus ou la contribution au PIB. Au Maroc, par exemple, le secteur du logement a apporté une contribution de 6,6 % au PIB en 2014, tout en contribuant à hauteur de 9 % environ à la création d'emplois. En Éthiopie, le secteur du logement a créé 534 000 nouveaux emplois entre 2005 et 2014, à la suite du lancement d'un programme intégré d'aménagement de logements du gouvernement.

Nos travaux d'analyse en cours sur ce sujet montrent que lorsque les ménages ne disposent pas de logements décentes, les effets en matière de santé sont moins bons, les enfants réussissent moins bien à l'école et ont tendance à abandonner l'école plus tôt, les taux de chômage et de sous-emploi sont plus élevés et le niveau d'inclusion financière est plus faible.

Tirer parti de la forte croissance démographique enregistrée en Afrique et du potentiel du secteur du logement représente à la fois une opportunité et un défi pour le développement du marché africain du logement. Du point de vue de la demande, l'opportunité provient des larges pans de la population urbaine qui ont un besoin urgent de logements abordables, ce qui crée de nouveaux débouchés pour les prestataires de services financiers et les

⁵ Voir Faye et al. (2017)

⁶ Majale et al. (2011)

promoteurs immobiliers. Toutefois, les flux de revenus faibles et irréguliers de nombreuses familles africaines constituent une contrainte pour ces prestataires de services financiers. Du point de vue de l'offre, l'absence et le sous-développement des marchés du financement du logement demeurent un obstacle majeur, comme en témoignent le manque de fonds propres des promoteurs et le caractère inadapté des instruments conçus pour développer le financement du logement.

L'absence de marchés secondaires de crédit hypothécaire, la rareté des mécanismes de refinancement hypothécaire (qui ne sont opérationnels que dans l'UEMOA⁷, en Tanzanie, au Nigeria, en Algérie et en Égypte), le manque de profondeur des marchés des capitaux, notamment des marchés obligataires (dominés par les bons du Trésor) aggravent davantage le problème du manque d'instruments de financement adéquats du logement. En outre, et ce point est très important, on a tendance à négliger le fait que la construction de logements s'accompagne d'investissements substantiels et de long terme, nécessitant des financements de long terme. Dans un grand nombre de pays africains, la pénurie de ressources financières de long terme s'explique par le fait qu'il n'est pas fait appel au secteur de l'épargne contractuelle – fonds de pension, compagnies d'assurance, fonds souverains, etc. Par voie de conséquence, les actifs de long terme tels que les prêts hypothécaires sont financés en majeure partie au moyen de dettes à court terme comme les dépôts. Cela se traduit par une asymétrie des échéances qui engendre intrinsèquement des risques de liquidité et de taux d'intérêt sur le marché du logement. Il reste néanmoins possible de recourir à des innovations financières visant à approfondir et à élargir le marché du financement du logement et à faciliter l'accès des ménages aux produits de financement du logement⁸.

Le présent chapitre analyse les principales contraintes qui entravent le développement du marché du financement du logement en Afrique et rappelle la perspective de long terme du rallongement des maturités sur ce marché ; il discute des institutions et des solutions innovantes qui pourraient potentiellement contribuer à accélérer le processus de résorption de la pénurie de financements de long terme en vue de faire face à la crise du logement sur le continent. Le chapitre est structuré comme suit : la section 5.2 donne un bref aperçu du marché du financement du logement en Afrique, la section 5.3 discute les principales difficultés auxquelles est confronté le secteur et la section 5.4 examine les solutions innovantes qui pourraient être envisagées pour mobiliser des ressources de long terme en faveur du secteur du financement du logement en Afrique. La section 5.5 discute des perspectives et actions possibles à entreprendre par les parties prenantes dans les secteurs public et privé, ainsi que par les partenaires au développement.

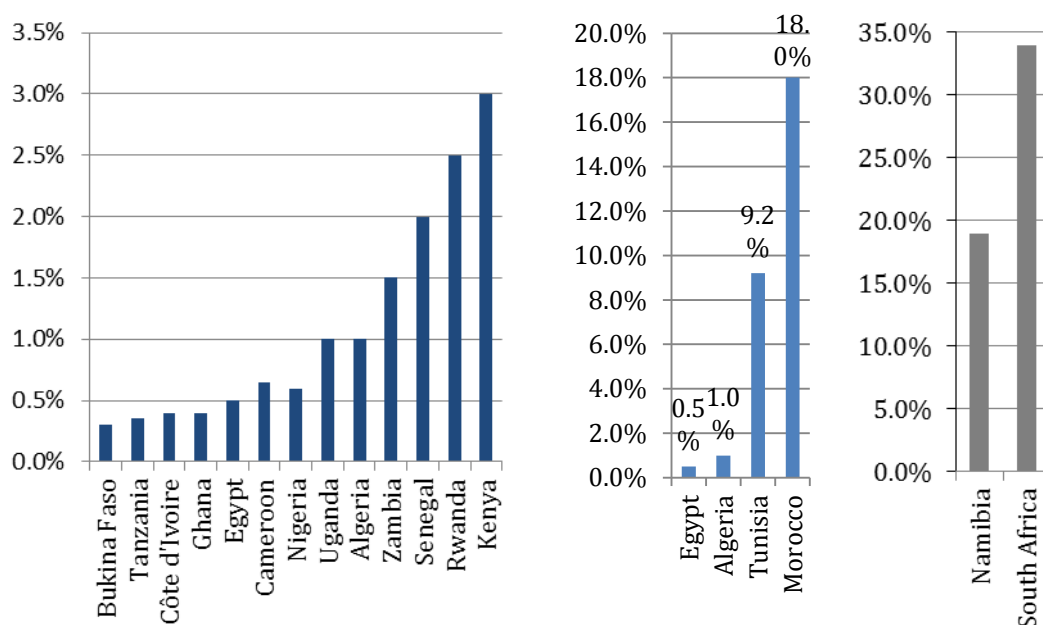
⁷ Les pays membres de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) sont le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo.

⁸ Ibid.

5.2. Aperçu du marché du financement du logement en Afrique

Le marché africain du financement du logement a enregistré une croissance stable au cours de la dernière décennie. Cependant, cette croissance s'est opérée à partir d'une base extrêmement faible. À l'exception de l'Afrique du Sud, du Maroc, de la Namibie, et de la Tunisie, la profondeur du marché du financement du logement, mesurée à travers le ratio prêts hypothécaires résidentiels/PIB, reste encore très faible (graphique 5.1.). Ce ratio est de 5,5 % pour l'Afrique, contre 9 % pour le Moyen-Orient, 23 % pour la région Asie de l'Est et Pacifique, 44 % pour l'Europe et 63 % pour l'Amérique du Nord. De même, le taux de pénétration des produits de financement du logement pour les ménages est généralement faible en Afrique. En 2014, seulement 5,2 % des ménages africains avaient contracté un prêt en vue d'acquérir un logement⁹. Au sein de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) notamment, à peine 15328 prêts au logement ont été accordés en 2013 pour une population urbaine de 36,3 millions d'habitants¹⁰. Par ailleurs, les durées des prêts au logement sont extrêmement courtes, ce qui implique des remboursements annuels plus élevés pour le montant en principal.

Graphique 5.1 – Prêts hypothécaires résidentiels en pourcentage du PIB



Source : Faye et.al., étude à paraître en 2017

Du point de vue de l'offre, les conditions de prêt ne sont guère meilleures. Les promoteurs de petite et de moyenne taille, qui constituent la majorité des promoteurs immobiliers en Afrique, ont un besoin critique de fonds propres et étaient particulièrement touchés par la crise financière récente à mesure que les sources de financement continuaient à se tarir. Par voie de conséquence, l'offre de logements abordables s'est davantage réduite sur tout le continent, pendant que la demande de biens immobiliers résidentiels continue de croître. À l'heure actuelle, on estime que seulement 6,7 % de l'ensemble des ménages africains

⁹ Demigurc-Kunt e.a., 2015.

¹⁰ Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), 2014.

disposent de ressources pour acquérir un logement sur le marché à un prix minimum moyen de 28 000 dollars EU. Les prix demandés sur le marché du logement restent donc hors de la portée de la plupart des ménages urbains ; ceux-ci se tournent dès lors vers des sources de financement informelles, contribuant de ce fait à la prolifération des implantations informelles d'habitats et des bidonvilles¹¹.

En règle générale, sur le continent, les banques ont jusque-là évité de prêter au secteur du logement en raison de risques réels ou perçus. Le crédit bancaire au secteur de l'immobilier résidentiel continue de se resserrer. Selon l'indice composite publié par l'Institut de la finance internationale dans le cadre de l'enquête sur le crédit bancaire, les conditions appliquées par les banques africaines en matière d'octroi de prêts immobiliers résidentiels ont entraîné une chute de 7,4 points de l'indice qui ressort à 36,4 au 1^{er} trimestre de 2016, son niveau le plus bas depuis le 1^{er} trimestre de 2012. Parmi les principales raisons citées par les banques participant à l'enquête pour justifier le durcissement des conditions de crédit, figuraient les difficultés rencontrées pour lever des fonds sur les marchés nationaux et internationaux et les risques spécifiques au secteur. Les rares banques commerciales qui octroient des prêts restent très prudentes et traditionnellement orientées vers les personnes aux revenus moyens ou élevés.

Les ménages à faible revenu, qui constituent plus de 50 % de la population, sont souvent laissés pour compte. En réalité, dans la plupart des pays africains, le marché du financement du logement est segmenté en fonction des niveaux de revenu et s'adresse aux groupes dont les revenus sont élevés ou se situent dans la tranche supérieure des revenus moyens. Le segment de marché non desservi est composé de ménages à revenu modéré qui, bien qu'ils aient en projet d'acquérir un logement, ont des difficultés à trouver des sources de financement formelles du logement. Les ménages à faible revenu, notamment ceux qui se trouvent en bas de la pyramide et dont les flux de revenus sont souvent irréguliers, sont exclus des marchés formels du financement du logement. Ils se tournent par conséquent vers des sources informelles de financement ou, lorsque ceux-ci existent, vers des programmes sociaux publics. Il est ressorti en effet que les taux d'intérêt élevés, les revenus faibles ou irréguliers des ménages et, dans une large mesure, les difficultés d'accès aux ressources financières de long terme sont cités comme des obstacles majeurs au financement du logement par les banques commerciales. Cette situation est exacerbée par l'évolution récente du marché financier mondial.

À la suite de la crise financière et du ralentissement économique survenus récemment en Europe et aux États-Unis, il apparaît évident que les sources de financement abordables se raréfient. En conséquence, les pouvoirs publics et les prêteurs africains devront mettre davantage l'accent sur la mobilisation des ressources nationales en puisant dans des sources locales de financement de long terme telles que l'épargne contractuelle¹². Ce secteur comprend les compagnies d'assurance, les fonds de pension et les fonds souverains qui, de par leur nature, drainent l'épargne de long terme dans les pays africains et constituent une

¹¹ La majorité des ménages urbains (plus de 200 millions selon les statistiques de l'ONU-Habitat) est implantée de façon informelle. De plus, il ressort que dans la plupart des pays tels que le Cameroun, la Côte d'Ivoire et le Sénégal, les logements construits par leurs propriétaires représentent plus de 60 % du total des maisons construites.

¹² Ibid.

source essentielle de ressources à long terme. Entre 2009 et 2014, les actifs gérés par des fonds souverains africains ont augmenté d'environ 34 %, passant de 121 milliards de dollars EU en 2009 à 162 milliards de dollars EU en 2014.¹³ En 2013, les fonds de pension situés dans dix pays d'Afrique subsaharienne détenaient, à eux seuls, plus de 379 milliards de dollars EU d'actifs gérés¹⁴. Il convient de noter que plus de 97 % des actifs de ces fonds de pension sont concentrés en Afrique du Sud, au Nigeria, en Namibie, au Kenya et au Botswana. Cependant, les fonds de pension sur le continent affichent un taux de croissance remarquable. Entre 2008 et 2015, par exemple, la taille du secteur nigérian des fonds de pension a plus que triplé, passant de 7 milliards à 27 milliards de dollars EU. Une étude récente du cabinet de conseil PwC prévoit que le secteur des fonds de pension du continent enregistrera une croissance et grandira jusqu'à atteindre 1 098 milliards de dollars EU d'ici à 2020. Par ailleurs, les actifs gérés par des compagnies d'assurance africaines, estimés à 273 milliards d'USD au total en 2012, devraient croître pour s'établir à plus de 378 milliards d'USD d'ici à 2018 selon les prévisions, soit une augmentation de 37 %¹⁵. Des institutions et des conditions économiques favorables sont essentielles pour assurer un acheminement efficace et efficient de l'épargne des pays africains pour le financement d'investissements de grande ampleur tels que la production de logements. Dans ce contexte, des efforts supplémentaires sont nécessaires pour promouvoir des politiques favorables et mettre en place des institutions solides.

5.3. Les défis majeurs du financement du logement¹⁶

Nous examinons ci-dessous trois problématiques essentielles qui expliquent les principaux obstacles à l'accès aux financements de long terme nécessaires pour le logement en Afrique : la volatilité macroéconomique, le sous-développement des marchés des capitaux et la faiblesse des cadres institutionnels et réglementaires.

5.3.1. LA VOLATILITÉ MACROÉCONOMIQUE

Des fondamentaux macroéconomiques solides et la stabilité politique sont essentiels pour attirer des capitaux de long terme. La littérature existante montre qu'il existe une relation négative entre l'inflation et l'évolution des marchés financiers¹⁷. Une inflation forte engendre une incertitude sur les prix et les taux d'intérêt futurs. Cette incertitude quant à la valeur réelle des paiements nominaux futurs freine à son tour les financements de long terme. La situation dans des pays comme la Zambie et le Zimbabwe illustrent bien l'impact de l'instabilité macroéconomique sur les taux d'intérêt, l'accès aux financements de long terme et le développement des marchés financiers. En Zambie, par exemple, il est clairement apparu que le contexte macroéconomique a contribué à créer une situation dans laquelle « les prêts hypothécaires sont onéreux pendant que les taux d'intérêt sont élevés et varient entre 14 et 17 %. Les établissements de crédit hypothécaire rencontrent encore des difficultés liées à l'accès au financement de gros, à la courte durée des ressources disponibles, au caractère asymétrique des ressources destinées à financer le crédit de long

¹³ Pour des informations plus détaillées, voir un document de travail de Faye et al. à paraître en 2016.

¹⁴ Partenariat pour « La Finance au service de l'Afrique », Secrétariat du Commonwealth et EMPEA 2014.

¹⁵ Riscura. <http://www.riscura.com/brightafrica/african-insurance-premiums/> consulté le 19 juillet 2016.

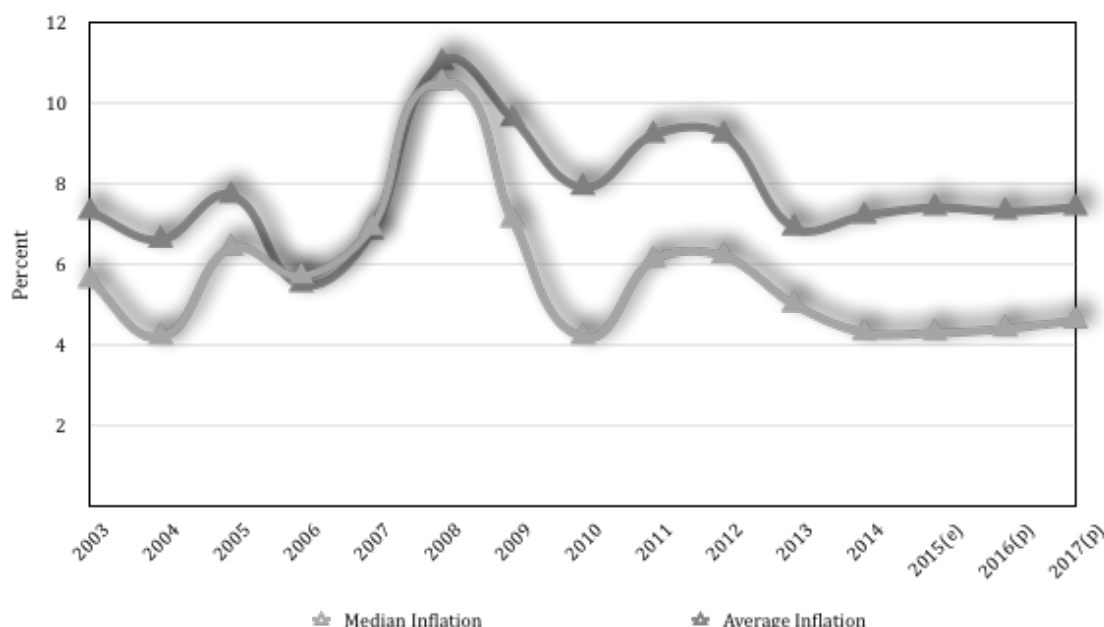
¹⁶ Ibid.

¹⁷ Voir par exemple Mozes (1995), Boyd et al. (2001) ainsi que Rousseau et Wachtel (2002).

terme, aux pertes potentielles associées à des taux de crédit non performants élevés, aux coûts élevés des transactions, aux exigences relatives aux dépôts (de 10 à 20 %) et aux périodes relativement brèves de remboursement des prêts (de 2 à 10 ans). Il existe un important segment économique basé sur du numéraire dans laquelle la moitié des ventes sont conclues sur une base de financements en liquide.»¹⁸

En résumé, des taux d'inflation plus élevés impliquent une hausse du taux d'intérêt réel, qui se traduit par une augmentation du coût d'emprunt. Cela est à même de dissuader les emprunteurs et les prêteurs de conclure des contrats de long terme et de participer au marché formel. La stabilité macroéconomique est une composante essentielle de la mise en place de marchés durables du financement du logement et de la mobilisation des financements de long terme nécessaires. De nombreux pays africains ont bénéficié d'un environnement macroéconomique relativement stable, parallèlement à une baisse de l'inflation qui est repassée, ces dernières années, sous la barre des 10 % (graphique 5.2).

Graphique 5.2 – L'inflation en Afrique, 2003-2017



Note : (e) estimations ; (p) prévisions

Source : Banque africaine de développement

Bien que cette tendance soit encourageante et puisse contribuer à stimuler la croissance sur les marchés financiers du continent, les gouvernements des pays africains ne devraient pas se reposer sur leurs lauriers dans la mesure où certains d'entre eux sont confrontés à des tensions inflationnistes croissantes qui pourraient mettre en péril le développement du financement du logement. Ces deux dernières années, les pressions inflationnistes ont été particulièrement fortes dans les pays exportateurs de produits de base en raison de la dépréciation des monnaies. Au Nigeria, par exemple, la faiblesse du naira a contribué à l'augmentation du taux d'inflation qui a atteint la barre de 16,5 % annuel en juin 2016, soit le

¹⁸ Voir l'édition 2016 du rapport annuel sur le financement du logement en Afrique publié par le Centre pour le financement de logements abordables en Afrique (*Centre for Affordable Housing Finance in Africa* ou CAHF).

taux le plus élevé enregistré pendant plus d'une décennie¹⁹. Un grand nombre d'autres pays, parmi lesquels figurent notamment le Soudan du Sud, le Malawi, le Soudan, l'Égypte et l'Angola, ont dû faire face à une inflation en hausse (tableau 5.1).

Tableau 5.1 – Les dix pays africains affichant les taux d'inflation les plus élevés (en juillet 2016)

	Taux actuel	Taux le plus bas	Taux le plus élevé	Période
Soudan du Sud	295	-14	295	2008-2016
Angola	29,23	6,89	241,08	2001-2016
République centrafricaine	25,58	-10,67	51,73	1981-2014
Zambie	21	6	22,9	2005-2016
Malawi	21,5	6,3	37,9	2001-2016
Ghana	18,9	18,7	63	1998-2016
Mozambique	18,27	1,05	18,27	2009-2016
Nigeria	15,6	-2,49	47,56	1996-2016
Érythrée	12,5	-1,38	34,7	1993-2015
Égypte	12,3	-4,2	35,10	1958-2016

Source : Trading Economics

Par ailleurs, des taux d'inflation élevés dissuadent les investisseurs, notamment ceux du secteur de l'épargne institutionnelle, à s'engager dans le financement de long terme du logement, et freinent en outre la demande de logements abordables. Les taux à deux chiffres pratiqués actuellement dans un grand nombre de pays africains pour les prêts hypothécaires sont en partie le résultat d'une inflation en hausse. Au Kenya, au Nigeria, en Tanzanie et dans bien d'autres pays, les établissements de crédit hypothécaire identifient le niveau élevé des taux d'intérêt réels comme un obstacle majeur aux efforts de développement du marché des prêts hypothécaires²⁰. Il est par conséquent important que les banques centrales et les gouvernements africains continuent de soutenir les résultats macroéconomiques positifs atteints au cours de la dernière décennie, grâce notamment à une meilleure gestion de la volatilité des taux d'intérêt et de l'inflation, et des autres facteurs perturbateurs de nature économique, sociale et politique.

¹⁹ Bureau national des statistiques du Nigeria, 2016.

²⁰ Sur la base d'informations extraites des études et des rapports de supervision des banques centrales.

5.3.2. LE SOUS-DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS DES CAPITAUX

L'Afrique offre de nombreuses possibilités en matière de mise en place de marchés des capitaux en raison de leur stade embryonnaire de développement. Hormis une petite poignée de centres financiers situés à Casablanca, Johannesburg, Nairobi et Lagos, la plupart des marchés des capitaux du continent sont de petite taille, non liquides et inefficaces (graphique 5.3).

L'étroitesse des marchés des capitaux limite la capacité de nombreux pays à accéder à des financements de long terme. Malgré une tendance croissante des pays à tirer profit des marchés internationaux des capitaux, les marchés financiers locaux demeurent sous-développés. Le marché africain des euro-obligations constitue une source potentielle de financement de long terme qui pourrait être exploitée pour aménager des logements et des infrastructures en Afrique, comme en atteste la demande excédentaire constatée dans le cadre des émissions d'euro-obligations (tableau 5.2).

Tableau 5.2 – Émissions d'euro-obligations dans les pays sélectionnés (2011-2015)

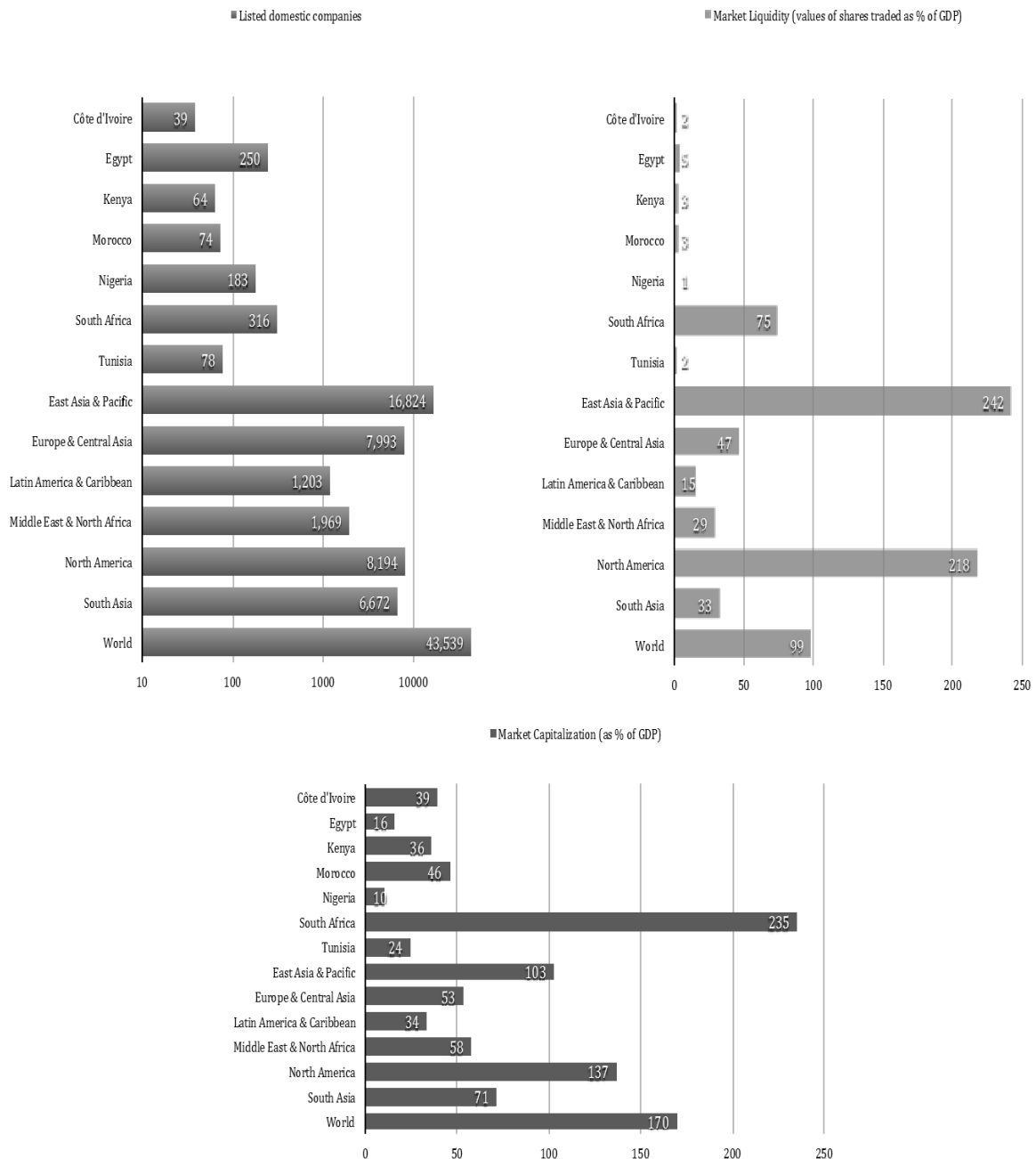
	Montant de l'émission (en millions de dollars EU)	Coupon (%)	Date d'émission	Échéance	Marge à la date d'émission	Notations à la date d'émission*
Nigeria	500	6,75	28/01/2011	10 ans	307	BB-
Sénégal	500	8,75	13/05/2011	10 ans	596	B+ (S&P)
Namibie	500	5,50	03/11/2011	10 ans	336	BBB-
Zambie	750	5,38	20/09/2012	10 ans	384	B+
Maroc	1 000	4,25	05/12/2012	10 ans	275	BBB-
Maroc	500	5,5 %	05/12/2012	30 ans	290	BB-
Rwanda	400	6,63	02/05/2013	10 ans	499	B
Nigeria	500	5,13	12/07/2013	5 ans	381	BB-
Nigeria	500	6,38	12/07/2013	10 ans	393	BB-
Ghana	1 000	7,88	07/08/2013	10 ans	540	B
Ghana	1 000	7,88	07/08/2013	10 ans	540	B
Zambie	1 000	8,50	14/04/2014	10 ans	593	B
Ghana	1 000	8,13	11/09/2014	12 ans	572	B
Kenya	1 500	6,88	24/06/2014	10 ans	418	B+
Kenya	500	5,88	24/06/2014	5 ans	410	B+
Côte d'Ivoire	750	5,38	16/07/2014	10 ans	309	B
Sénégal	500	6,25	30/07/2014	10 ans	379	B+ (S&P)
Éthiopie	1 000	6,63	04/12/2014	10 ans	453	B (S&P)
Tunisie	1 000	5,75	26/01/2015	10 ans	--	BB-
Côte d'Ivoire	1 000	6,38	24/02/2015	12 ans	--	B

Sources : The Institute of International Finance (IIF), Moody's. *Notations de Fitch

Toutefois, l'expérience montre que la réalité peut être différente pendant les périodes difficiles comme la crise financière mondiale²¹. A mesure que la communauté internationale allège son programme d'acquisition d'obligations en menant une politique d'« assouplissement quantitatif », ces effets pourraient se faire sentir dans tout le continent. La hausse des taux d'intérêt sur les marchés internationaux et la dépréciation des monnaies locales par rapport au dollar se traduiraient probablement par une augmentation des primes de risque exigées des émetteurs africains et, partant, par celle du coût d'emprunt pour les emprunteurs souverains africains. Ce mode de mobilisation des ressources pourrait donc s'avérer moins attractif dans un avenir proche. L'appui au développement des marchés des capitaux locaux, et en particulier des marchés obligataires, est par conséquent impératif pour l'octroi de financements de long terme durables et abordables en Afrique. Toutefois, ces efforts devraient s'inscrire dans une perspective de long terme étant donné que les conditions de la mise en place de marchés des capitaux efficaces ne peuvent pas être remplies dans le court terme.

²¹ Beck e.a., 2011.

Graphique 5.3 – Le sous-développement des marchés des capitaux en Afrique*



Note : données les plus récentes disponibles

Source : Banque mondiale

Bien que les titres d'emprunt en monnaie locale aient augmenté en Afrique et soient passés de 11 milliards de dollars EU en 2005 à 30 milliards de dollars EU en 2014, le marché local de la dette demeure peu actif par rapport aux autres économies émergentes. Les titres publics prédominent d'une façon générale sur les marchés de la dette nationale sur l'ensemble du continent. En Afrique subsaharienne, les obligations d'État représentent plus de 75 % de la capitalisation des marchés obligataires nationaux, ce qui se traduit par une éviction des émetteurs privés. Par ailleurs, les investisseurs institutionnels tels que les fonds de pension et les compagnies d'assurance préfèrent investir dans des titres d'État de court terme, qui

sont moins risqués. Au Nigeria, par exemple, 80 % des actifs des fonds de pension sont investis dans des titres de court ou moyen terme²², ce qui freine encore davantage le développement des titres de long terme.

À l'exception des marchés locaux de la dette tels que ceux d'Afrique du Sud, du Maroc, d'Égypte et du Nigeria, la liquidité sur les marchés africains reste faible. Par ailleurs, l'absence de marchés secondaires ou leur caractère inactif dans un grand nombre de pays rendent difficile la mobilisation de capitaux de long terme abordables sur les marchés nationaux. Par voie de conséquence, de nombreux investisseurs adoptent une stratégie d'achat et de conservation. Les stratégies de ce type n'intéressent pas certains gestionnaires de fonds qui ne sont pas enclins à investir dans des actifs immobiliers sans disposer d'options sûres de désengagement. Pour paraphraser Beck et al. (2011), il est important de noter que le manque de liquidité sur les marchés est en partie lié au fait que les obligations d'entreprises doivent être impérativement cotées en bourse. Cette exigence, associée au caractère ponctuel des émissions d'obligations d'entreprises et au montant modeste des émissions, pose d'importants problèmes de liquidité et rend difficile l'obtention de financements de long terme.

Il est clair que l'environnement légal et réglementaire actuel des marchés des capitaux n'est pas de nature à attirer les investisseurs. Il est donc important de mettre en place les conditions nécessaires pour que les marchés des obligations d'entreprises prospèrent et puissent attirer des capitaux privés. La tâche sera ardue étant donné qu'elle nécessite la prise de décisions politiques et de mesures de refonte de longue haleine, car le développement de marchés des capitaux efficaces et performants mettra du temps à se concrétiser. Parmi les mécanismes incitatifs et les solutions stratégiques que les gouvernements peuvent adopter afin d'attirer les investisseurs, figurent notamment les mesures d'incitation fiscale telles que la suppression progressive de la double imposition pour les sociétés cotées sur plusieurs bourses, la révision des conditions de cotation en bourse, notamment sur le plan des coûts et des questions de gouvernance liées à la transparence et à la protection des investisseurs, la promotion de cadres réglementaires permettant aux investisseurs institutionnels de réviser leur stratégie d'investissement et leurs listes d'exclusions de sorte que le logement entre dans les catégories d'actifs pouvant faire l'objet d'investissements, ainsi que les mesures nécessaires pour améliorer l'efficacité des systèmes d'échange et de communication. Par ailleurs, dans le but d'attirer des financements de long terme en faveur du logement, il est nécessaire d'adopter une perspective de long terme et de prendre des mesures visant à normaliser les pratiques et les procédures relatives à la souscription des prêts hypothécaires, qui sont essentielles pour le développement des marchés secondaires de ces prêts. Il est également essentiel de promouvoir les marchés boursiers régionaux et d'autoriser les cotations croisées afin de garantir la taille nécessaire pour une liquidité optimale des marchés des capitaux²³. Dans l'intervalle, il conviendrait d'étudier d'autres solutions visant à stimuler la liquidité sur les marchés du logement.

²² Miller 2014.

²³ Ibid.

5.3.3. LA FAIBLESSE DES CADRES INSTITUTIONNELS ET RÉGLEMENTAIRES

La maturité des prêts est plus longue dans les pays dotés d'institutions solides et qui veillent au respect de l'État de droit²⁴. La protection des consommateurs, des créanciers et des droits de propriété, une bonne gouvernance d'entreprise, l'existence d'une législation relative aux garanties et à la faillite, et plus important encore, le respect de cette législation et des autres engagements contractuels de long terme, sont essentiels pour améliorer l'accès aux financements de long terme. Dans la plupart des pays africains, l'absence de cadres institutionnels et réglementaires propices continue encore aujourd'hui d'entraver la croissance des financements de long terme et de celle du financement du logement. Le manque de clarté, associé aux restrictions réglementaires empêche les investisseurs institutionnels tels que les fonds de pension et les compagnies d'assurance de jouer un rôle actif en matière d'octroi de financements de long terme. Il est bien établi que les stratégies et politiques en matière d'investissements des fonds de pension en Afrique lorsqu'elles existent, comportent des lacunes et contiennent souvent des règles restrictives concernant les catégories d'actifs éligibles ou les investissements portant sur les actifs étrangers²⁵. Au Kenya, au Rwanda et en Ouganda, par exemple, les fonds de pension ne sont pas autorisés à investir dans les sociétés spécialisées dans l'aménagement de logements²⁶. Dans bien d'autres pays, les limites d'investissement relatives aux actifs étrangers et aux titres nationaux font obstacle aux investissements de long terme et poussent la majorité des fonds institutionnels à investir dans des titres d'État de court terme. Par ailleurs, les fonds de pension africains sont souvent confrontés à des contraintes entravant leur capacité à mettre en œuvre leurs stratégies et politiques en matière d'investissements. En réalité, la plupart de ces fonds de pension sont gérés par l'État par l'entremise de compagnies nationales de sécurité sociale. De ce fait, ils n'arrivent pas forcément à attirer des gestionnaires de fonds qualifiés et provenant du secteur privé. Ils se résolvent alors à employer des fonctionnaires qui n'ont peut-être pas les compétences et les capacités requises pour comprendre et mettre en œuvre efficacement des stratégies et politiques d'investissements appropriées, y compris la prise de bonnes décisions d'investissement en matière d'actifs étrangers.

Dans le domaine foncier, la réglementation et les systèmes de gouvernance demeurent également très lacunaires. La multiplicité et la coexistence de régimes fonciers parallèles (droits fonciers coutumiers et légaux), de coûts de transaction élevés et de systèmes de gestion et de gouvernance médiocres sont caractéristiques des marchés fonciers africains. Il est estimé qu'à l'heure actuelle, à peine 10 % des terres africaines sont formellement enregistrées au nom de personnes physiques qui les détiennent en pleine propriété ; il existe toutefois de grandes disparités entre les régions, et même au sein des pays. Les chevauchements et les incohérences entre les régimes fonciers continuent de compromettre l'utilisation des terres comme garantie en vue d'obtenir un financement du logement. D'où la nécessité de réformes foncières radicales visant à garantir la sécurité foncière. À ce titre, les gouvernements doivent améliorer l'application des droits fonciers, notamment en les formalisant et en les rendant disponibles à grande échelle aux acquéreurs ou aux

²⁴ Voir Tasić et Valev (2008), et Giannetti (2003).

²⁵ Ibid.

²⁶ AMCHUD, 2014.

attributaires. De façon plus importante, la résolution des contradictions entre le régime foncier coutumier et le régime légal est essentielle pour renforcer la gouvernance dans le domaine foncier. À cet égard, il convient de noter qu'en règle générale, les systèmes traditionnels d'attribution des terres sont désormais et de façon générale intégrés dans une structure plus formelle de manière à renforcer le cadre légal de marché foncier.

Des titres fonciers formels sont une condition préalable à la fourniture de prestations à grande échelle en matière de logement.²⁷ Les titres fonciers formels confèrent une preuve légale de la propriété, qui est exclusive et cessible, et renforcent de ce fait la sécurité foncière. Ils constituent de ce fait un atout majeur que les pauvres pourraient mettre à profit pour accéder au financement du logement, par exemple. En outre, bien que l'argument tiré de l'existence d'autres solutions moins onéreuses et plus faciles à mettre en œuvre que les titres fonciers formels puisse être fondé, il n'en reste pas moins qu'en matière de financement du logement, le marché tend à privilégier la solution consistant en l'octroi de titres fonciers formels. Autrement dit, il est nécessaire de réformer le processus de formalisation des droits fonciers pour attirer des capitaux privés de long terme. Il convient toutefois de noter qu'un système de délivrance de titres fonciers, aussi parfait ou efficace qu'il soit, ne contribue pas nécessairement à canaliser les financements de long terme vers le secteur du logement si le cadre légal et juridique en place n'est pas mis en application de façon à protéger les droits de propriété.

L'infrastructure financière, notamment les bases de données des bureaux ou registre de crédit contenant à la fois des informations financières positives et négatives, sont inexistantes dans bon nombre de pays. Par voie de conséquence, prêteurs et autres investisseurs ne disposent pas des informations financières fiables, y compris celles relatives à la solvabilité, sur les ménages et les entreprises nécessaires pour gérer et tarifier efficacement les risques. En fait, l'absence de systèmes adéquats de renseignements financiers aggrave l'incertitude liée au marché et accroît le risque perçu dans le cadre d'opérations de financement du logement. Il est important de noter que les processus d'évaluation des dossiers de crédit actuellement en place dans le secteur bancaire traditionnel empêchent un grand nombre d'emprunteurs qui remplissent les critères mais qui sont actifs dans l'économie informelle (où travaille la majorité des personnes ayant besoin d'un logement) d'accéder à des financements pour le logement. Les capacités insuffisantes ou limitées du secteur bancaire traditionnel à évaluer les dossiers de demande de crédit, associées à la faiblesse des systèmes d'informations sur le crédit et la solvabilité des clients, constituent par conséquent un énorme goulot d'étranglement entravant les flux de financements en faveur du secteur du logement. Il a été démontré que les bureaux de crédit et les registres des garanties favorisent le recours aux financements de long terme par les entreprises²⁸. La mise en place de l'infrastructure financière nécessaire est donc essentielle pour renforcer le secteur financier du continent et améliorer l'accès aux financements de long terme.

²⁷ Voir Faye et al. (2017) pour un examen plus détaillé des régimes fonciers.

²⁸ Voir Love, Martinez Peria et Singh (2013) ainsi que Martinez Peria et Singh (2014).

Il est également important de noter que, conformément aux attentes des investisseurs et des institutions financières, la mise à disposition de financements de long terme de façon soutenable suppose l'existence de systèmes de gouvernance d'entreprise comprenant des cadres solides de gestion des risques, ainsi que des méthodes souples et responsables d'octroi de crédit. C'est un réel défi qui requiert la mise en place de nombreuses réformes en profondeur. Par exemple, les établissements de crédit immobilier devraient renforcer leur dispositif de gestion des risques et mettre en place les mesures de sauvegarde nécessaires pour atténuer les risques. Cela suppose notamment d'adapter les normes d'évaluation des dossiers de demande de crédit qui contiennent les règles relatives à mettre l'accent sur la connaissance de la clientèle, les vérifications indépendantes concernant les revenus déclarés par les ménages, le traitement privilégié des dossiers de prêt des clients existants dont les antécédents en matière de remboursement de prêt sont positifs, la réduction des ratios prêt/valeur et dettes/revenu, l'adoption des échéanciers de remboursement flexibles entre autres. Il conviendrait par ailleurs d'étudier d'autres modes de garantie des prêts susceptibles d'être moins contraignants pour les emprunteurs, notamment de proposer des hypothèques équitables (le titre de propriété étant alors conservé par le prêteur) et d'envisager d'autres options telles que les promesses d'hypothèque, le nantissement de comptes détenus dans des fonds de pension – dans certaines limites –, les garanties personnelles, le nantissement de l'épargne et les retenues sur salaires. Il est également essentiel que les investisseurs institutionnels tels que les compagnies d'assurance et les fonds de pension soient dotés de systèmes de gestion des risques appropriés, axés principalement sur une approche de la supervision fondée sur les risques et prévoyant des modalités de surveillance et de supervision adéquates. La vérification de l'efficacité de ces systèmes devrait être la priorité des institutions nationales de régulation et de supervision dont les capacités devraient être renforcées.

Il ne fait aucun doute, compte tenu des considérations ci-dessus, que la réforme et le renforcement des institutions, ainsi que la mise en place des cadres légaux et réglementaires appropriés, sont essentiels pour allonger la durée du crédit et favoriser l'accès aux financements de long terme. La réalisation de cet objectif implique néanmoins des efforts soutenus dans le long terme.

5.4. Les solutions émergentes en matière de financement du logement en Afrique

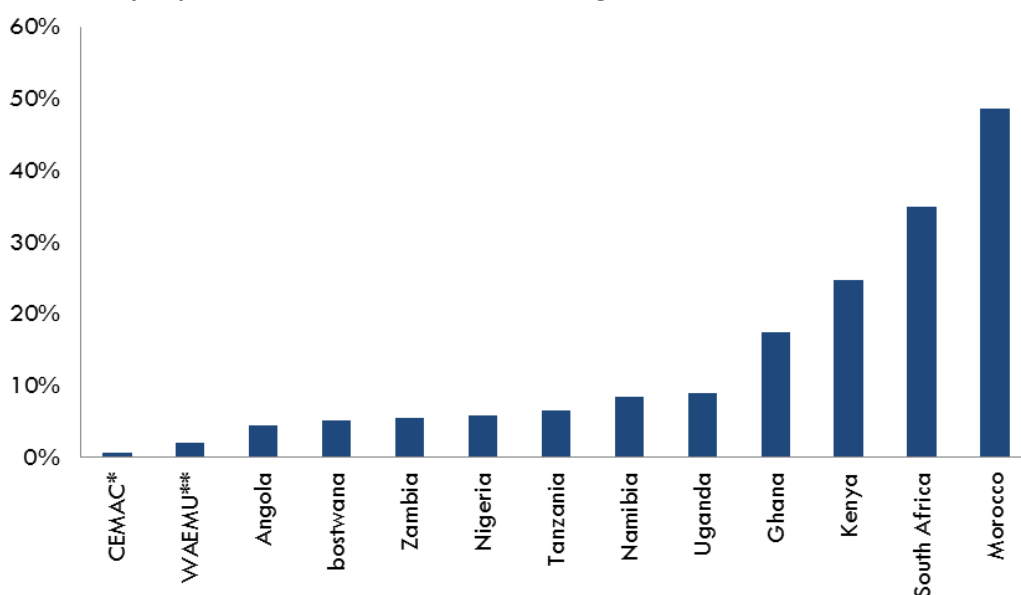
Comme nous l'avons souligné dans la précédente section, il paraît évident que d'importantes difficultés empêchent les emprunteurs et les prêteurs d'accéder à des financements de long terme pour le logement. La levée de ces obstacles au financement de long terme nécessitera des réformes durables sur un horizon de long terme. Quand bien même, pour bien des pays et des parties prenantes, la perspective temporelle et les difficultés y afférentes sont non négligeables, il reste que cette démarche demeure très prometteuse en ce sens que son horizon de long terme laisse la possibilité d'innover et de mettre à niveau des solutions nouvelles ou émergentes. Il convient de préciser à cet égard qu'un grand nombre de pays et d'institutions régionales ont commencé à mettre en œuvre des initiatives visant à réformer et à développer leurs systèmes de financement du logement, notamment en mettant en place des marchés hypothécaires secondaires. Les

sections suivantes examinent quelques solutions émergentes pour améliorer l'accès aux financements de long terme dans le secteur du logement

5.4.1. LES SOLUTIONS POTENTIELLES OFFERTES PAR LE MARCHÉ OBLIGATAIRE

Bien que le marché obligataire en soit encore au stade des balbutiements (voir le graphique 5.4), des efforts sont accomplis sur tout le continent pour mobiliser des financements de long terme en faveur de l'aménagement de logements par le biais des marchés obligataires nationaux et internationaux. Dans quelques rares pays comme le Kenya et le Maroc, les pouvoirs publics, les promoteurs immobiliers et les principaux établissements de crédit hypothécaire commencent à se tourner vers le marché obligataire pour financer des projets de logement. C'est le cas notamment des collectivités locales qui émettent des obligations municipales pour financer des infrastructures de logement, des promoteurs immobiliers qui lèvent des capitaux privés pour leurs projets par le biais d'emprunts obligataires destinés à financer la construction de logements et des établissements de crédit hypothécaire qui collectent des ressources financières de long terme au moyen de titres adossés à des actifs tels que des obligations garanties par une hypothèque. Les paragraphes qui suivent donnent un aperçu des efforts accomplis en Afrique dans ces domaines.

Graphique 5.4. : La taille des marchés obligataires africains en % du PIB



Source : African Markets Initiative * COSUMAF (émissions cumulées sur la période 2007-2001) **CREPMF (capitalisation du marché)

Les collectivités locales peuvent émettre des **obligations municipales** pour financer des projets à forte intensité de capital tels que ceux concernant la mise en place d'infrastructures routières, d'infrastructure d'accès à l'eau et à l'assainissement, d'infrastructure de logement, etc. Toutefois, cet instrument de financement demeure rare en Afrique, et seules les villes de Johannesburg et de Lagos ont émis ce type d'emprunt obligataire. La tentative faite en 2015 par la ville de Dakar pour émettre des obligations municipales permet de tirer des enseignements utiles quant aux efforts à déployer pour lever des fonds sur le marché des capitaux. En réalité, les municipalités ou les villes du

continent qui cherchent à financer leur urbanisation rapide et leurs besoins en infrastructures devront afficher un bilan comptable solide, renforcer leur solvabilité, ainsi que leurs processus de gestion budgétaire et financière, et mettre en place les cadres stratégiques et règlementaires nécessaires, dont des systèmes de gouvernance fiables, pour soutenir l'essor des obligations municipales. Dans un grand nombre de pays où la décentralisation demeure faible, un soutien total de l'administration centrale est essentiel pour émettre des obligations municipales.

Au Kenya, des promoteurs immobiliers et des institutions financières comme Shelter Afrique ont émis des **emprunts obligataires destinés à financer la construction de logements** afin de soutenir des projets immobiliers sur tout le continent. Entre 2005 et 2014, Shelter Afrique a émis avec succès cinq emprunts obligataires d'un montant compris entre 5,2 et 51,6 millions de dollars EU et d'une durée allant jusqu'à cinq ans. Housing Finance, premier établissement de crédit hypothécaire du Kenya, a également mobilisé avec succès des ressources de long terme en faveur du logement grâce à des emprunts obligataires pour lesquels la demande a toujours été excédentaire. Cependant, toutes les émissions obligataires en faveur du logement n'ont pas été couronnées de succès. L'échec de l'emprunt lancé par Home Afrika, le seul promoteur immobilier coté en bourse au Kenya, devrait servir d'exemple aux institutions qui souhaiteraient émettre sur le marché des titres obligataires en faveur du logement. La nécessité d'avoir un système de gouvernance d'entreprise efficace et un bilan comptable solide font partie des obstacles que les promoteurs et les institutions financières devront au minimum surmonter avant d'émettre des emprunts obligataires pour des projets de logement.

Les *titres hypothécaires* tels que les **obligations hypothécaires** constituent un autre mode de financement du logement sur le marché des capitaux, qui a porté ses fruits en Europe et dans d'autres pays émergents comme le Chili, la République tchèque et la Hongrie²⁹. Les obligations hypothécaires sont un instrument d'emprunt garanti par des hypothèques, l'investisseur détenant un droit de priorité sur la garantie, les actifs sous-jacents et les produits y afférents en cas de faillite de l'émetteur. Le profil de risque avantageux de cet instrument et ses rendements attractifs ajustés en fonction des risques ont permis aux émetteurs d'obligations hypothécaires de lever des fonds sur le marché moyennant un coût d'emprunt réduit. Les émetteurs d'obligations garanties ont pu ainsi étoffer leur offre de prêts de long terme en faveur du logement³⁰. Les obligations hypothécaires pourraient constituer un outil de financement nouveau et attractif pour les pays dotés d'un marché financier relativement développé. Bien que cet instrument de financement n'ait pas encore été utilisé sur le continent, certains pays comme le Maroc et l'Afrique du Sud étudient actuellement la mise en place de systèmes d'emprunt obligataire garanti par des hypothèques. Il est important de noter que les conditions préalables à la mise en place de ces emprunts incluent l'existence d'une infrastructure financière complète et d'un système de sauvegarde efficace accompagné d'un cadre solide de supervision financière, en particulier dans le secteur bancaire.

²⁹ Voir Chiquier et Lea, 2009.

³⁰ Avesani et al., 2007.

5.4.2. LES MÉCANISMES DE REFINANCEMENT HYPOTHÉCAIRE³¹

Étant donné la dimension modeste des marchés de prêts hypothécaires du continent et l'absence de marché secondaire pour ces prêts, les mécanismes de refinancement hypothécaire sont apparus comme une source croissante de capitaux de long terme pour les établissements de crédit hypothécaire. Un mécanisme de refinancement hypothécaire est un dispositif utilisé par une société de refinancement pour octroyer des financements de long terme à des établissements de crédit hypothécaire. En utilisant leurs créances hypothécaires comme garantie pour les prêts sollicités auprès d'un émetteur d'emprunts obligataires opérant de façon centralisée (en l'occurrence une société de refinancement hypothécaire), les banques peuvent accéder à des ressources de long terme fournies par ces mécanismes à des taux compétitifs afin d'étoffer leur offre de prêts au logement. En tant qu'intermédiaires entre les investisseurs sur les marchés des capitaux et les établissements de crédit hypothécaire, les sociétés de refinancement hypothécaire lèvent principalement des fonds au moyen d'émissions obligataires, à des conditions et à des taux plus avantageux que ceux dont les établissements de crédit hypothécaire pourraient bénéficier en agissant seuls. Ces mécanismes sont actuellement opérationnels en Égypte, au Nigeria, en Tanzanie et dans l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) comme indiqué dans l'encadré 5.1.

³¹ Voir Hassler et Walley 2012 pour un examen détaillé.

Encadré 5.1 – La Caisse régionale de refinancement hypothécaire-UEMOA – Promouvoir un marché hypothécaire régional

Le fonds de refinancement hypothécaire régional d'Afrique de l'Ouest, connu sous le nom de Caisse régionale de refinancement hypothécaire-UEMOA (CRRH-UEMOA), a été créé en 2012 avec un actionnariat composé de la Banque ouest-africaine de développement (BOAD), la Banque d'investissement et de développement de la CEDEAO (BIDC), Shelter Afrique et 48 banques commerciales régionales. En juin 2014, le capital de la CRRH-UEMOA s'élevait à 5,632 milliards de francs CFA (9,63 millions de dollars EU).

En février 2014, la CRRH-UEMOA avait mobilisé 51,9 milliards de francs CFA (88,85 millions de dollars EU) en émettant des obligations à 10 ans exonérées d'impôts au profit de 23 banques commerciales dans sept pays de l'UEMOA, au taux moyen de 6 %. Les produits des emprunts obligataires seront utilisés pour refinancer des prêts hypothécaires à taux fixe d'un montant de 100 millions de francs CFA (171 176 dollars EU) au maximum. L'impact de la CRRH-UEMOA est d'ores et déjà perceptible étant donné que des prêts à plus longue maturité – d'une durée de 15 à 20 ans, et à des taux d'intérêt plus bas – sont proposés actuellement dans un certain nombre de pays.

La CRRH-UEMOA, qui a pour mandat de développer les marchés financiers régionaux et contribuer à la standardisation des portefeuilles de prêts hypothécaires, de la documentation et de la gestion des risques, prévoit de rallonger progressivement la maturité des emprunts obligataires futurs afin de renforcer sa capacité à financer des logements destinés aux ménages à revenu faible ou modéré. La cotation des titres de la CRRH-UEMOA sur le marché boursier régional (Bourse régionale des valeurs Mobilières ou BRVM) répond à un double objectif : accroître la liquidité de ses titres obligataires et autres titres d'emprunt tout en renforçant les marchés financiers régionaux.

Source : Faye et al., étude à paraître en 2017

En plus de constituer une source importante de financement de long terme abordable, les mécanismes de refinancement ont pour avantage de développer les marchés obligataires, promouvoir la concurrence et rendre les prêts au logement plus abordables. En Tanzanie, par exemple, la création de la Tanzania Mortgage Refinance Company (TMRC) en 2010 a joué un rôle essentiel en favorisant la croissance des financements hypothécaires. En mars 2016, grâce à son rôle de catalyseur, la TMRC avait incité 24 nouvelles banques à entrer sur le marché du financement hypothécaire. Elle a également rallongé la durée de remboursement des prêts hypothécaires qui est actuellement de 20 ans, contre une durée de 7 ans au maximum proposée par les banques auparavant. Les financements proposés par la TMRC aux douze banques qui en étaient actionnaires représentaient 20,5 millions d'USD, soit 12 % de la dette hypothécaire restant due sur le marché (171 millions de dollars EU) en mars 2016. Il est clair que les activités de la TMRC continuent de renforcer la concurrence et contribuent à la croissance du marché tanzanien du financement du logement.

Les mécanismes de refinancement ont un rôle essentiel à jouer en Afrique sur le marché en plein essor des prêts hypothécaires dans la mesure où ils servent de tremplin au développement d'un marché hypothécaire secondaire. Ils permettent de mobiliser des ressources sur le marché des capitaux pour accroître la liquidité du marché des prêts hypothécaires et constituent ainsi un moyen important d'améliorer la concordance des maturités du passif et de l'actif des établissements de crédit hypothécaire. Étant donné le

rôle de catalyseur de ces mécanismes dans la mise en place de marchés locaux des capitaux et la réduction du déficit de financements de long terme, il est essentiel que les pouvoirs publics nationaux et les acteurs du financement du développement soutiennent leur croissance dans un avenir proche. Ce soutien pourrait consister notamment en la fourniture d'une assistance technique portant sur l'élaboration de politiques et de cadres réglementaires favorables, la mise en place des infrastructures requises en matière de gestion des risques et de gestion financière et l'octroi de ressources concessionnelles pour financer ces mécanismes.

5.4.3. LA MOBILISATION DE CAPITAUX DE LONG TERME EN FAVEUR DU LOGEMENT PAR LE BIAIS DES FONDS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT

Comme discuté ci-dessus, en Afrique, les investisseurs institutionnels, en particulier les fonds de pension et les compagnies d'assurance, continuent d'enregistrer une croissance considérable en tant que source importante de capitaux de long terme. Le volume croissant des actifs gérés par les investisseurs institutionnels africains tels que les fonds de pension, les fonds souverains et les compagnies d'assurance est le fruit de réformes et de progrès continus réalisés dans plusieurs pays afin d'appuyer le développement du secteur des investisseurs institutionnels. Ces changements incluent notamment une démographie évolutive, l'amélioration du cadre réglementaire et une plus grande stabilité de l'environnement macroéconomique.

Au fur et à mesure que leurs portefeuilles croîtront, ces investisseurs institutionnels devront renforcer leurs capacités et acquérir les compétences nécessaires pour sélectionner efficacement des classes d'actifs alternatives afin de diversifier leur portefeuille et de répartir les risques, tout en générant de solides rendements substantiels. Les investissements de long terme tels que l'aménagement de logements à travers le modèle du capital-investissement – avec des fonds dont le cycle de vie est généralement de 7 à 10 ans – sont bien adaptés à l'horizon de long terme des régimes de retraite et d'assurance et des fonds souverains.

Le capital-investissement est une classe d'actifs viable pour les investisseurs institutionnels désireux de diversifier leur portefeuille. Dans des pays comme le Botswana, le Kenya, la Namibie et le Nigeria, des réformes réglementaires propices à l'investissement ont facilité la participation d'investisseurs institutionnels locaux tels que des fonds de pension dans des fonds de capital-investissement et dans le secteur du logement. Les montants indicatifs mentionnés ci-dessus à propos des actifs gérés dans le secteur de l'épargne institutionnelle du continent (section 5.2), sont très révélateurs quant au volume des capitaux qui pourraient être mobilisés et investis par l'intermédiaire de fonds de capital-investissement. S'agissant plus spécifiquement des fonds de pension, il ressort des données publiées par Prequin que 173 fonds de pension ciblent actuellement des investissements dans des fonds de capital-investissement africains dédiés. Toutefois, seuls 13 de ces fonds sont des fonds de pension africains. Cela laisse supposer que des efforts sont nécessaires pour amener les fonds de pension africains à jouer un rôle essentiel dans le développement du marché des capitaux en général et du marché du capital-investissement en particulier sur le continent.

Pour mettre la question en perspective, il est important de noter que, selon des estimations basées sur des hypothèses conservatrices, les fonds de pension africains disposent actuellement de plus 29 milliards de dollars EU pour investir dans le capital-investissement (tableau 5.3)³². Si ces capitaux étaient entièrement mobilisés pour des opérations de capital-investissement en Afrique, le secteur africain du capital-investissement ferait plus que doubler de taille.

Tableau 5.3 – Actifs gérés disponibles pour le capital-investissement (CI) dans les pays sélectionnés

Pays	Actifs sous gestion (en millions de dollars EU)	Allocation au CI (en %)	Disponibles pour le CI (en millions de dollars EU)
Botswana	6 000	2,5 %	150
Ghana	2 600	indéterminé	130
Kenya	7 280	10 %	728
Namibie	9 960	de 1,75 % à 3,5 %	348
Nigeria	25 000	5 %	1 250
Rwanda	482	10 %	48
Afrique du Sud	322 000	10 %	32 000
Tanzanie	3 100	5 %	155
Ouganda	1 500	indéterminé	75
Zambie	1 800	indéterminé	90
Total	379 240		34 974

Source : Making finance work for Africa (MFW4A)

Le capital-investissement et le logement abordable

Le capital-investissement continue de jouer un rôle important dans l'amélioration de l'accès aux financements de long terme pour les entreprises africaines, en particulier pour les entreprises de petite et moyenne dimension (PME). En 2015, les fonds de capital-investissement africains ont levé 4,3 milliards de dollars EU, ce qui porte à 16,2 milliards de dollars EU le montant total collecté par ces fonds entre 2010 et 2015. Étant donné l'intérêt croissant suscité par les fonds de capital-investissement africains dédiés, les activités d'investissement ont également enregistré une hausse sur l'ensemble du continent. Selon les informations publiées, le montant total des opérations de capital-investissement a

³² Ibid.

atteint 2,5 milliards de dollars EU en 2015. Les marchés des capitaux étant peu développés dans la plupart des pays africains, le capital-investissement constitue une solution alternative attractive, et une source importante de capital de long terme, pour le marché du logement du continent. Outre la fourniture de capitaux à risques de long terme aux entreprises, les financements par le biais du capital-investissement peuvent aussi présenter de nombreux avantages pour l'économie – création d'emplois, augmentation de l'assiette fiscale, développement du secteur privé et amélioration des résultats sur le plan du développement.

Les programmes de développement de logements abordables offrent au secteur privé et au secteur public d'immenses possibilités de nouer des partenariats pour créer des plateformes qui permettent aux citoyens d'accéder à la propriété. Malgré les opportunités attractives (rendements prévisionnels allant jusqu'à 20 %) qu'offrent les investissements dans le secteur du logement abordable en Afrique,³³ cette catégorie d'actifs a été laissée pour compte par le passé. L'immobilier a représenté tout juste 3 % du montant des opérations de capital-investissement réalisées en Afrique, qui ont concerné en majeure partie l'immobilier commercial au cours de la période 2007-2014. En octobre 2014 par exemple, les données des services immobiliers en ligne de Prequin indiquaient que seuls huit fonds africains dédiés à l'immobilier étaient en cours de création avec un objectif global de 1,8 milliard de dollars EU. Cela contraste fortement avec les 58 fonds immobiliers asiatiques qui visaient un volume global de 17,5 milliards de dollars EU au cours de la même période.

En Afrique, les fonds de capital-investissement dédiés au financement de projets de logement abordable sont rares. À titre d'exemples, les fonds Pan African Housing Fund de Phatisa et Housing Impact Fund South de Old Mutual figurent parmi les fonds immobiliers qui ciblent principalement le segment des revenus faibles ou moyens du marché africain du logement. Le fonds South Africa Workforce Housing Fund (SAWHF) géré par International Housing Solutions (IHS), dont les investissements se sont soldés par un succès, constitue un bon exemple de comment les fonds de capital-investissement peuvent soutenir la fourniture de logements destinés aux ménages à faible revenu en Afrique. En décembre 2014, le fonds SAWHF s'était entièrement engagé à hauteur de 1,9 milliards de ZAR (157 millions de dollars EU) pour la production de plus de 28 000 unités de logement destinées à des familles à revenu faible ou moyen en Afrique du Sud. Ces engagements contribueront à réduire le déficit de logements en Afrique du Sud, qui est estimé à 2,1 millions d'unités de logement. IHS a également généré des opportunités d'affaires pour le secteur sud-africain de la finance en mobilisant des financements de projets par l'emprunt d'un montant de 2,8 milliards de ZAR (232 millions de dollars EU) pour ses investissements. Grâce à ces derniers investissements, IHS a soutenu la croissance des prêts hypothécaires sur le segment du logement abordable avec plus de 50 % de ses unités de logement qui ont été vendues à des ménages bénéficiant d'un prêt hypothécaire. Du point de vue des résultats en matière de développement, il est estimé que le programme de financement de logements abordables d'IHS a créé 97 045 opportunités d'emplois (directs et indirects).

³³ Prévisions d'un fonds africain dédié au logement abordable.

Les solutions consistant à puiser dans le secteur de l'épargne institutionnelle, et à canaliser les ressources de long terme mobilisées par le biais d'investissements dans des fonds de capital-investissement actifs dans le secteur du logement, pourraient jouer un rôle central dans le financement de logements abordables à grande échelle dans toute l'Afrique, ainsi que dans la réduction du déficit de logements du continent. Dans cette perspective, des politiques favorables, des réformes légales et réglementaires, le développement des capacités des parties prenantes ainsi qu'une amélioration de l'accès à des données et informations fiables sur les clients potentiels sont essentiels pour débloquer des capitaux de long terme dans le cadre d'opérations de capital-investissement en faveur du logement abordable en Afrique.

5.4.4. LES FONDS DE PLACEMENT IMMOBILIER

Un fonds de placement immobilier (FPI) est un véhicule d'investissement conçu pour acheminer des fonds propres vers des projets immobiliers à grande échelle. Les FPI ont d'abord été créés aux États-Unis pour mettre en commun les capitaux provenant de plusieurs petits investisseurs pour ensuite les regrouper dans le cadre de projets de grande envergure dans le secteur du logement. À ce jour, environ 4 pays africains (sur un total de 34 pays) ont adopté les FPI pour acheminer des capitaux vers leur marché de l'immobilier. Les FPI à travers le monde présentent une caractéristique commune liée à leur structure fiscale neutre. En règle générale, les bénéfices réalisés par les FPI sont imposables au nom des porteurs de parts qui doivent s'acquitter du paiement des impôts – généralement avec une base d'imposition réduite. Les FPI offrent en outre une plus grande liquidité que les investissements directs dans la mesure où les parts peuvent être négociées sur les marchés boursiers, contrairement aux acquisitions et aux ventes directes de biens immobiliers qui entraînent souvent des coûts de transaction plus élevés. Ils présentent un avantage supplémentaire lié à l'obtention d'un meilleur rendement et à la réduction des risques grâce à la diversification, car ils peuvent investir dans différents pays et dans divers projets immobiliers – immobilier commercial, résidentiel, locatif et industriel (encadré 5.2).

Encadré 5.2 – Élargissement de l'offre de logements abordables grâce aux FPI

En 2013, des organisations américaines à but non lucratif ont conclu un partenariat afin de créer un FPI dédié au logement abordable, le Housing Partnership Equity Trust (HPET). Ce partenariat compte aujourd'hui 12 ONG parmi ses membres. Outre le Community Development Trust (CDT), il s'agit du deuxième FPI américain ciblé principalement sur le marché du logement abordable. Depuis sa création, HPET a levé plus de 100 millions de dollars EU auprès d'investisseurs privés et d'organisations sans but lucratif, parmi lesquels figurent Morgan Stanley, Citigroup, Prudential Financial, la Fondation John D. and Catherine T. MacArthur et la Fondation Ford. HPET prévoit de lever 500 millions de dollars EU principalement auprès d'investisseurs institutionnels tels que des compagnies d'assurance et des fonds de pension. Conformément à sa mission à caractère social qui est de préserver et d'accroître le parc de logements locatifs abordables, HPET apporte des capitaux propres à long terme et à faible coût aux ONG qui en sont membres afin de financer l'acquisition de logements locatifs abordables destinés à des ménages aux revenus faibles ou modestes. Il cible des immeubles composés de 100 à 150 appartements dont le coût est compris entre 5 et 10 millions de dollars EU. En février 2015, le portefeuille de HPET comprenait au total 1 500 logements abordables. HPET permet aux investisseurs

d'opter pour des risques financiers équilibrés et des rendements stables avec un impact social important. Compte tenu du segment de marché qu'il cible, HPET bénéficie d'un régime fiscal spécial. Il est exonéré de l'impôt sur les sociétés dès lors qu'il distribue 90 % de son résultat imposable aux actionnaires sous la forme de dividendes. Grâce à ces avantages financiers, HPET est mieux outillé pour rivaliser avec les investisseurs disposant de budgets conséquents, qui sont concentrés en majorité sur le marché de l'immobilier haut de gamme.

Source : auteurs cités dans des documents accessibles au public

En mai 2016, plus de 200 FPI étaient cotés sur les marchés boursiers des États-Unis, avec une capitalisation boursière proche de 1 000 milliards de dollars EU³⁴. Les contributions économiques des FPI ne sauraient être négligées. En 2014 par exemple, selon une étude réalisée par EY (anciennement Ernst & Young), les FPI américains ont investi 55,9 milliards de dollars EU dans des constructions nouvelles ainsi que dans des dépenses d'entretien du parc immobilier existant, ce qui a permis de soutenir 366 000 emplois en équivalent temps plein (ETP) dans le secteur du bâtiment³⁵. Par ailleurs, ces fonds ont également contribué à la création de 1,8 million d'emplois ETP et à la génération de 107,5 milliards de dollars EU de revenus provenant du travail, selon les estimations publiées dans l'étude. Selon l'EPRA (European Public Real Estate Association), dans l'Union européenne, la valeur du parc immobilier résidentiel détenu par des investisseurs s'élevait à 172 milliards d'EUR en 2015, soit une augmentation de plus de 50 % depuis 2011. Malgré le succès et la croissance continue des FPI et des marchés de l'immobilier résidentiel en Amérique du Nord, en Europe et dans d'autres régions, les FPI se sont développés lentement en Afrique (tableau 5.4). Les initiatives récentes comme la plateforme d'investissement de 300 millions de dollars EU créée par la Société financière internationale (SFI) et par CITIC pour mettre en œuvre des projets d'aménagement de logements abordables portant sur 2 000 à 8 000 unités devraient permettre la constitution d'un portefeuille résidentiel capable de générer des rendements ajustés en fonction des risques de 6 % au minimum.

³⁴ Association nationale des fonds de placement immobilier. <https://www.reit.com/investing/reit-basics/reit-financial-benefits/reits-and-liquidity> consulté le 19 juillet 2016.

³⁵ EY 2016.

Tableau 5.4 – Les FPI en Afrique

	Date du premier règlement concernant les FPI	Nombre de FPI enregistrés
Ghana	1994	1
Nigeria	2007	2
Afrique du Sud	2013	30+
Tanzanie	2014	1
Kenya	2013	0
Ouganda	Publication d'un premier projet	0

Source : Knight Frank

La faible gouvernance d'entreprise, la faible taille et le faible niveau de développement des marchés du logement ainsi que l'absence de cadres légal et réglementaire favorables expliquent, entre autres raisons, la croissance lente des FPI en Afrique. Au Nigeria, par exemple, les FPI ne peuvent pas acquérir de biens immobiliers à l'étranger. En outre, le plafonnement de l'effet de levier, fixé à 15 % contre 30 à 35 % dans les pays développés et sur les autres marchés émergents, freine la croissance des FPI au Nigeria.

Idéalement, les FPI pourraient contribuer à canaliser le capital institutionnel requis dans les marchés africains de l'immobilier, en servant de relais pour l'industrie de l'épargne institutionnelle (compagnies d'assurance, fonds souverains et fonds de pension, par exemple) pour que celui-ci puisse investir dans le logement. L'adoption d'une législation relative aux FPI par les gouvernements nationaux constitue une première étape vers la mobilisation de capitaux privés destinés aux marchés locaux de l'immobilier. Pour réduire les coûts et les risques liés aux transactions et pour développer le secteur des FPI, il est essentiel de renforcer la chaîne de valeur de la fourniture de logements, d'adopter et de mettre en œuvre des politiques qui améliorent la transparence, de créer des services d'estimation immobilière et foncière, de protéger les droits des locataires et des propriétaires ainsi que de veiller au respect des accords contractuels.

5.5. Perspectives futures

Nous avons fait ressortir dans le présent chapitre que la pénurie de financements de long terme compromet sérieusement le développement du secteur du logement. La mise en œuvre d'une solution adéquate à ce problème s'inscrit nécessairement dans une perspective de long terme et requiert des efforts soutenus de la part des diverses parties prenantes. Plus spécifiquement, la mise en place de toutes les composantes nécessaires au bon fonctionnement d'un marché des capitaux peut apparaître comme une entreprise de longue haleine. Toutefois, cette démarche est très prometteuse car elle ouvre la voie à la conception de solutions innovantes qui pourraient accélérer les avancées réalisées par l'Afrique en vue de combler le déficit de financements de long terme en faveur du secteur

du logement. En d'autres termes, dans le court terme, on ne devrait pas focaliser tous les efforts exclusivement sur la mise en place de marchés de capitaux dont on sait qu'ils mettent du temps à se développer. Il conviendrait de renforcer parallèlement les conditions et les fondamentaux sous-jacents requis pour promouvoir les solutions innovantes et alternatives au développement des marchés des capitaux. En Afrique, très peu de pays se sont engagés dans les premières étapes de cette entreprise longue et difficile dans le but d'attirer des capitaux de long terme dans le marché de l'immobilier résidentiel. Cela inclut l'élaboration d'une stratégie sectorielle et d'un plan détaillé d'aménagement de logements qui s'attaquent aux goulots d'étranglement dans toute la chaîne de valeur du logement relatifs au financement du logement, aux marchés fonciers, aux infrastructures relatives au logement et au secteur du bâtiment. Comme indiqué plus haut dans l'analyse, la mise en place d'un environnement propice et d'institutions appropriées, notamment des cadres légaux et réglementaires adéquats, est essentielle à la création de marchés du financement du logement durables et performants. Toutefois, cette mise en place nécessitera une collaboration et des efforts conjoints de la part des parties prenantes des secteurs public et privé, ainsi qu'un soutien des partenaires au développement.

Pour développer le marché du financement du logement de façon à attirer des capitaux privés de long terme, les mesures suivantes sont à adopter par les pouvoirs publics en Afrique : maintenir les bonnes performances réalisées sur la dernière décennie en matière de gestion macroéconomique de façon à garantir un environnement stable sur le front de l'inflation et des taux d'intérêt modérés ; concevoir et mettre en œuvre des réformes stratégiques et réglementaires judicieuses prévoyant un dispositif de gouvernance foncière et des systèmes d'enregistrement de titres de propriétés rigoureux et rationalisés dans le but de garantir la sécurité foncière et améliorer la possibilité d'utiliser la terre comme garantie pour le financement du logement ; élaborer une législation en matière de location, d'hypothèques et de saisie de logements, et plus important encore, mettre en place un cadre juridique et légal solide permettant de faire respecter les droits de propriété ; renforcer les capacités des institutions impliquées dans le secteur du logement, telles que les banques et les ministères concernés (logement, finance, urbanisme, affaires sociales, etc.) ; renforcer et étoffer les systèmes financiers, notamment en promouvant les institutions financières non bancaires telles que les marchés des capitaux, les investisseurs institutionnels et les fonds de capital-investissement par la mise en œuvre de mesures stratégiques et réglementaires qui facilitent la création et le développement progressif de ces institutions. Il s'agit de mesures visant à renforcer les infrastructures financières, en facilitant notamment la mise en place de systèmes de base de données sur les informations de crédit et la solvabilité des clients potentiels, en améliorant la législation relative à la gouvernance d'entreprise et à la protection des investisseurs pour sauvegarder le système, ainsi qu'en favorisant le passage des systèmes d'échange manuels à des systèmes électroniques modernes ainsi qu'à des systèmes de règlement en temps réel.

En tant que partenaire clé des pouvoirs publics du continent, le secteur privé devrait être à l'avant-garde en matière de conception d'institutions et de produits financiers innovants à même d'attirer des sources nouvelles et alternatives de financements sur le marché de l'immobilier. À ce titre, le secteur privé doit être le fer de lance de l'innovation financière

tout en veillant à ce que la qualité des actifs sous-jacents soit garantie. Ces institutions et produits financiers innovants devraient être axés sur la résolution de problèmes tels que la pénurie de fonds propres auxquels font face les promoteurs, les faibles taux de pénétration du crédit hypothécaire, ainsi que le caractère inadéquat des instruments financiers. Cela passerait notamment par l'adoption de processus et de procédures d'évaluation de demande de crédits plus souples mais prudents reposant sur d'autres types de sûreté et de garantie, par la mise au point d'instruments de rehaussement du crédit permettant d'écarter les risques associés aux opérations de financement du logement, par l'amélioration de la transparence et par des comportements plus responsables dans le cadre des activités de prêt. Par ailleurs, cela supposerait de promouvoir des instruments comme les obligations hypothécaires qui permettraient d'impulser et d'accélérer le développement des marchés hypothécaires secondaires et de créer une classe d'actifs qui attire les capitaux de long terme, tout en renforçant simultanément les marchés des capitaux nationaux. Le secteur privé devrait lui aussi, par l'intermédiaire des investisseurs institutionnels, promouvoir et mettre en œuvre les réformes nécessaires ainsi que définir des stratégies et politiques d'investissement appropriées en matière d'investissement de manière à pouvoir mobiliser un montant considérable de capitaux de long terme dont il dispose dans des véhicules tels que les fonds de capital-investissement et les FPI. Une partie de ces fonds pourrait servir à répondre au besoin saillant de financement en fonds propres des promoteurs. En outre, ces véhicules pourraient également être conçus de façon à résoudre les contraintes de capacité technique auxquelles sont confrontés les promoteurs. Cela permettrait la constitution de groupes de promoteurs locaux possédant les capacités et les compétences requises pour réaliser des projets d'aménagement de logements de grande envergure dans tout le continent. Une partie de ces promoteurs pourrait se focaliser à servir le marché du logement dédié aux ménages à revenu faible.

Dans l'optique d'un appui au développement du marché africain du financement de long terme du logement, les partenaires au développement tels que la Banque africaine de développement, la Banque européenne d'investissement, le Groupe de la Banque mondiale et les autres institutions similaires de financement du développement devraient soutenir les initiatives publiques et privées qui viennent en réponse aux lacunes et aux déficiences du marché du logement. Cela consisterait notamment à soutenir les pouvoirs publics pour l'élaboration et la mise en œuvre de politiques et de programmes porteurs axés sur la mise au point de solutions de financement du logement, à faciliter le développement de marchés hypothécaires secondaires, à lancer des initiatives visant à renforcer les marchés des capitaux existants et à octroyer des ressources financières à des intermédiaires financiers (tels que les FPI et les fonds de capital-investissement dédiés à l'immobilier résidentiel), pour ne citer que ceux-là.

Références

David Ashiagbor et Olivier Vidal. 2016. *Pension Funds in Botswana, Kenya, Namibia and Nigeria: New Avenues for Funding Private Equity*

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

Boyd, John H., Ross Levine et Bruce D. Smith. 2001. *The impact of inflation on financial sector performance*. Journal of Monetary Economics 47, n° 2 : p. 221 à 248.

Chiquier, Loic ; Lea, Michael. 2009. *Housing Finance Policy in Emerging Markets*. Banque mondiale. © World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2641>
Licence : CC BY 3.0 IGO.

Center for Affordable Housing Finance. *Housing Finance in Africa Yearbook 2015* (6^e édition)

EY (Ernest & Young). Mars 2016. *Economic contribution of REITS in the United States*.

Faye, Issa, El-hadj Bah et Zekebweliwai Geh. À paraître en 2017. *Housing Market Dynamics in Africa*. Palgrave Macmillan

Faye, Issa, Qingwei Meng, Mouna Ben Dhaou et Thouraya Triki. À paraître en 2016. *Sovereign Wealth Funds and Natural Resource Management in Africa*

Giannetti, Mariassunta. 2003. *Do better institutions mitigate agency problems? Evidence from corporate finance choices*. Journal of Financial and Quantitative Analysis 38, n° 1 : p. 185 à 212.

Hassler, Olivier; Walley, Simon. 2012. *Mortgage Liquidity Facilities*. Banque mondiale, Washington, DC. Banque mondiale.
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/18372> Licence : CC BY 3.0 IGO.

Love, Inessa et Martinez Peria, Maria Soledad et Singh, Sandeep, *Collateral Registries for Movable Assets: Does Their Introduction Spur Firms' Access to Bank Finance?* (1^{er} juin 2013). Document de travail de recherche sur les politiques n° 6477.
Diffusé sur le site SSRN : <http://ssrn.com/abstract=2278093>

Majale, M., Tipple, G., French, M. & Sietchiping, R. (2011). *Affordable Land and Housing in Africa*. Vol. 3

Making Finance Work For Africa, The Commonwealth et EMPEA (2014), *Pension Funds and Private Equity: Unlocking Africa's Potential*

Martinez Peria, Maria Soledad; Singh, Sandeep. 2014. *The impact of credit information sharing reforms on firm financing?* Document de travail de recherche sur les politiques ; n° WPS 7013. Washington DC : Groupe de la Banque mondiale.

<http://documents.worldbank.org/curated/en/2014/08/20141619/impact-credit-information-sharing-reforms-firm-financing>

[Miller, Matthew. 2014. *The Hot New Africa Investment Trend: Pension Funds.* <http://www.institutionalinvestor.com/article/3354639/investors-pensions/the-hot-new-africa-investment-trend-pension-funds.html>](http://www.institutionalinvestor.com/article/3354639/investors-pensions/the-hot-new-africa-investment-trend-pension-funds.html)

[Moss, V., 2003, *Preview of Housing Finance Systems in Four Different African Countries: South Africa, Nigeria, Ghana and Tanzania.* International Union for Housing Finance, Londres](http://www.ihf.org/publications/Preview-of-Housing-Finance-Systems-in-Four-Different-African-Countries-South-Africa-Nigeria-Ghana-and-Tanzania)

Mozes, Dan. 1995. *Long-term finance in inflationary economies: high inflation creates punishing repayment schedules.* Politique publique en faveur du secteur privé ; FPD, note n° 35. Washington, D.C. : Banque mondiale.

<http://documents.worldbank.org/curated/en/1995/02/697669/long-term-finance-inflationary-economies-high-inflation-creates-punishing-repayment-schedules>

Association nationale des fonds de placement immobilier.
<https://www.reit.com/investing/reit-basics/reit-financial-benefits/reits-and-liquidity>
consulté le 19 juillet 2016

PwC 2015. *Africa Asset Management 2020.*

<http://www.amafrika2020.com/amafrica2020/docs/am-africa-2020.pdf>

Renzo G. Avesani, Elina Ribakova et Antonio Garcia Pascual, 2007. *The Use of Mortgage Covered Bonds* Documents de travail du FMI 07/20, Fonds monétaire international.

Rousseau, Peter L. et Paul Wachtel. 2002. *Inflation thresholds and the finance-growth nexus.* Journal of International Money and Finance 21, n° 6 : P. 777 à 793.

Tasić, Nikola et Valev, Neven. 2008. *The Maturity Structure of Bank Credit: Determinants and Effects on Economic Growth*, Documents de travail 13, Banque nationale de Serbie.

6. Le financement à long terme en Afrique subsaharienne

RAFFAELE DELLA CROCE¹, MICHAEL FUCHS² ET MAKAI WITTE³

Résumé analytique

- L'octroi de financements à long terme en faveur d'investissements productifs est essentiel pour soutenir la croissance et diversifier l'activité économique en Afrique subsaharienne. Par comparaison avec l'inclusion financière et l'octroi de ressources financières à court terme, les progrès réalisés en matière de promotion des financements à long terme ont été plutôt limités jusqu'ici en Afrique.
- Même à moyen terme, il est peu probable que le mécanisme classique d'allocation d'actifs basé sur le marché des capitaux contribue de façon significative à combler les besoins de financement et d'investissement à long terme des économies de dimension modeste en Afrique subsaharienne. Bien qu'il s'agisse d'une option potentiellement intéressante, les efforts accomplis pour utiliser les marchés régionaux afin de bénéficier d'économies d'échelle n'ont pas produit les résultats escomptés à ce jour.
- Pour répondre aux besoins auxquels l'Afrique subsaharienne est confrontée, il convient d'élargir la gamme des solutions possibles localement en matière de financement à long terme, d'étoffer la base d'investisseurs et de la diversifier. Un éventail d'instruments de financement est nécessaire pour répondre de manière adéquate à différents types d'entreprises et à leurs besoins spécifiques de financement tout au long du cycle de vie de leurs activités.
- La réduction du déficit de financements à long terme se produira probablement, non pas sur les marchés formels de titres cotés (hormis dans quelques pays d'Afrique subsaharienne relativement développés), mais plutôt grâce à des instruments non cotés et à des sources alternatives de financement, tels que les obligations de projet destinées à financer des projets d'infrastructure par exemple, ou, moyennant des mesures d'incitation appropriées, par le biais d'opérations de capital-investissement en faveur de PME.

¹ Directeur du projet Investissement à long terme, OCDE.

² Conseiller pour le secteur financier et consultant auprès de Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH (GIZ), département des programmes sectoriels et mondiaux.

³ Conseiller, développement du secteur financier, Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH (GIZ), département des programmes sectoriels et mondiaux.

- Il reste encore beaucoup à faire pour renforcer l'infrastructure financière sous-jacente aux financements à long terme, qu'il s'agisse des cadres légaux, réglementaires et judiciaires locaux, de la capacité à préparer des projets en vue d'obtenir un financement externe ou de l'aptitude à maintenir un environnement macroéconomique stable réduisant les risques associés aux engagements à long terme.
- En Afrique subsaharienne, la mobilisation efficace des capitaux du secteur privé se heurte à plusieurs obstacles. Un certain nombre d'innovations – qui consistent notamment à adapter le rôle des bailleurs de fonds et des banques multilatérales de développement (BMD) ou à utiliser des instruments d'atténuation des risques et des instruments financiers alternatifs pour attirer les investisseurs – sont à l'étude dans le contexte de l'Afrique subsaharienne.
- Les institutions de financement du développement (IFD) continuent de jouer un rôle essentiel en matière de promotion des financements à long terme. Un passage plus marqué des investissements directs et indirects à la mise à disposition d'instruments de garantie et de rehaussement de crédit permettrait de mettre à profit les financements publics de manière plus efficace pour mobiliser des capitaux privés. Une nouvelle approche des IFD locales, dans laquelle le rôle des financements publics est recentré sur la correction des défaillances du marché et la mobilisation des ressources du secteur privé, soigneusement ciblé et étroitement contrôlé, pourrait engendrer d'importants progrès potentiels.

6.1. Pourquoi l'Afrique subsaharienne a-t-elle besoin de financements à long terme ?

Au cours de la dernière décennie, les décideurs politiques d'Afrique subsaharienne et la communauté des bailleurs de fonds ont mis l'accent principalement sur l'amélioration de l'inclusion financière, mais il devient de plus en plus évident que ce n'est qu'un aspect du problème. Certes, l'inclusion est importante pour atteindre l'économie informelle ou marginalisée et pour octroyer des prêts à court terme destinés à financer les besoins en fonds de roulement des entreprises, mais les *financements à long terme* sont nécessaires pour soutenir la croissance des activités productives dans les secteurs économiques clés⁴. Dans un grand nombre de pays d'Afrique subsaharienne, les financements à long terme sont également essentiels pour réduire la dépendance à l'égard de l'exploitation des ressources naturelles. Les investissements à long terme, en particulier les investissements étrangers

⁴ Dans le présent document, les financements à court terme sont définis comme étant toute source de financement d'une durée inférieure ou égale à un an, tandis que les financements à long terme correspondent aux financements d'une durée supérieure à un an. Toutefois, la définition du long terme varie selon les secteurs et les types d'investissement : alors qu'une prise de participation dans le capital d'une entreprise peut nécessiter des durées de quelques années seulement, les projets d'infrastructure de grande dimension peuvent requérir des durées comprises entre 10 et 30 ans.

directs, sont actuellement concentrés dans des secteurs liés à l'exploitation des ressources naturelles avec une faible diversification dans d'autres secteurs.

Les investissements à long terme soutiennent la croissance en réduisant les coûts, par exemple dans les domaines des transports et des communications, en améliorant la productivité et la compétitivité et, partant, en créant des emplois. En Afrique subsaharienne, l'absence ou la mauvaise qualité des infrastructures constitue un facteur déterminant du coût élevé des activités commerciales et un sérieux obstacle à une croissance et une diversification économiques plus fortes et durables. Selon la Commission économique des Nations unies pour l'Afrique, le déficit d'infrastructures du continent ralentit sa croissance économique par habitant de 2 % par an et réduit de 40 % la productivité de ses entreprises⁵. L'augmentation des investissements dans le logement pourrait constituer un moteur majeur de l'emploi local, mais le financement du logement n'en est qu'à un stade embryonnaire dans la plupart des pays d'Afrique subsaharienne. La plupart des PME sont potentiellement d'importants vecteurs de croissance et d'emploi, mais elles demeurent de dimension modeste notamment parce qu'elles ne peuvent accéder qu'à des ressources à court terme informelles, et souvent d'un coût élevé, pour financer leurs besoins d'investissement.

La pénétration limitée du financement à long terme dans les marchés subsahariens est particulièrement préoccupante étant donné les besoins énormes d'investissement à long terme des économies d'Afrique subsaharienne. Des investissements sont nécessaires, d'une part, pour répondre aux besoins d'infrastructure de l'Afrique subsaharienne dans les domaines des transports, de la production, du transport et de la distribution d'électricité, des télécommunications, de l'eau et de l'assainissement, etc., et, d'autre part, pour mettre à la disposition des entreprises des capitaux d'investissement et des capitaux à risques auxquels les très petites, petites et moyennes entreprises (MPME) peuvent difficilement accéder à un coût raisonnable. Selon certaines estimations, le déficit de financement de l'Afrique subsaharienne dépasse 30 milliards d'USD par an pour les infrastructures⁶ et se situe entre 70 et 90 milliards d'USD par an pour les MPME formelles (à l'exclusion des entreprises informelles)⁷. Enfin, le marché subsaharien des prêts hypothécaires demeure très peu actif, ce qui souligne la nécessité d'alléger les contraintes de financement qui pèsent actuellement sur les secteurs de la construction et du logement. Selon une étude transnationale récente de la pénurie de financements hypothécaires, la stabilité monétaire, l'efficacité des cadres contractuels et informationnels ainsi que la mobilisation de ressources financières à long terme sont étroitement associées au développement du marché hypothécaire⁸.

En définitive, la définition et l'évaluation de ces « déficits » laissent d'importantes questions sans réponse et nécessitent une analyse plus approfondie, non seulement parce qu'ils dépendent d'un certain nombre de paramètres spécifiques aux économies concernées (tels que la taille relative et le caractère plus ou moins formel des secteurs économiques et l'offre

⁵ UNECA, 2012, Rapport économique sur l'Afrique 2012.

⁶ Ibid.

⁷ IFC, 2013, *Closing the Credit Gap for Formal and Informal Micro, Small, and Medium Enterprises*.

⁸ Badev, A., T. Beck, L. Vado et S. Walley, 2014, *Housing Finance Across Countries: New Data and Analysis*, Banque mondiale, document de travail de recherche sur les politiques n° 6756, janvier 2014.

de financements publics et privés), sur lesquels les données fiables sont rares actuellement pour la plupart des pays d'Afrique subsaharienne, mais aussi parce que leur ampleur est « dynamique » étant donné que l'offre et la demande dépendent toutes deux de plusieurs facteurs. Par exemple, la durée des financements accordés et leur caractère abordable pour les destinataires finals ont un impact sur les demandes d'investissement formulées par les entreprises et les ménages, tandis que l'offre de financements dépend en partie de la qualité des informations concernant les emprunteurs potentiels et de l'existence d'autres solutions d'investissement, telles que des obligations d'État à faible risque et à fort rendement.

L'Afrique subsaharienne n'est pas la seule à rencontrer des difficultés pour trouver des sources de financement suffisantes pour ses besoins d'investissement à long terme. Les interventions des pouvoirs publics dans ce domaine sont courantes dans d'autres régions en développement et dans certains pays avancés pour lesquels les investissements dans les infrastructures et le financement de la transition énergétique sont un sujet de préoccupation⁹. Toutefois, comme indiqué dans la section suivante, les déficits de financement en Afrique subsaharienne sont bien plus importants en valeur relative, en ce sens que le niveau actuel de financements à long terme rapporté à une quelconque mesure de l'activité économique y est bien plus faible qu'ailleurs.

6.2. Quel est actuellement le stade de développement du marché subsaharien des financements à long terme ?

En Afrique subsaharienne, le système bancaire est le segment le plus gros et le plus important des secteurs financiers. Bien qu'ils ne soient pas nécessairement une source d'intermédiation idéale pour les financements à long terme, étant donné la transformation des échéances des passifs à court terme, les risques y afférents et les contraintes réglementaires, les systèmes bancaires de la plupart des pays en développement constituent la première source de financements à long terme pour les entreprises, les ménages et les pouvoirs publics. Malgré leur rôle relativement important en matière d'octroi de financements à terme, en Afrique subsaharienne, les banques concentrent principalement leurs efforts sur les produits de prêt à court et à moyen terme. Cette tendance à privilégier le court terme s'explique par plusieurs facteurs, notamment par la nature à court terme de leurs passifs, les risques associés aux engagements à plus long terme en raison d'une forte incertitude politique et économique, les problèmes liés à l'exécution des contrats et l'existence d'autres sources de revenus plus sûres (comme les investissements dans des titres d'État).

S'agissant des marchés nationaux des capitaux, leur taille demeure très modeste en Afrique subsaharienne – exception faite de l'Afrique du Sud. Il existe quelques plateformes émergentes, comme Nairobi et Lagos, mais un grand nombre des nouveaux marchés mis en place au cours des 15 dernières années éprouvent des difficultés en raison du nombre limité d'émissions et les marchés secondaires sont entravés par la stratégie d'achat à long terme

⁹ Voir, par exemple, OCDE, 2015, *Fostering Investment in Infrastructure*, document rédigé par l'OCDE pour le groupe de travail du G20 sur le développement, ou la Communication de la Commission européenne sur le financement à long terme de l'économie européenne, COM(2014) 168 final.

des investisseurs. La viabilité des marchés étant dans une large mesure déterminée par l'échelle, la régionalisation pourrait le cas échéant offrir de meilleures perspectives d'évolution. Toutefois, les gouvernements associent souvent la mise en place de marchés locaux à la prévention de la fuite de l'épargne locale et à la création d'emplois dans le secteur financier, ou tout simplement au prestige. Dans l'ensemble, les progrès en matière de développement des marchés du financement à long terme ont été limités sur le continent. Abstraction faite de l'Afrique du Sud, la profondeur des marchés d'actions d'Afrique subsaharienne est loin d'égaliser la capitalisation et la liquidité des marchés d'actions d'autres régions comme l'Amérique latine.

Le nombre restreint d'émissions d'actions, d'émissions obligataires et de prêts syndiqués en Afrique subsaharienne fait ressortir un profil similaire par comparaison avec les autres régions (tableau 6.1). En outre, l'offre de financements hypothécaires est relativement réduite, tout comme la taille des portefeuilles administrés par les investisseurs institutionnels tels que les compagnies d'assurance. Les réformes adoptées récemment dans plusieurs pays d'Afrique subsaharienne ont débouché sur la création de régimes de retraite privés qui accumulent rapidement des actions sous gestion. Le secteur nigérian des régimes de retraite est passé de 7 milliards d'USD en 2008 à 25 milliards d'USD en 2013 ; le montant total des actifs sous gestion dans 10 pays africains atteignait près de 380 milliards d'USD en 2015, dont la majeure partie (322 milliards d'USD, soit 85 % de ces actifs) était gérée par des fonds de pension sud-africains¹⁰. Toutefois, le secteur des fonds de pension n'alloue qu'une fraction des actifs sous gestion à des investissements à long terme et productifs en raison de l'aversion pour le risque, de normes prudentielles telles que les exigences minimales de notation ou les limites relatives aux investissements transfrontaliers, du manque de compétences en matière d'analyse de projets et du nombre restreint de projets se prêtant à des investissements.

Les ressources provenant des marchés des titres cotés étant insuffisantes – que ce soit pour les entreprises, le secteur des infrastructures ou celui du logement –, les financements à long terme octroyés en Afrique subsaharienne le sont pour une large part en marge des marchés cotés ou formels. Les marchés des obligations de sociétés étant sous-développés, les grandes entreprises doivent faire appel aux banques pour satisfaire leurs besoins de financement à plus long terme, souvent avec des durées inférieures à celles que leurs profils d'investissement justifieraient. Les petites entreprises sont en grande partie tributaires de sources informelles de financement à plus long terme, telles que les amis et la famille. Comme le montrent les enquêtes concernant les entreprises, les difficultés d'accès aux capitaux d'investissement patients sont l'une des principales contraintes qui pèsent sur la croissance des PME en Afrique subsaharienne.

Les possibilités d'obtenir un financement local sont également limitées pour les projets d'infrastructure. Le financement de ces projets repose pour une large part sur les ressources publiques (provenant de recettes fiscales et de l'émission d'emprunts d'État à l'échelle nationale ou internationale), les bailleurs de fonds et les investissements étrangers directs. La participation du secteur privé aux investissements dans les infrastructures est entravée

¹⁰ Ashiagbor, David e.a., 2014, *Pension Funds and Private Equity: Unlocking Africa's Potential*.

par la mauvaise qualité des environnements légaux et réglementaires locaux, par la faiblesse des capacités en matière de préparation de projets et par des accords de partenariat public-privé sous-développés ou non éprouvés. Ces problèmes sont aggravés par les lacunes des cadres institutionnels et des systèmes de financement, notamment en ce qui concerne la création d'entités ad hoc, le processus d'émission d'obligations de projet et le recours à la syndication ou aux placements privés, autant d'éléments qui précèdent ou accompagnent en principe le processus d'émission de titres cotés. Ces thèmes font l'objet d'un examen plus approfondi dans les sections suivantes.

Tableau 6.1 – Nombre moyen d'émissions par an (2004-2013)

Région / marché émetteur	Obligations	Prêts syndiqués	Actions
États-Unis	1031	2934	1199
Chine	276	118	357
Inde	160	147	225
Afrique	12	30	57
Australie et Nouvelle-Zélande	144	189	957
Asie, pays à revenu élevé	498	1748	877
Europe de l'Est et Asie centrale	108	160	133

Source : Cortina, Juan Jose, Tatiana Didier et Sergio Schmukler, 2015. « *How Long is the Financing in Corporate Bond and Syndicated Loan Markets?* », document de travail (Banque mondiale).

Note : Le présent tableau indique le nombre moyen d'émissions par an pour les marchés des obligations, des prêts syndiqués et des actions. La période couverte est celle comprise entre 2004 et 2013.

6.3. Comment s'attaquer au déficit de financement ?

Compte tenu de l'importance des besoins de financement et de l'existence de réserves de capitaux à l'échelle internationale et sur certains marchés locaux d'Afrique subsaharienne, la question qui se pose est celle de savoir pourquoi les progrès réalisés par le passé en vue de combler le déficit de financement sont si faibles. La présente section est consacrée à l'examen de plusieurs approches « classiques » qui ont été appliquées avec plus ou moins de succès et à la présentation de quelques solutions novatrices visant à améliorer l'octroi de financements à long terme en Afrique.

6.3.1. LA MISE EN PLACE DE MARCHÉS DES CAPITAUX RÉGIONAUX

En matière d'octroi de financements à terme, les marchés des capitaux locaux jouent un rôle complémentaire important par rapport au système bancaire dans les systèmes financiers développés et ils jouent de plus en plus un rôle similaire dans les économies de marché émergentes. Les marchés africains des capitaux ont enregistré une croissance très rapide au

cours des dernières années, mais en partant de très bas. Cependant, à l'exception de quelques centres financiers qui présentent un fort potentiel de croissance, il est probable que les marchés des capitaux resteront étroits, non liquides et inefficients. Ce résultat s'explique en grande partie par l'envergure potentielle limitée que peuvent atteindre les marchés des capitaux africains de dimension relativement modeste.

L'absence de marchés des capitaux locaux profonds et liquides et de véhicules d'investissement locaux appropriés – tels que des fonds d'investissement spécialisés – qui soient susceptibles d'offrir des possibilités de diversification adéquates aux investisseurs institutionnels locaux, incite à penser qu'à moyen terme, le mécanisme classique d'allocation d'actifs basé sur le marché des capitaux n'apportera probablement pas de contribution significative permettant de répondre aux besoins de financement et d'investissement à long terme des petits pays d'Afrique subsaharienne.

Afin de surmonter les contraintes liées à une taille réduite, les gouvernements des pays africains se sont efforcés de mettre en place des bourses régionales et de renforcer la capacité des marchés régionaux sur le segment des titres à long terme¹¹. Des solutions régionales ont été promues, par exemple, par les cinq États membres de la Communauté de l'Afrique orientale (CAO) et les huit États membres de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), mais le niveau d'engagement et les résultats ont été assez faibles à ce jour. La crainte demeure que l'intégration régionale – au lieu de profiter aux marchés de taille modeste en leur procurant des sources de financement plus diversifiées et moins onéreuses – se traduise par un « détournement » des capitaux au profit de marchés de plus grande dimension en dehors du marché intérieur. En fin de compte, il convient d'examiner attentivement s'il est intéressant pour les pays à faible revenu d'investir dans le « rapatriement » des services assez spécifiques et techniques associés à l'intermédiation sur les marchés des capitaux. Les avantages ainsi obtenus peuvent-ils compenser les coûts liés à l'engagement de personnel local rare et très qualifié et aux investissements nécessaires pour acquérir les capacités institutionnelles et (ou) juridiques requises ?

6.3.2. LA CONSTITUTION DE RÉSERVES DE PROJETS

Comme indiqué ci-dessus, les vraies contraintes se situent davantage sur le plan des investissements que sur celui de l'offre de financements. Il s'est avéré, en particulier dans le secteur des infrastructures, qu'une contrainte importante résidait dans la constitution d'une réserve de projets susceptibles de faire l'objet d'investissements, de servir de base à l'émission d'obligations d'entreprises et de convenir aux fins d'investissements par des fonds de pension. Il existe une pénurie de projets viables et bien structurés, une insuffisance de compétences en matière de montage de projets parmi les promoteurs locaux et un manque

¹¹ Pour un examen plus détaillé des événements récents et des perspectives d'évolution, voir le document de travail de FSD Africa intitulé *Funding the Frontier: Developing Capital Markets for Growth in Sub-Saharan Africa*, octobre 2013. La note technique d'évaluation du secteur financier de la Communauté de l'Afrique orientale de 2013, relative aux marchés des capitaux, contient également un examen concret et utile des perspectives d'évolution des marchés des capitaux locaux de dimension modeste et de leur intégration.

de confiance dans la capacité, la détermination et l'engagement des pouvoirs publics à remplir leurs obligations contractuelles¹².

Le soutien apporté par la communauté internationale des bailleurs de fonds vise à s'attaquer à ces contraintes et à constituer la réserve de projets grâce à des interventions dans trois domaines différents. Sur le front de l'offre, la préparation des projets peut être facilitée par la standardisation des contrats et des procédures d'appels d'offres, par la mise en place de fonds dédiés à la faisabilité des projets et de cadres régissant les engagements conditionnels, ainsi que par la fourniture d'une assistance aux institutions financières commerciales et aux IFD locales en matière de conception d'instruments financiers appropriés, tels que des emprunts obligataires, des fonds et des instruments de rehaussement de crédit. S'agissant de la demande, il est important d'établir un corps de règles stable en matière d'investissement, de renforcer les capacités pour les investisseurs et les régulateurs et de s'employer à améliorer les conditions proposées aux investisseurs étrangers (régime fiscal, couverture du risque de change, par exemple). Enfin, au niveau macroéconomique et au niveau intermédiaire, les programmes visent à renforcer l'architecture, les infrastructures et la réglementation relatives aux marchés. On peut citer, à titre d'exemples, l'élaboration d'une courbe de rendement des obligations d'État pour servir de référence pour la tarification, la mise en place de cotes de crédit et l'adoption d'une réglementation des marchés concernant le processus d'émission, la titrisation, les entités à vocation spécifique, etc., comme indiqué de façon plus détaillée au point 6.4.

L'impact et la viabilité à long terme des interventions de ce type menées par des bailleurs de fonds dépendent essentiellement de la mesure dans laquelle les structures locales (institutions, règles et réglementation) et les capacités dans le secteur public et le secteur privé (promoteurs de projets, par exemple) peuvent être renforcées localement. Les programmes qui ont l'envergure décrite ci-dessus nécessitent à l'évidence des efforts coordonnés, concertés et soutenus pendant plusieurs années, et l'un des principaux problèmes liés au développement de financements à plus long terme en Afrique réside dans l'engagement à opérer des réformes légales et réglementaires et à renforcer les capacités.

La mise au point et le financement de projets pilotes couronnés de succès peuvent être propices au renforcement des infrastructures institutionnelles, tant en ce qui concerne la préparation des projets qu'en vue de l'amélioration d'un cadre légal et réglementaire favorable. Les IFD jouent par conséquent un rôle important, que ce soit en réalisant des investissements directs, en attirant des investissements privés ou – sur les marchés relativement évolués d'Afrique subsaharienne – en facilitant l'émission d'obligations de sociétés afin de promouvoir le marché de ce type d'obligations.

6.3.3. LE RECOURS AUX MARCHÉS OBLIGATAIRES LOCAUX ET INTERNATIONAUX

Au cours de la dernière décennie, les gouvernements d'Afrique subsaharienne se sont de plus en plus tournés vers les marchés obligataires locaux et internationaux. Ils ont cherché à étoffer l'offre de financements à long terme, principalement aux fins d'investissements dans

¹² Pour un examen concernant l'élargissement des possibilités d'investissement offertes aux fonds de pension nigériens, voir la note de la Banque mondiale intitulée *Financing Options for Infrastructure PPP in Nigeria*, janvier 2013.

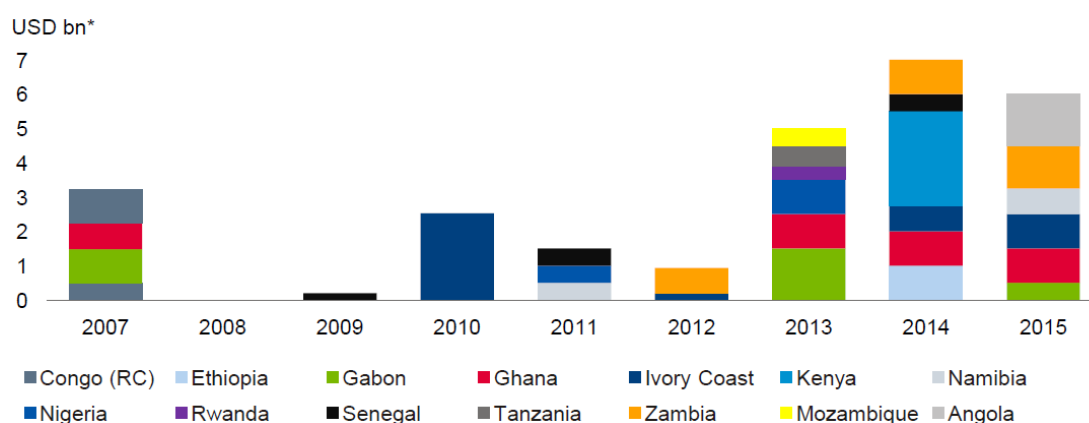
les infrastructures, tant grâce à des émissions de titres d'État à long terme sur le marché intérieur qu'au moyen d'emprunts en monnaie étrangère sur le marché des euro-obligations. L'augmentation des emprunts sur le marché intérieur pourrait avoir un important effet secondaire positif, à savoir l'allongement de la courbe des rendements sur ce marché, mais, trop souvent, les emprunts de ce type – qu'il s'agisse d'emprunts nationaux ou étrangers – se sont traduits par une augmentation des sources de recettes publiques et n'ont eu qu'un faible impact mesurable sur les investissements et, partant, sur la qualité des infrastructures locales. L'absence d'association plus forte entre les ressources financières disponibles et les investissements dans les infrastructures est préoccupante, en particulier compte tenu des risques assumés par les gouvernements qui empruntent à l'étranger et des systèmes d'incitation proposés aux investisseurs locaux¹³.

Jusqu'à 2006, l'Afrique du Sud était le seul émetteur d'emprunts obligataires libellés en monnaie étrangère en Afrique subsaharienne. Entre 2007 et 2015, des pays allant des Seychelles à la République démocratique du Congo en passant par le Nigeria ont émis des euro-obligations pour plus de 24 milliards d'USD (voir le graphique 6.1. ci-dessous). Les emprunts à l'étranger comportent des risques de change qui sont souvent mal adaptés aux activités à plus long terme financées sur le marché intérieur. Les investissements intérieurs, par exemple dans des projets d'infrastructure, ne procurent qu'une faible couverture naturelle des risques de change, sauf dans le cas particulier d'investissements en monnaie étrangère dans des activités qui génèrent des recettes en monnaie étrangère. Ainsi, alors que les emprunts en monnaie étrangère lancés récemment sous la forme d'euro-obligations par un certain nombre d'émetteurs souverains africains semblaient donner accès à des ressources à faible coût s'agissant des intérêts, il s'avère d'ores et déjà, étant donné la récente appréciation du dollar, que ces emprunts constituent un moyen risqué et rétrospectivement très onéreux d'accroître l'enveloppe destinée à financer les programmes d'investissement nationaux. Outre les risques encourus, l'affectation de ces fonds a été faible et rien ne garantit qu'ils sont utilisés à des fins d'investissement. En effet, étant donné les défis permanents auxquels sont confrontés les gouvernements africains dans la mise en œuvre de leurs budgets d'investissement, il est plus que probable que ces capitaux soient en partie détournés afin de financer des dépenses courantes.

En définitive, les gouvernements devraient envisager les emprunts à l'étranger avec une extrême prudence, et des efforts devraient être entrepris afin d'élargir les sources locales de financement.

¹³ Au Kenya, par exemple, ceux qui ont investi dans les emprunts obligataires destinés à financer des infrastructures ont bénéficié à la fois d'allègements fiscaux et de la possibilité d'utiliser les obligations à titre de garantie. Pour un examen plus approfondi de l'impact limité de ces financements sur la qualité des infrastructures, voir les Perspectives économiques régionales pour l'Afrique subsaharienne, FMI, octobre 2014.

Graphique 6.1 – Les émissions d'euro-obligations en Afrique - 2007-2015



*Sub-Saharan Africa, excl. South Africa

Source : Note d'information de la Deutsche Bank sur les recherches, novembre 2015 : *Eurobonds in Africa: Will the Boom Continue?*

6.3.4. LA DIVERSIFICATION DES INSTRUMENTS DE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS À LONG TERME

Une panoplie d'instruments de financement plus diversifiée que celle qui est actuellement déployée dans la plupart des pays d'Afrique subsaharienne est nécessaire pour fournir des services adéquats aux divers types d'entreprises et répondre à leurs différents besoins de financement tout au long de leur cycle de vie. Les capitaux privés revêtent bien des formes, et chaque catégorie d'investisseur (grande entreprise, investisseur institutionnel, investisseur national ou étranger) invoquera différentes raisons pour justifier un sous-investissement dans les pays en développement. Il est possible que les investisseurs nationaux n'aient pas suffisamment de possibilités d'investissement, ou qu'ils soient freinés par le sous-développement des marchés des capitaux locaux¹⁴. Les investisseurs étrangers peuvent commencer par des zones géographiques dans lesquelles ils se sentent à l'aise pour opérer, sur la base de facteurs tels que l'environnement d'investissement, le respect de l'État de droit et les antécédents en matière de respect des investisseurs étrangers.

Étant donné que les gouvernements cherchent à accroître les niveaux de financement privé en faveur des infrastructures et des PME, des efforts sont en cours afin de mieux définir le rôle des pouvoirs publics et des IFD dans la mobilisation des capitaux du secteur privé. Le but ultime est d'élargir l'éventail des solutions possibles en matière de financement à long terme tout en étoffant et en diversifiant la base d'investisseurs.

¹⁴ À titre d'exemple, un cas classique sur les marchés africains est celui du changement de propriétaire en cas de transfert intergénérationnel d'entreprises familiales de grande taille, dans lequel les possibilités d'introduction en bourse sont limitées, ce qui entraîne souvent une perte de valeur considérable.

6.3.4.1. LA DIVERSIFICATION DES INSTRUMENTS DE FINANCEMENT DES INFRASTRUCTURES¹⁵

L'exploitation des solutions de financement du développement

En Afrique subsaharienne, le financement à long terme des infrastructures est assuré dans une large mesure en contournant carrément le processus d'intermédiation – par exemple au moyen de ressources à long terme octroyées par les pouvoirs publics ou des bailleurs de fonds, ou revêtant la forme d'investissements étrangers directs. En règle générale, ce type de financement direct est d'un volume relativement important dans les économies d'Afrique subsaharienne par rapport aux fonds intermédiés par les marchés financiers locaux. Par conséquent, le renforcement de mécanismes de financement et de capacités institutionnelles permettant de mettre à profit ces sources externes de capitaux pourrait bien jouer un rôle important dans l'amélioration de l'offre de financements à long terme. Il pourrait également jouer un rôle précurseur dans l'approfondissement des marchés locaux du financement à long terme, que ce soit sous la forme de placements privés, de prêts syndiqués ou d'émissions de titres sur ces marchés locaux au fur et à mesure qu'ils évoluent. Ce programme paraît particulièrement important, étant donné que l'offre de financements concessionnels est mise à rude épreuve en raison de contraintes budgétaires dans les pays donateurs. Le défi que les décideurs devront relever consiste à transformer ce processus en un cercle vertueux, en mettant progressivement à profit des contributions financières plus importantes provenant du secteur privé, comme le montre le graphique 6.2.

Étant donné le rôle des pouvoirs publics en tant que source de financement ainsi qu'en matière d'élaboration du cadre légal, réglementaire et institutionnel local, il est utile de réexaminer le rôle de catalyseur du financement du développement en matière de comblement des déficits de financement à long terme. Une approche révisée, dans laquelle le rôle des financements publics est limité à la mobilisation des ressources du secteur privé, soigneusement ciblé et étroitement contrôlé, pourrait engendrer d'importants progrès potentiels¹⁶. La difficulté réside dans l'exercice d'un mandat flexible en vertu duquel les pouvoirs publics interviennent dans le cadre de prestations de services et de fonctions qui apportent une valeur ajoutée, mais se retirent dès que les prestations du secteur privé deviennent viables.

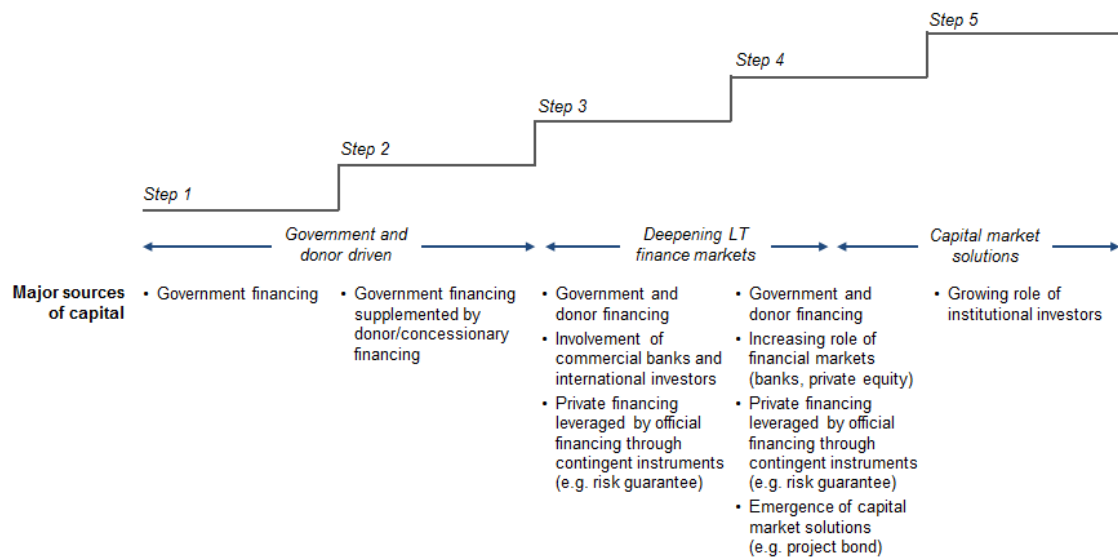
Il sera par conséquent essentiel d'impliquer le secteur privé dans la gouvernance, et si possible dans la propriété, de ces nouvelles initiatives de financement du développement afin d'éviter les situations dans lesquelles il existe un risque de dilution des mandats en raison d'une ingérence malencontreuse des pouvoirs publics ou de prorogation de la durée

¹⁵ Ce paragraphe s'inspire des recherches publiées par l'OCDE dans le rapport sur les instruments de financement et les systèmes d'incitation relatifs aux infrastructures, présenté au G20 en septembre 2015, et de la note du G20 et de l'OCDE relative à la diversification des instruments financiers dédiés au financement d'infrastructures jointe à la note d'orientation du G20 et de l'OCDE entérinée par les responsables du G20 en septembre 2016 à Hangzhou, en Chine.

¹⁶ Le rapport 2013 de la Banque mondiale sur le développement financier dans le monde relève dans la conception institutionnelle des banques publiques trois caractéristiques essentielles qui jouent un rôle clé dans leurs performances : a) un mandat clair et durable de sorte que ces banques complètent les efforts du secteur privé sur les marchés du crédit au lieu de les supplanter, b) un système de gestion des risques adéquat garantissant la viabilité financière à long terme de l'institution et c) un gouvernement d'entreprise solide.

de ces initiatives au-delà de leur utilité. Il convient d'évaluer les résultats de ces initiatives à l'aune de leur capacité à catalyser durablement les prestations de services du secteur privé. Elles peuvent remplir une fonction importante de « précurseurs » en exerçant un effet d'entraînement ou en galvanisant des investisseurs d'habitude peu enclins à prendre des risques. Autre point important : elles permettront de mobiliser la participation du secteur privé en tant qu'investisseur intéressé et en tant que promoteur de réformes institutionnelles sectorielles plus larges¹⁷.

Graphique 6.2 – Les différentes étapes du financement des infrastructures



Source : illustration par l'auteur

L'élargissement de la gamme d'instruments financiers

Dans la mesure où les investisseurs privés sont appelés à jouer un rôle plus important dans le financement des investissements relatifs aux infrastructures, des mesures peuvent être prises pour les encourager à participer plus largement. De nombreux investisseurs privés perçoivent un manque de structures de financement adéquates. Seuls les plus gros investisseurs ont la capacité d'investir directement dans des projets d'infrastructure. Les fonds de pension en particulier requièrent des instruments de placement collectif. Lorsqu'ils existent, ces instruments, tels que les fonds d'infrastructures, cherchent plutôt, encore aujourd'hui, à attirer des investisseurs étrangers et peuvent également être associés à des commissions élevées ainsi qu'à des décalages potentiels entre la durée de vie des actifs et l'instrument. Par ailleurs, dans un grand nombre de pays d'Afrique, le cadre légal et réglementaire régissant ces instruments de placement collectif en est encore à un stade embryonnaire ou n'est pas encore éprouvé. Le marché évolue cependant pour s'attaquer à certains des problèmes. Par exemple, plusieurs fonds de participation non cotés créés

¹⁷ Pour un examen plus détaillé, voir De la Torre, A., J. Gozzi et S. Schmukler, *Innovative Experiences in Access to Finance: Market Friendly Roles for the Visible Hand?*, document de travail de la Banque mondiale, août 2007. Voir également le document d'instruction du projet de financement du développement au Nigeria, Banque mondiale, septembre 2014.

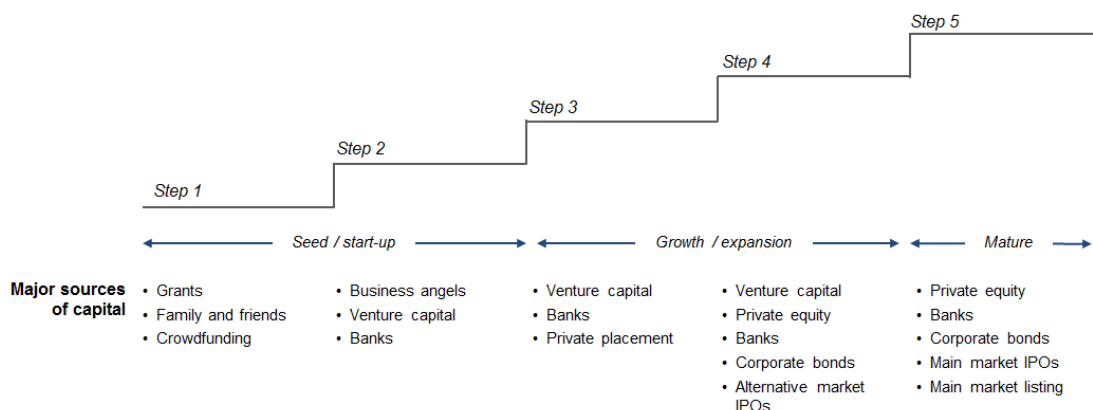
récemment, quoique domiciliés à l'étranger, proposent des durées d'investissement plus longues et la concurrence des investisseurs qui prennent des participations directes pousse les gestionnaires de fonds à réduire les commissions¹⁸.

6.3.4.2. LA DIVERSIFICATION DES INSTRUMENTS DE FINANCEMENT DÉDIÉS AUX PME

L'asymétrie d'information pose un problème plus grave dans les PME que dans les entreprises de plus grande taille : en Afrique subsaharienne, la grande majorité des PME ne produisent pas d'états financiers vérifiés contenant des informations financières crédibles. Par ailleurs, dans les entreprises de petite taille, la ligne de démarcation entre les finances du (des) propriétaire(s) et celles de l'entreprise est généralement floue. En outre, le problème de la relation principal-agent inhérent à toute opération de financement se pose avec une acuité particulière dans le cas de PME, qui sont susceptibles d'entreprendre des projets jugés excessivement risqués par le bailleur de fonds. Dans ce contexte, le manque d'antécédents en matière de crédit, qui est particulièrement aigu en Afrique subsaharienne, et les garanties exigées¹⁹ se traduisent souvent par de sérieuses restrictions de crédit pour les PME.

En Afrique subsaharienne, au lieu de chercher des financements sur les marchés formels, les PME peuvent les trouver auprès de parents et d'amis, mais il est très peu probable que ces financements soient suffisants, s'agissant de leur montant et de leur durée, pour répondre à leurs besoins d'investissement. Cependant, les décideurs ont eu tendance à concentrer leurs efforts sur la mise en place de marchés bancaires formels. S'agissant des marchés des capitaux, les politiques mises en œuvre ont souvent été axées principalement sur les marchés formels et ne visaient pas activement à promouvoir la mise à disposition d'une gamme complète d'instruments de financement privés et publics, formels et informels.

Graphique 6.3 – Les différentes étapes du financement des entreprises



Source : illustration par l'auteur

¹⁸ Ce paragraphe s'inspire de recherches plus approfondies publiées dans un document de l'OCDE à paraître en 2017, intitulé *Infrastructure Financing Partnering with the Private Sector*, Éditions de l'OCDE, Paris.

¹⁹ En Afrique subsaharienne, le montant des garanties exigées dépasse souvent celui du prêt, ce qui dénote l'existence de problèmes de liquidation de la garantie en raison de l'exécution limitée et très fastidieuse des contrats financiers.

Le financement bancaire demeurera essentiel pour le secteur des PME. Toutefois, un éventail plus diversifié de solutions de financement peut être envisagé pour les PME afin de soutenir les investissements à long terme en Afrique subsaharienne et de réduire la vulnérabilité des PME face aux fluctuations des marchés du crédit. Le graphique 6.3 montre comment diverses sources de financement – allant des capitaux fournis par la famille et les amis et du capital-risque d'une part, au capital-investissement et aux instruments cotés à l'autre extrémité du spectre – deviennent progressivement plus accessibles à divers stades de développement du marché.

Le franchissement de chaque étape du financement s'effectue sur la base d'une réduction de l'asymétrie d'information et des coûts d'agence car l'offre de capitaux revêt un caractère plus formel, ce qui permet l'intermédiation de volumes plus importants de capitaux sur les marchés financiers. Il existe donc une corrélation entre les différentes étapes du financement et le passage d'un marché opaque à un marché plus transparent. Aux stades initiaux du développement, au cours desquels le secteur privé participe peu au financement des infrastructures et où les entreprises s'appuient pour une large part sur des sources informelles de financement (famille ou amis) et sur les banques, on ne dispose que de rares informations quant aux risques assumés par les pourvoyeurs de capitaux ou à la nature et au montant des financements accordés.

Concrètement, la liste des instruments adaptés à l'appétence pour le risque des investisseurs institutionnels sur les marchés émergents est limitée par des obstacles d'ordre institutionnel, réglementaire et pratique. Il est important de noter que le nombre de PME pouvant bénéficier d'un financement par des tiers sur le marché est généralement limité en raison de lacunes dans les infrastructures financières (telles que l'absence de secteur de l'information en matière de crédits évolué) associées à l'opacité qui entoure les finances et les plans d'activité des PME susceptibles d'emprunter, ainsi qu'à un manque de garanties. Cela incite à penser que, s'agissant des investissements dans les PME, le recours au capital-investissement pourrait être une solution plus viable en Afrique subsaharienne, sous réserve que des ressources financières puissent être mises à disposition pour couvrir les coûts liés à l'évaluation d'un grand nombre d'entreprises de taille modeste et au suivi de leurs performances. Les investisseurs institutionnels importants et avertis d'Afrique subsaharienne devraient être intéressés par ce type d'investissement, comme en témoignent certaines expériences. L'intérêt des investisseurs institutionnels pour les prises de participation tend à croître au fur et à mesure que leur profil devient pointu²⁰.

6.4. La mobilisation des ressources financières du secteur privé

L'octroi de financements à long terme par le secteur privé dépend pour l'essentiel d'un profil risque-rendement acceptable. Bien qu'ils puissent générer des rendements attractifs, les investissements dans les infrastructures ou dans les grandes entreprises africaines sont concurrencés – et souvent évincés – par les obligations d'État à fort rendement. Outre les taux d'intérêt élevés des titres d'État, le niveau de risque est perçu comme étant élevé dans

²⁰ Voir OCDE, 2015, *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments*, Éditions de l'OCDE, Paris. Voir également Iota Kaousar Nassr et Gert Wehinger, 2016, « *Opportunities and limitations of public equity markets for SMEs* », *OECD Journal: Financial Market Trends*, volume 2015, numéro 1.

la plupart des pays d'Afrique, notamment en ce qui concerne les risques commerciaux et technologiques, et en particulier les risques réglementaires et politiques. Pour que les investisseurs soient disposés à prendre ces risques, des instruments adéquats d'atténuation des risques sont nécessaires, de même que des engagements contractuels à long terme ayant force obligatoire, lesquels reposent à leur tour sur le respect de l'État de droit.

Au-delà des procédures de passation de marchés associées à l'exécution des marchés publics, qui peuvent en soi poser des problèmes, les engagements à long terme relatifs aux infrastructures et aux PME dépendent d'un ensemble assez complexe de cadres légaux, réglementaires et institutionnels qui, souvent, ne sont que partiellement mis en place en Afrique subsaharienne. Ces cadres incluent notamment les registres fonciers et les registres des garanties, des procédures de comptabilité et d'information fiables, des mécanismes de saisie éprouvés et fiables, des cadres réglementaires éprouvés appuyés par des procédures judiciaires fiables, etc. Ces infrastructures institutionnelles et juridiques « élémentaires » deviennent d'autant plus importantes que la durée des contrats est longue et que les engagements de financement sont conséquents. Les problèmes légaux et réglementaires évoqués dans le présent chapitre ont souvent été trop clairement mis en lumière lorsque les pouvoirs publics se sont engagés dans des partenariats public-privé²¹.

Par conséquent, bien que les pouvoirs publics et les bailleurs de fonds soient conscients du fait que les ressources publiques sont insuffisantes pour répondre à des besoins de financement à long terme considérables, la mobilisation efficace des capitaux du secteur privé a souvent été entravée par le passé par le manque de confiance des investisseurs dans l'environnement institutionnel local et les risques y afférents. En outre, la réticence du secteur privé pourrait s'expliquer par les risques découlant de l'instabilité macroéconomique potentielle qui pourraient bien accroître l'incertitude liée aux coûts de (re)financement.

Comment ces obstacles peuvent-ils être contournés ou résolus ? Les paragraphes qui suivent contiennent un examen de stratégies fondées notamment sur une redéfinition du rôle des bailleurs de fonds et des BMD et sur le recours à des instruments d'atténuation des risques ainsi qu'à des instruments financiers alternatifs destinés à attirer les investisseurs.

6.4.1. LES INSTRUMENTS DE PARTAGE DES RISQUES

Plusieurs gouvernements se sont employés à faciliter la participation du secteur privé au financement d'infrastructures et de PME en assurant la promotion d'instruments de partage des risques. Dans un grand nombre de pays d'Afrique subsaharienne, les gouvernements ne sont pas en mesure de fournir eux-mêmes ces instruments, car ces derniers impliquent des engagements budgétaires conditionnels dont la gestion est complexe. Les institutions financières et les BMD pourraient avoir un rôle clé à jouer dans ce domaine.

S'agissant des infrastructures, les prêts individuels (parfois syndiqués) et les garanties de prêt ont été les principaux mécanismes utilisés par les banques de développement pour

²¹ Les efforts entrepris récemment dans le cadre de projets de la Banque mondiale afin d'appuyer la mise en œuvre de projets de type PPP dans des pays comme le Ghana et le Nigeria témoignent des difficultés et des complexités associées à la levée des obstacles institutionnels, réglementaires et légaux mentionnés dans le présent chapitre.

soutenir les financements. Toutefois, de nouvelles voies sont explorées actuellement afin d'élargir le recours aux marchés des capitaux. Par exemple, la Colombie a créé récemment une banque de développement spécialisée dans les infrastructures, *Financiera de Desarrollo Nacional* (FDN). La FDN a l'intention d'utiliser différents types de mécanismes de partage des risques, dont des garanties partielles, à l'appui des projets d'infrastructure. Une autre solution pour gérer certains types de risques politiques et commerciaux pourrait résider dans les assurances.

Un grand nombre d'économies de marché émergentes ont l'expérience des programmes de garantie destinés à encourager les prêts bancaires en faveur des PME. Dans certains cas, ces garanties sont fournies directement par l'État, tandis que dans d'autres elles ont été accordées par des institutions financières publiques, comme Corfo au Chili ou Nafin au Mexique. Pour les économies de marché émergentes de taille relativement importante, susceptibles de disposer d'une réserve robuste de prêts de « bonne qualité », la difficulté et les opportunités résident dans l'intensification de ces programmes afin d'accroître l'offre de financements en faveur des PME par le biais des marchés des capitaux, par exemple en associant les programmes de garantie à des structures de titrisation, voire à des émissions d'obligations dédiées aux PME. Ce financement sur le marché secondaire correspond au modèle de financement envisagé par la Banque de développement du Nigeria, créée récemment. Cette banque, qui ne réalise que des activités de gros, prévoit de mobiliser des capitaux auprès de bailleurs de fonds au moyen d'émissions obligataires locales qui serviront à proposer des lignes de crédit et des garanties partielles de crédit aux institutions financières²².

Dans ce contexte, la Banque européenne d'investissement procède actuellement à la mise au point d'une nouvelle structure innovante visant à accroître la participation du secteur privé dans le secteur africain de l'énergie, à savoir le Mécanisme de garantie en faveur de l'énergie en Afrique. Ce mécanisme revêtira la forme d'une garantie sur portefeuilles de prêts mezzanine qui permettra à des sociétés de réassurance du secteur privé d'accéder à des dispositifs d'atténuation des risques et de rehaussement de crédit. Le réassureur conservera une tranche « premières pertes » du portefeuille, tandis que le mécanisme de garantie couvrira une tranche du portefeuille au-delà de celle des premières pertes. Les pertes excédant la tranche garantie seront supportées par la société de réassurance. Ce mécanisme consistera en un cadre à architecture ouverte de contrats d'assurance et de réassurance, qui offrira une assurance contre les risques politiques et les risques de crédit aux investisseurs, aux bailleurs de fonds et aux autres parties prenantes impliqués dans des projets relatifs à l'énergie en Afrique du Nord et en Afrique subsaharienne. La structure proposée est conçue pour réduire la consommation de capital économique et réglementaire de la société de réassurance. Cela permettra de débloquer des capacités supplémentaires de couverture des risques dédiées aux projets relatifs à l'énergie en Afrique qui, à défaut, n'auraient pas été disponibles.

²² Voir « *Nigeria Development Finance Study: Lessons from international experience in designing the Development Bank of Nigeria* », Banque mondiale, septembre 2016.

6.4.2. LE RÔLE DES BAILLEURS DE FONDS ET DES BMD

Outre qu'ils constituent une source importante de capitaux à long terme dans les pays à faible revenu, les bailleurs de fonds et les BMD ont un rôle déterminant à jouer en soutenant les gouvernements d'Afrique subsaharienne. Leur soutien peut consister à fournir une assistance technique pour la préparation de projets, à donner des conseils, à proposer des mécanismes de partage des risques, à apporter une aide en matière de structuration et de prise ferme d'instruments, et même à jouer un rôle de catalyseur en participant à des opérations stratégiques.

Les capitaux des bailleurs de fonds sont souvent utilisés pour financer directement des projets d'investissement, par exemple par des opérations de prêt ou des prises de participation ou indirectement par le biais de lignes de crédit destinées à être rétrocédées par l'intermédiaire d'institutions financières locales. Étant donné le décalage entre les besoins et les moyens et l'hésitation du secteur privé à intensifier sensiblement ses investissements, il convient d'examiner comment les capitaux des bailleurs de fonds pourraient être mis à profit de façon à mobiliser plus efficacement le capital-investissement et les prêts grâce à des instruments de financement conditionnels tels que les instruments de rehaussements de crédit. À cet égard, les BMD ont déjà mis des programmes en place afin d'appuyer les initiatives prises par les pays émergents pour développer leurs marchés des titres locaux. Ces programmes comprennent aussi bien des prestations de conseils que la participation en qualité de garants, voire d'investisseurs, à des opérations ou à des instruments spécifiques susceptibles d'avoir un effet catalyseur sur le marché.

Certains projets qui sont de toute évidence viables commercialement pourront attirer des financements du secteur privé sur le marché. Cela pourrait impliquer l'émission locale d'obligations de projet (placement privé), d'obligations d'entreprises et d'instruments de financement commun – ce qui contribuerait à réduire le risque de change et à renforcer les capacités d'intermédiation locales. Toutefois, pour d'autres projets qui sont souhaitables sur le plan social et qui peuvent amener des transformations sur le plan économique, mais dont le taux de rendement risque d'être insuffisant pour rémunérer les investisseurs du secteur privé en fonction du niveau et (ou) du type de risque, divers systèmes d'incitation et d'atténuation des risques peuvent être employés pour gérer les risques et (ou) améliorer les rendements de façon à attirer les capitaux privés²³.

Il devient de plus en plus clair que les BMD peuvent maximiser leur rôle en renforçant celui des marchés de la dette privée et des actions. Une composante importante de l'agenda 2016 du G20 pour les infrastructures vise à encourager les BMD à intensifier les investissements par le biais d'actions conjointes, notamment en catalysant les ressources privées. Plusieurs propositions ont été présentées dans le cadre du groupe de travail du G20 sur l'investissement et les infrastructures afin d'optimiser l'utilisation des ressources existantes des BMD et accroître ainsi le volume et la qualité de l'offre de prêts en faveur du développement.

²³ Toute intervention de l'État à cette fin peut toutefois entraîner des conséquences non voulues, telles que des problèmes d'aléa moral et des distorsions sur le marché, qu'il convient de traiter autant que possible ex ante, lors de la définition des politiques.

Les mesures proposées pour optimiser la rubrique « capitaux » des bilans des BMD consistent notamment à renforcer l'effet de levier tout en conservant la note « AAA », en intégrant les guichets de prêts à des conditions de faveur ou en proposant des portefeuilles d'actifs à des investisseurs extérieurs. Les BMD pourraient par exemple financer la mise au point initiale d'un projet d'infrastructure, puis vendre la dette y afférente – et les capitaux propres le cas échéant – à des investisseurs privés une fois le projet en voie d'achèvement. Les BMD assumeraient le risque pendant les phases les plus délicates de la préparation des projets puis se désengageraient du projet par une opération de titrisation. Une titrisation plus robuste sur le marché secondaire permettrait aux BMD de se désengager plus rapidement des projets d'infrastructure dans lesquels elles ont investi et de libérer des capitaux pour de nouveaux projets, et aux investisseurs institutionnels de participer lorsque le projet est opérationnel et présente un niveau de risque plus tolérable.

Cette optimisation de la rubrique « capitaux » du bilan pourrait être complétée par des mesures portant sur l'actif, qui consisteraient, pour les BMD, à réorienter une partie de leurs activités pour passer des prêts classiques à des instruments de partage des risques tels que les instruments de rehaussement de crédit et de garantie. Ces instruments peuvent être particulièrement efficaces dans les pays à revenu moyen et les pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, qui absorbent actuellement d'importants volumes de financements octroyés par des BMD. Dans le secteur des infrastructures, par exemple, les instruments de ce type permettraient de proposer un rehaussement de crédit pour les prêts en faveur de projets et les obligations de projet, des garanties couvrant les contrats d'achat dans le cadre de projets relatifs aux énergies (renouvelables), des opérations d'échange (swap) en monnaie locale et des garanties de prêt ciblées (couvrant par exemple la période de construction et de démarrage des projets).

6.4.3. LES INSTRUMENTS ADAPTÉS AU FINANCEMENT D'INFRASTRUCTURES EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE

La présente section donne un aperçu des instruments de dette et de capitaux propres qui pourraient potentiellement jouer un rôle plus important à l'avenir dans le comblement du déficit de financement des infrastructures en Afrique subsaharienne. Le secteur des infrastructures a été choisi parce que c'est dans ce domaine que la plupart des innovations ont eu lieu au cours des dernières années. Après la crise financière, des innovations importantes ont également été apportées au type d'instruments et de mécanismes utilisés par les investisseurs institutionnels pour accorder des financements aux PME, notamment par le biais de fonds d'obligations, de prêts et de crédit dédiés aux PME. Ces fonds sont des organismes de placement collectif qui mettent en commun des actifs (tels que des prêts et des créances) concernant des PME et qui offrent aux investisseurs une participation aux bénéfices du fonds. Ces fonds suscitent un intérêt croissant, mais leur adoption n'en est encore qu'aux premiers stades dans les économies avancées et ils ne présentent qu'un intérêt très limité pour l'Afrique subsaharienne.

Les instruments de dette destinés à financer des infrastructures

Les **fonds de dettes dédiés aux infrastructures** sont des organismes de placement collectif dont les actifs sous-jacents sont des prêts ou des obligations destinés à financer des infrastructures. Ces fonds i) achètent des prêts bancaires accordés à des entreprises réalisant des projets d'infrastructure, ii) octroient de nouveaux prêts à ces entreprises ou participent à des syndicats de prêts aux côtés des banques et (ou) iii) achètent des obligations émises par ces entreprises. Selon la nature des actifs sous-jacents, les investisseurs perçoivent à titre de revenu les flux provenant des prêts et (ou) des obligations (minorés des commissions et des coûts d'exploitation). Il s'agit généralement de fonds à capital fixe non cotés dont les titres font l'objet de placements privés exclusivement auprès de certaines catégories d'acquéreurs, principalement des investisseurs institutionnels.

Ces types de fonds suscitent un intérêt croissant ; toutefois, leur part dans le secteur de la gestion d'actifs est encore très faible à l'échelle mondiale. La plupart de ces fonds investissent actuellement dans des infrastructures dans les économies avancées ; toutefois, le nombre de fonds qui ciblent des infrastructures sur les marchés émergents croît également. En pratique, un grand nombre de ces fonds ont vocation à offrir aux investisseurs institutionnels étrangers la possibilité d'investir dans des actifs liés aux infrastructures des marchés émergents. Il existe en outre dans les pays émergents quelques exemples de fonds de dette « nationaux » dédiés aux infrastructures, autrement dit de fonds constitués dans ces pays afin d'attirer des investisseurs institutionnels nationaux. On en trouve des exemples en Inde, au Pérou et en Afrique du Sud, tandis qu'en Colombie, la constitution de ce type de fonds est en cours d'examen.

Les **obligations de projet** peuvent être utilisées pour les projets d'infrastructure en tant qu'instrument alternatif de financement par emprunt venant compléter les financements bancaires classiques. Ces obligations peuvent être cotées ou non cotées et leurs produits peuvent être utilisés tant pour des projets entièrement nouveaux que pour des projets de réaménagement. Elles sont attractives car elles permettent aux entreprises et (ou) aux promoteurs d'accéder à des sources supplémentaires de capitaux et de réduire les coûts globaux de financement par rapport à ceux des prêts bancaires. Les obligations de projet permettent en outre de mieux répondre aux besoins des investisseurs institutionnels nationaux et étrangers car elles génèrent des flux de trésorerie stables à long terme et s'accompagnent généralement d'une diminution du nombre de défaillances ainsi que d'une amélioration des taux de recouvrement des créances liées aux infrastructures. S'agissant du développement des marchés financiers, les obligations de projet ont le potentiel pour former une classe d'actifs et contribuer à renforcer les marchés des produits à revenu fixe.

En Afrique subsaharienne, le marché des obligations de projet est encore embryonnaire. C'est en Afrique du Sud qu'a eu lieu en 2013 la première cotation, sur la bourse de Johannesburg, d'un emprunt obligataire destiné à financer des projets d'infrastructure et classé dans la catégorie « valeur d'investissement ». Les obligations sont détenues en totalité par des investisseurs institutionnels et leurs produits ont servi à financer la construction d'une grande centrale photovoltaïque à concentration.

Le Nigeria et le Kenya ont également commencé à utiliser les obligations de projet comme un moyen de financer leurs gros déficits d'infrastructures et d'exploiter l'expertise du secteur privé. Au Nigeria, les obligations d'entreprises sont exonérées d'impôt tandis qu'au Kenya, les obligations destinées à financer des infrastructures bénéficient d'exonérations spécifiques. Les entreprises du secteur des télécommunications ont lancé des émissions sur ces deux marchés et, au Kenya, des organisations parapubliques comme KenGen ont émis des emprunts obligataires dédiés au financement d'infrastructures. Les principales difficultés sont liées au fait que les cadres réglementaires et tarifaires sont incomplets ou non éprouvés, et à la nécessité de faire en sorte que les emprunts publics, ainsi que les taux d'inflation et d'intérêt élevés, ne dissuadent pas le secteur des entreprises de procéder à des émissions – autrement dit que la situation macroéconomique soit suffisamment stable pour offrir aux investisseurs un rendement réel stable sur les longues durées de vie associées aux investissements dans les infrastructures²⁴.

Pour l'avenir, le recours aux obligations de projet en Afrique en tant que mécanisme alternatif de financement offre un potentiel pour les pays dotés de marchés des capitaux relativement plus développés, tandis qu'un grand nombre d'autres pays devront préalablement intensifier les émissions obligataires souveraines et multilatérales avant de passer à l'émission d'obligations d'entreprises et d'obligations de projet. Un autre problème important réside dans l'acquisition d'expérience en matière de montage de financements à long terme complexes de projets.

Encadré 6.1 – Des obligations de projet dédiées au financement d'infrastructures sur les marchés émergents

Au cours des dernières années, un certain nombre de pays émergents allant du Brésil, du Mexique et du Pérou à la Russie, au Kenya, au Nigeria et à l'Afrique du Sud ont procédé, pour une première fois, à l'émission d'obligations de projet.

Au Chili, les emprunts obligataires dédiés au financement d'infrastructures ont été utilisés avec succès pour mobiliser les ressources d'investisseurs institutionnels nationaux afin de financer des infrastructures, en particulier des routes à péage. Le premier emprunt obligataire de ce type lancé au Chili, et dans toute l'Amérique latine, a été émis en 1998 et suivi par bien d'autres, pour un montant moyen d'un milliard d'USD par an au cours de la période 1996-2001. La démarche communément adoptée consistait à émettre des obligations de projet assorties d'une garantie globale et complète accordée par des assureurs financiers. Toutefois, lorsque les assureurs financiers ont dû faire face à une baisse importante de leur cote de crédit au cours de la crise financière de 2008, ces obligations dédiées au financement d'infrastructures ont été automatiquement déclassées en fonction de la nouvelle notation des assureurs financiers et ont ainsi perdu leur note « AAA ». Cette situation a provoqué de graves perturbations sur le marché car les fonds de pension ne pouvaient plus investir dans ces actifs déclassés. L'effondrement des assureurs financiers a entraîné la nécessité de mettre au point de nouveaux types d'obligations de projet. Les obligations de projet émises récemment au Brésil et au Mexique ont bénéficié d'une forme de garantie partielle destinée à réduire le risque pour les investisseurs, la garantie complète d'assureurs financiers n'étant plus possible.

²⁴ Voir Cédric Mbeng Mezui et Bim Hundal, 2013, *Financements structurés : Conditions pour les obligations de projets d'infrastructure dans les marchés africains*, Banque africaine de développement, 2013.

Le Pérou a mis au point une forme d'emprunts obligataires quasi-souverains qui contribuent au financement d'un certain nombre de projets d'infrastructure de grande envergure, tels que des routes à péage et des installations de traitement des eaux. Le vif intérêt suscité par les instruments titrisés peut s'expliquer par le fait que le gouvernement péruvien les honorerait quels que soient les résultats du projet sous-jacent, et même en l'absence de conclusion de ce dernier. C'est la raison pour laquelle l'émission d'emprunts obligataires quasi-souverains est actuellement en cours d'examen étant donné le niveau élevé de dettes éventuelles qu'elle implique pour l'État. Au Costa Rica et au Salvador, des entités publiques et l'État proprement dit ont émis des obligations de projet dans des devises fortes, par le biais d'entités ad hoc. Les obligations ont été placées sur les marchés locaux auprès d'investisseurs institutionnels de la région.

Source : Fiona Stewart, *Pension Funds and Capital Markets: Portfolios and Returns* (Banque mondiale, 2016, à paraître)

Les instruments de capitaux propres destinés à financer des infrastructures

Les **fonds d'infrastructure** représentent un segment potentiellement important du marché des actions non cotées. Les gouvernements devraient examiner la capacité des fonds à accéder aux actifs liés aux infrastructures sur le marché local, notamment l'adéquation entre les actifs entièrement nouveaux et les modèles économiques existants, ainsi que les lois locales qui régissent ces véhicules. Cela pourrait passer par la création de marchés secondaires pour les transactions sur les actifs et le recyclage des capitaux. C'est particulièrement important lorsque la réglementation applicable aux fonds de pension locaux limite leur capacité à investir dans des fonds de capital-investissement extraterritoriaux.

Le secteur mondial de la gestion de fonds d'infrastructure se développe car le nombre de fonds augmente sur les marchés, de même que le montant total des actifs sous gestion. Certains signes montrent que les gestionnaires de portefeuilles répondent aux exigences des investisseurs qui souhaitent un allongement des durées des fonds avec des objectifs d'investissement à long terme et une meilleure harmonisation entre les structures des commissions et les caractéristiques économiques sous-jacentes des actifs. Il s'agit de tendances importantes à surveiller lors de l'examen des marchés de fonds d'actions non cotés dédiés aux infrastructures (voir les exemples cités dans l'encadré 6.2).

Encadré 6.2 – Exemples d'instruments de capitaux propres destinés à financer des infrastructures

Instruments cotés

Au Mexique, le régulateur CONSAR a levé progressivement les restrictions en matière d'investissement car des investissements d'un type nouveau ont été créés pour les fonds de pension. En juillet 2009, la réglementation a été sensiblement remaniée afin de créer une nouvelle catégorie de titres connus sous le nom de « CKD » (Certificados de Capital de Desarrollo), qui font l'objet de transactions à la Bourse mexicaine. Étant donné que les principales sources de capitaux de ces instruments sont les fonds de retraite mexicains obligatoires²⁵, ce remaniement a consisté notamment à modifier les règles d'investissement

²⁵ Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos para el Retiro

de ces fonds pour leur permettre d'investir dans le capital-investissement, l'immobilier et les projets d'infrastructure par le biais des CKD, qui sont des instruments structurés. Les investissements de ce type ont également été encouragés au moyen d'exonérations fiscales²⁶.

Les CKD sont conçus pour promouvoir les projets relatifs aux infrastructures (autoroutes, aéroports, ports, chemins de fer, eau, électricité, etc.), l'immobilier, les activités minières, les PME, ainsi que les projets concernant la mise au point de technologies et les projets de capital-investissement. S'agissant des cotations en Bourse de CKD, le secteur le plus actif depuis 2009 est celui de l'immobilier qui représente près de 30 % du total. Les CKD sont inscrits à la cote de la Bourse, ce qui favorise la discipline et la transparence du marché. Afin de s'assurer que ces produits financiers servent au mieux les intérêts des membres, investisseurs, bénéficiaires et autres parties prenantes, la Commission nationale des banques et des valeurs mobilières a adopté un règlement spécifique concernant les émissions de CKD, notamment les droits et les responsabilités des actionnaires. En outre, cette commission a mis au point des processus de suivi et de surveillance conformes aux meilleures pratiques internationales.²⁷

Instruments non cotés

Des dispositifs similaires ont été adoptés en Namibie pour permettre et même encourager les investissements des fonds de pension dans des actifs nationaux non cotés. La loi sur les fonds de pension a été modifiée en 2014 et le règlement 28 impose désormais aux fonds de pension et aux compagnies d'assurance l'obligation d'investir entre 1,75 et 3,5 % de leurs ressources localement dans des titres non cotés. Le règlement 29 soutient les investisseurs institutionnels par la création d'entités ad hoc qui leur permettent de respecter cette exigence. Ces entités doivent avoir un conseil d'administration indépendant ou des fidéicommissaires qui ont une obligation fiduciaire envers l'entité et ses investisseurs. Le conseil d'administration doit désigner des gestionnaires de fonds titulaires d'un agrément pour la gestion de titres non cotés. Les entités ad hoc peuvent investir dans des titres de créance ou prendre des participations selon leurs propres objectifs. À ce jour, la plupart ont investi dans l'immobilier et dans des titres représentatifs de créances sur des PME. Les commissions sont comprises en moyenne entre 2 et 3 % des actifs sous gestion – ce qui représente un coût élevé un peu similaire à celui du capital-investissement –, mais le régulateur, NAMFISA, estime que l'incidence globale sur les coûts des fonds de pension sera limitée car ces instruments ne représenteront au total qu'un faible pourcentage de l'ensemble du portefeuille.

Source : Fiona Stewart, 2016 (à paraître), *Pension Funds and Capital Markets: Portfolios and Returns* (Banque mondiale)

6.5. Conclusion

Étant donné que la demande d'investissement continue d'augmenter en raison de la croissance économique, des échanges commerciaux, de l'urbanisation et d'aspirations croissantes à une amélioration de la qualité de vie, il est probable que de nombreux pays d'Afrique subsaharienne demeureront confrontés à des difficultés pour satisfaire leurs besoins de financement à long terme. Les principales priorités des pays d'Afrique subsaharienne seront de renforcer le processus de préparation de projets et de créer des

²⁶ Groenewold 2012, *Mexico: Institutional Private Equity Emerges*, IFLR 2010.

²⁷ OCDE, 2014, *Annex to the Report on Effective Approaches to Support Implementation of the G20/OECD High-Level Principles on Long-Term Investment Financing by Institutional Investors*, Éditions de l'OCDE, Paris.

systèmes financiers capables de fournir les financements nécessaires à la mise en œuvre de projets, en particulier en faveur des infrastructures et des PME.

Étant donné la diversité des pays d'Afrique subsaharienne, il convient d'envisager un large éventail de politiques et de sources de financements dont l'adéquation dépendra de facteurs tels que la profondeur de la base locale d'investisseurs institutionnels, du niveau de l'épargne intérieure et des réserves en devises, de la soutenabilité de la dette extérieure et du degré de flexibilité des taux de change. Enfin, la qualité du cadre légal et judiciaire national, ainsi que la solidité de la gouvernance et des institutions, joueront un rôle clé dans l'efficacité avec laquelle les ressources financières contribueront à rendre la croissance inclusive et durable.

La mobilisation des ressources nationales permet aux pays d'évoluer vers l'autonomie financière et renforce leur implication dans les politiques publiques. Toutefois, les pays africains continuent de rencontrer d'énormes difficultés pour accroître et améliorer la collecte des impôts, principalement en raison de la structure économique et de la prépondérance du secteur informel.

Les investisseurs locaux – banques, fonds de pension, compagnies d'assurance et fonds communs de placement – offrent un certain nombre d'avantages potentiels, pour autant que ceux-ci puissent être exploités. L'expérience internationale acquise dans des pays comme le Mexique et le Chili incite à penser que les investisseurs institutionnels, en particulier les fonds de pension, peuvent contribuer à la croissance du marché des obligations d'entreprises et, partant, au financement des investissements. Les gros investisseurs institutionnels étrangers constituent une autre source possible de financement. Les fonds de capital-investissement, les fonds souverains et les fonds de pension étrangers en quête de rendements accrus et de diversification se tournent de plus en plus vers les marchés émergents.

Les organismes officiels de financement du développement, tels que les BMD, ont également un rôle essentiel à jouer en contribuant à intensifier le financement des investissements, et en mobilisant des capitaux privés dans les pays en développement. Cela pourrait être encouragé en consacrant une quote-part nettement plus importante du bilan des BMD à des produits destinés à atténuer les risques plutôt qu'à des opérations de prêt individuel, ce qui permettrait de mieux « exploiter » les capitaux disponibles et, éventuellement, de susciter une plus forte participation du secteur privé.

Étant donné qu'ils se trouvent à différents stades de développement, les pays sont confrontés à des difficultés différentes et peuvent tirer profit d'expériences différentes. L'adoption d'instruments de financement innovants – que ce soit par le secteur privé (comme en Amérique latine par exemple) ou par les BMD – peut permettre aux pays d'Afrique subsaharienne de tirer une série d'enseignements utiles. Il est conseillé d'adopter une approche ascendante aux fins de la mise à l'épreuve de différents instruments pour des types d'opérations spécifiques, de façon à déterminer les meilleurs moyens de faire bénéficier certains projets d'expériences déjà tentées et éprouvées dans d'autres pays.

7. La BEI en Afrique subsaharienne

TIM BENDING, CLAUDIO CALI, NINA FENTON ET BARBARA MARCHITTO¹

La BEI est la banque de l'Union européenne et elle est le premier emprunteur et bailleur de fonds multilatéral au monde. Elle apporte une contribution essentielle tant par ses financements à long terme que par son expertise, et soutient des investissements qui favorisent la réalisation des objectifs stratégiques de l'UE en Europe et dans le reste du monde. En Afrique subsaharienne, son engagement vise à promouvoir le développement du secteur privé local, les infrastructures économiques et sociales, l'intégration régionale ainsi que l'atténuation des changements climatiques et (ou) l'adaptation à leurs effets. En 2015, les prêts octroyés par la Banque en Afrique subsaharienne se sont élevés à 971 millions d'EUR.

Vue d'ensemble

Depuis le lancement de ses activités en Afrique subsaharienne en 1963, voici plus d'un demi-siècle, la BEI a soutenu 1 100 projets dans 47 pays par des financements totalisant plus de 17 milliards d'EUR. Les investissements de la BEI visent à contribuer au développement économique et social tout en assurant la viabilité environnementale à long terme. L'accent est mis en particulier sur la libération du potentiel du secteur privé – notamment des très petites, petites et moyennes entreprises – en tant qu'élément moteur de la création d'emplois et d'une croissance durable et inclusive. Dans ce contexte, le renforcement de la solidité, de l'efficacité et de la profondeur des secteurs financiers – notamment en aidant les banques à contribuer à l'affectation des ressources aux investissements productifs – est au cœur de cet effort.

Depuis 2000, les activités de la Banque en Afrique subsaharienne relèvent de l'Accord de Cotonou, qui constitue le principal cadre régissant les relations entre l'UE et les pays partenaires dans la zone Afrique, Caraïbes et Pacifique (ACP). Dans le cadre de l'Accord de Cotonou, la BEI a été dotée d'une enveloppe de :

- 3,637 milliards d'EUR au titre de la **Facilité d'investissement (FI)**, un fonds renouvelable assumant des risques d'investissement géré par la Banque, dans lequel le produit des remboursements est réinvesti dans de nouveaux projets². Ce montant inclut le supplément de 500 millions d'EUR approuvé en 2013, qui a été utilisé en 2014 pour mettre en place l'enveloppe « investissement d'impact » en tant que mécanisme spécial ;
- 1,221 milliard d'EUR pour l'assistance technique et les bonifications d'intérêts ;
- 6,2 milliards d'EUR prélevés sur les ressources propres de la Banque, qui sont couverts par la garantie globale des États membres de l'UE.

¹ Avec la contribution de Tomasz Olejnik et de Rafal Banaszek pour les statistiques. Nous exprimons notre reconnaissance à Heike Ruettgers et à Robert Schofield pour leurs commentaires.

² Depuis 2000, un montant total de 4,424 milliards d'EUR a été investi au titre de la FI.

La Banque opère dans un large éventail de secteurs économiques et soutient les investissements d'entités du secteur privé ou d'organismes publics gérés selon des critères commerciaux, notamment dans le cadre de projets d'infrastructure qui sont essentiels pour favoriser le développement du secteur privé et créer un environnement porteur pour les entreprises, en particulier pour les très petites entreprises (TPE) ainsi que pour les petites et moyennes entreprises (PME). Les opérations menées par la BEI en Afrique subsaharienne ont pour principaux objectifs de soutenir la réduction de la pauvreté, le développement durable, l'action pour le climat et l'intégration progressive de la région dans l'économie mondiale³. La Banque entend résolument contribuer à la réalisation des objectifs du développement durable et son engagement en faveur de la promotion d'une croissance inclusive et durable en Afrique subsaharienne – ainsi que dans d'autres pays partenaires – doit être envisagé dans le contexte du programme de développement pour l'après-2015.

Parallèlement à ses prêts classiques de premier rang, la BEI réalise des investissements sous la forme de garanties de crédit, d'apports de fonds propres, de prêts de second rang et de prêts subordonnés⁴. La Banque soutient aussi des fonds de capital-investissement à vocation régionale – notamment des fonds investissant dans des entreprises locales allant des très petites entreprises aux entreprises de taille intermédiaire – et peut apporter du capital bancaire subordonné à des banques dans la région. Des financements libellés dans des monnaies locales très recherchées – qui garantissent effectivement les intermédiaires financiers et leurs emprunteurs contre le risque de change – sont également proposés dans un certain nombre de pays d'Afrique subsaharienne affichant de bons antécédents en matière de stabilité macroéconomique.

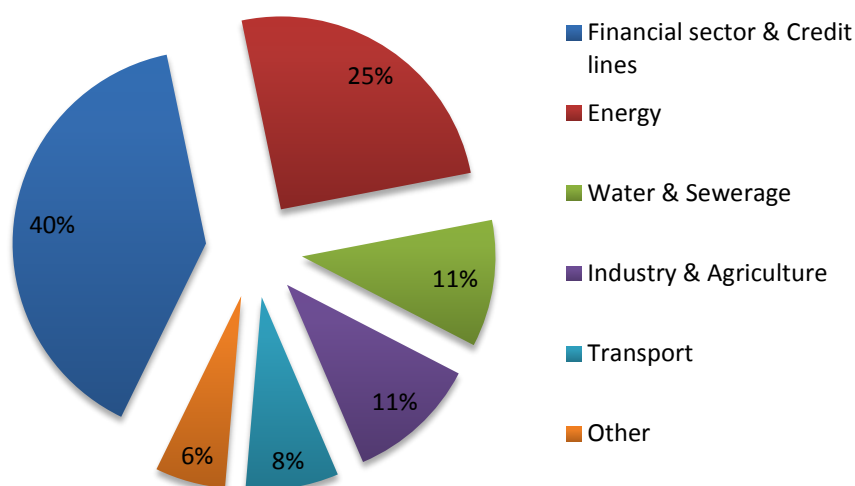
Par ailleurs, la Banque contribue activement au transfert de connaissances et à l'octroi d'une assistance technique afin d'améliorer la conception, la préparation et la mise en œuvre des projets. L'assistance technique est en effet devenue un outil de plus en plus important qui permet à la Banque d'aider les promoteurs, les autorités nationales et les intermédiaires financiers en Afrique subsaharienne. Depuis 2000, environ 124 projets d'assistance technique ont été approuvés dans la région Afrique, Caraïbes et Pacifique, pour un montant total de 142 millions d'EUR.

Globalement, la BEI a octroyé des financements d'un montant supérieur à 11,8 milliards d'EUR dans 36 pays d'Afrique subsaharienne au cours des 16 dernières années, ce qui en fait l'un des plus gros bailleurs de fonds multilatéraux de la région. Cet effort n'aurait pas été possible sans une étroite coopération avec la Commission européenne et avec des partenaires commerciaux de premier plan issus du secteur public et du secteur privé, parmi lesquels figurent des banques nationales et régionales.

³ L'accord de partenariat ACP-UE (« Accord de Cotonou ») ne recouvre pas les activités menées en République d'Afrique du Sud, qui sont régies par l'Accord sur le commerce, la coopération et le développement conclu entre l'UE et l'Afrique du Sud. La BEI intervient en République d'Afrique du Sud depuis 1994. Les priorités pour ce pays sont analogues à celles définies pour les pays ACP.

⁴ En Afrique du Sud, l'offre de produits de la Banque se limite aux prêts de premier rang.

Graphique 7.1 – Les financements de la BEI en Afrique subsaharienne par secteur (en %, de 2000 à septembre 2016)



Source : BEI

La Banque étudie en permanence des moyens innovants de résoudre les difficultés auxquelles est confrontée la région. L'**enveloppe « investissement d'impact » (Impact Financing Envelope** ou « IFE ») est destinée pour l'essentiel à financer des projets relevant du secteur privé qui comportent des risques comparativement plus importants et vise à renforcer l'impact sur le développement dans le cadre de l'objectif général de réduction de la pauvreté. Cette enveloppe cible en particulier des secteurs dans lesquels l'impact attendu est fort et des intermédiaires financiers opérant dans des pays ACP où le champ d'action de la FI demeure limité à ce jour. L'octroi de financements selon des modalités visant en priorité à relever les défis sociaux et environnementaux implique généralement la gestion d'une exposition accrue aux risques opérationnels et macroéconomiques. L'IFE permet à la BEI d'accepter un risque plus important, ou un rendement ajusté en fonction des risques plus faible, que celui qui serait acceptable dans le cadre de la FI. La BEI peut ainsi intervenir en faveur de secteurs comme l'agriculture et accorder des prêts dans des pays fragiles et touchés par des conflits. L'octroi à ces secteurs et à ces pays de financements à long terme abordables, souvent libellés en monnaie locale et accompagnés d'une assistance technique, peut avoir d'importantes retombées sur le plan du développement, tout en étant simultanément viable financièrement.

Dans le cadre de l'IFE, la BEI adopte, pour la gestion du portefeuille, une approche qui vise à obtenir le bon équilibre risques-rendement et s'appuie sur quatre instruments : les fonds à impact social, les prêts à des intermédiaires financiers, les instruments de rehaussement de crédit et les investissements directs. Douze investissements ont été approuvés à ce jour. Ils ont été répartis entre chacun des quatre instruments et ont consisté en un éventail diversifié d'investissements à fort impact comprenant notamment : un mécanisme de financement de projets de petite dimension dans l'agriculture et l'agroalimentaire, ciblant des petits

exploitants ; un investissement direct dans l'interconnexion des réseaux de télécommunications dans des régions excentrées et non desservies du Cameroun et de la République démocratique du Congo ; le soutien de deux fonds de participation à impact social qui devraient fournir des capitaux et un accompagnement à des entreprises en phase de démarrage présentant un fort potentiel, et leur permettre de créer des emplois et de proposer des produits et des services abordables et de qualité aux couches les plus défavorisées de la population ; une injection de capitaux dans la banque Access Bank Liberia, qui vise à démontrer la viabilité des opportunités commerciales pendant la période de redressement post-Ebola, et un investissement direct dans un projet d'irrigation et de mise en place d'une chaîne d'approvisionnement agroalimentaire intégrée dans une région du Sénégal caractérisée par une pluviosité irrégulière et par des taux de pauvreté élevés. Sur la base d'estimations préliminaires des résultats attendus, l'IFE devrait toucher au minimum six millions de bénéficiaires directs et un nombre identique de bénéficiaires indirects. Environ 59 % des bénéficiaires directs devraient appartenir aux couches les plus pauvres⁵.

Les investissements en Afrique subsaharienne

La BEI investit dans le développement du **secteur financier** et joue un rôle actif dans l'amélioration de l'accès des entreprises privées aux financements en Afrique subsaharienne en fournissant des liquidités et en finançant le renforcement des capacités. L'accès très limité au crédit, et aux services financiers en général, pèse lourdement sur la croissance dans de nombreux pays d'Afrique subsaharienne. Le crédit intérieur au secteur privé représente moins de 24 % du PIB en Afrique subsaharienne, alors qu'il avoisine 50 % en Asie du Sud et en Amérique latine⁶. Sur les 40 millions d'entreprises que compte l'Afrique subsaharienne, 55 % sont mal desservies (8 %) ou ne sont pas du tout desservies (47 %) par le secteur financier ; 9 % seulement des entreprises ont accès à un prêt bancaire⁷. La situation est particulièrement difficile pour les PME et pour les très petites entreprises.

La BEI soutient le développement du secteur financier et facilite l'accès aux ressources financières au moyen de financements qu'elle octroie directement aux grandes entreprises et de lignes de crédit intermédiées qui couvrent un large éventail de secteurs, allant de l'industrie manufacturière à l'agriculture. Elle s'appuie généralement sur des intermédiaires locaux chargés d'acheminer ces ressources vers des clients qui seraient de trop petite taille pour bénéficier de prêts individuels de la BEI. Les lignes de crédit de la BEI sont en effet souvent conçues pour des PME, mais la Banque a également fait appel à des intermédiaires dans la région pour pouvoir soutenir des projets de plus petite dimension dans des secteurs tels que les infrastructures, l'atténuation des changements climatiques et le logement social. La Banque appuie en outre des opérations qui sont directement liées à l'amélioration de l'offre et de la qualité des services financiers dans la région, comme par exemple le financement d'extensions de réseaux de succursales ou d'investissements dans les nouvelles

⁵ Compte tenu de l'intérêt manifeste de ses clients pour les investissements au titre de l'IFE et des signes initiaux de succès tant sur le plan financier que sur celui du développement, la BEI a intensifié récemment ses efforts en approuvant des modifications de l'IFE qui permettront d'accroître de 300 millions d'EUR la capacité de cette enveloppe. Ces ressources supplémentaires seront utilisées pour aider les pays ACP, en particulier en Afrique subsaharienne et dans les zones fragiles ou en situation de conflit, à bénéficier des avantages et à gérer les difficultés provenant de migrations illégales et de déplacements forcés.

⁶ Base de données « IFC Enterprise Finance Gap Database ».

⁷ Base de données « IFC Enterprise Finance Gap Database ».

technologies. Depuis 2000, les lignes de crédit et les financements de la BEI en faveur de banques et d'autres institutions financières nationales ou régionales d'Afrique subsaharienne se sont élevés au total à 4,7 milliards d'EUR.

Outre la fourniture de liquidités aux secteurs financiers de l'Afrique subsaharienne, la BEI a joué un rôle de plus en plus actif dans le financement d'activités d'**assistance technique** dans le but non seulement de maximiser l'efficacité des opérations menées par la Banque mais aussi de renforcer les capacités localement. Les programmes d'assistance technique sont généralement destinés à des intermédiaires financiers – notamment à des banques et à des institutions de microfinance – et visent à combler les lacunes existantes, par exemple en matière de gestion des risques et de suivi, et à renforcer leur capacité à répondre aux besoins des très petites et des petites entreprises. Plus récemment, des programmes régionaux d'assistance technique ont été conçus à l'intention des entrepreneurs d'Afrique orientale et australe bénéficiaires finals de financements de la BEI afin d'améliorer leur capacité à présenter des projets qui soient effectivement bancables. Au total, 40 projets d'assistance technique à l'appui d'opérations concernant le secteur financier ont été approuvés depuis 2000, pour un montant de l'ordre de 43 millions d'EUR.

ENCADRE 7.1 – PRESENTATION DE PROJETS

Une injection de capitaux en faveur du secteur africain de la santé

L'amélioration des services de santé est une priorité absolue pour la plupart des pays d'Afrique. La moitié des décès maternels et des décès d'enfants de moins de cinq ans enregistrés dans le monde surviennent en Afrique subsaharienne, qui ne représente que 11 % de la population mondiale. Non seulement les investissements dans les systèmes de santé africains contribuent à sauver des vies, mais ils consolident aussi les fondations du développement économique ; ils sont essentiels pour atteindre les objectifs des stratégies nationales de réduction de la pauvreté et les objectifs du développement durable.

Le secteur privé joue un rôle important dans les systèmes de santé africains, non seulement en gérant des hôpitaux et des dispensaires, mais aussi en fournissant une assurance santé, en fabriquant et en distribuant des produits de soins de santé et en soutenant des secteurs tels que l'éducation et les services liés aux technologies de l'information et de la communication (TIC). Mais la mobilisation des capitaux nécessaires à l'expansion de ces activités afin de toucher une population plus large n'est pas aisée pour le secteur africain de la santé, qui ne suscite qu'un intérêt limité de la part des investisseurs privés.

La participation de 22 millions d'EUR prise par la BEI dans le capital du fonds Investment Fund for Health in Africa (IFHA) 2 vise à combler cette lacune. Selon les prévisions, ce fonds offrira du financement par capitaux propres à 15 sociétés qui sont en quête de capitaux pour fournir ou améliorer des services dans le domaine de la santé. Le suivi des résultats devrait indiquer en quoi le projet aura contribué au développement de ce secteur. Par exemple, il est prévu que plus de 50 dispensaires seront créés ou acquis et aménagés, qu'environ 6 000 emplois destinés pour une large part à des femmes seront créés au cours de la durée de vie du Fonds et que la formation et les compétences du personnel de santé seront considérablement améliorées. Par ailleurs, l'investissement précoce de la BEI dans le Fonds aura un effet d'entraînement important, car il facilitera la mobilisation de financements auprès d'investisseurs qui, pour l'heure, ne perçoivent pas le secteur africain de la santé comme étant attractif sur le plan financier.

L'amélioration de l'accès à l'eau dans les villes éthiopiennes

En Éthiopie, 67 % seulement de la population a accès à l'eau potable et 39 % seulement a accès à des services d'assainissement adéquats. En outre, les infrastructures existantes sont dans un état technique médiocre et sont mal entretenues. En réaction à cette situation, la BEI apportera

40 millions d'EUR à un fonds de 94 millions d'EUR créé pour financer des projets de construction ou de remise en état de stations d'épuration, de réservoirs et d'installations de stockage d'eau brute dans des villes de petite et de moyenne dimension dans toute l'Éthiopie. Ces projets devraient permettre de raccorder 65 000 ménages supplémentaires au réseau de distribution d'eau et de fournir un accès à l'eau potable à 120 000 nouveaux ménages, réduisant ainsi la prévalence des maladies hydriques. Les personnes qui vont chercher l'eau à l'extérieur de la maison – souvent des enfants – consacrent en moyenne deux heures par jour à cette tâche. Grâce au projet, elles pourront consacrer ce temps à d'autres activités, notamment à l'éducation.

La BEI accordera en outre une aide non remboursable de 1,9 million d'EUR destinée à financer l'assistance technique afin de soutenir le promoteur dans le cadre de l'instruction, du financement et du suivi des projets. Cela permettra d'améliorer les capacités institutionnelles, de garantir la qualité technique et d'assurer le respect des normes sociales et environnementales.

Connecter les Angolais au web

Dans un contexte de chute des cours du pétrole, la diversification économique et, partant, la réduction de la dépendance vis-à-vis de cette source de revenus, sont considérées comme une priorité absolue pour l'Angola. Les investissements dans les infrastructures, notamment dans les télécommunications, sont essentiels pour atteindre cet objectif. L'accès à une connectivité à haut débit peut entraîner un accroissement de la productivité dans l'économie tout entière en permettant une amélioration des flux d'informations. Un environnement connecté est plus propice au développement du secteur privé et plus attractif pour les investisseurs internationaux.

Dans ce contexte, la BEI financera à hauteur de 20 millions d'EUR un investissement de 47 millions d'EUR prévu par TVCABO, un prestataire de services multimédias, afin d'installer ou d'étendre des réseaux à haut débit dans sept villes à travers le pays. Au total, 83 400 foyers supplémentaires seront desservis par des réseaux en fibre capables de fournir des services à haut débit et à très grande vitesse, grâce à 45 300 nouvelles connexions et près de 25 000 nouvelles lignes en fibre activées. L'élargissement de l'accès à la connectivité haut débit contribuera au développement du marché angolais du haut débit : l'augmentation des volumes entraînera une diminution des prix de la connectivité internationale, et l'intensification de la concurrence résultant de l'expansion de TVCABO devrait exercer une pression à la baisse sur les prix de détail.

Le fonds Rural Impulse Fund I – Élargissement de l'accès à la microfinance rurale

En 2007, la BEI a investi 3 millions d'EUR dans Rural Impulse Fund (RIF), un fonds d'investissement en microfinance géré par Incofin. Depuis cette date, ce fonds a pu mettre des capitaux à long terme à la disposition de 47 institutions de microfinance réparties dans 27 pays, dont six en Afrique subsaharienne.

Par exemple, le fonds RIF 1 a soutenu la croissance de Kenya Women Microfinance Bank (KWFT) depuis 2008 en lui accordant les financements nécessaires pour développer son portefeuille. En 2010, KWFT a obtenu un agrément en qualité de banque de dépôt qui lui permet de fournir des services d'épargne à ses clients. En outre, KWFT a mis au point de nouveaux produits de prêt agricole tels que des prêts destinés à financer des systèmes d'irrigation, ainsi que des produits respectueux de l'environnement comme les prêts spécifiques pour la création d'installations de biogaz ou l'acquisition de lampes solaires. Au fil du temps, KWFT a mis en place un réseau très solide de succursales et de points de vente dans tout le Kenya, ciblé en particulier sur les zones rurales, tout en continuant comme par le passé à concentrer ses efforts sur le crédit en faveur des femmes. KWFT compte actuellement plus de 350 000 clients (en quasi-totalité des femmes) qui empruntent en moyenne l'équivalent de 1 036 USD.

Afin de répondre aux besoins structurels à long terme, la BEI joue un rôle majeur dans le financement d'**infrastructures** en Afrique subsaharienne. Le mauvais état des routes et l'alimentation insuffisante ou incertaine en électricité pèsent lourdement sur la croissance dans de vastes zones de la région. Depuis 2000, la Banque a engagé plus de 5,8 milliards

d'EUR afin de financer des projets d'infrastructure en Afrique subsaharienne. Le secteur de l'énergie a été le principal bénéficiaire de cet effort (environ 52 %) – ce qui reflète l'importance des besoins d'investissement dans la production et la distribution d'électricité dans la plupart des pays d'Afrique subsaharienne. Une attention particulière a été accordée aux sources d'énergie renouvelables qui permettent à la fois de réduire la dépendance à l'égard des importations de combustibles fossiles onéreux et de contribuer à l'atténuation des changements climatiques.

Tableau 7.1 – Résultats globaux de l'activité de la BEI en Afrique subsaharienne (2013-2015)		
Instrument ou secteur	Indicateur	
Lignes de crédit en faveur de PME ou d'ETI	Total des prêts (Mio EUR)	998
	Total des prêts (nombre)	7 061
	Durée moyenne des prêts (années)	
	Emplois soutenus (total)	171 483
Institutions de microfinance (IMF) (*)	Prêts à des microentreprises (nombre)	130 991
	Prêts à des microentreprises (Mio EUR)	301
	Emplois soutenus dans les microentreprises	304 301
Fonds d'investissement en microfinance	Taille totale des fonds (Mio EUR)	613
	Ratio d'endettement	
	IMF soutenues (nombre)	94
	Prêts accordés à des bénéficiaires finals par les IMF soutenues (nombre)	2 160 000
Fonds de capital-investissement	Taille totale des fonds (Mio EUR)	1 440
	Sociétés cibles (nombre)	128
	Création nette d'emplois directs permanents	50 500
Énergie	Capacité de production (MW)	535
	Capacité des postes neufs ou mis à niveau (MVA)	1 068
	Lignes d'électricité neuves ou mises à niveau (km)	3 049
	Ménages potentiellement bénéficiaires d'une production nouvelle	949 200
	Ménages potentiellement bénéficiaires d'une production nouvelle provenant de sources renouvelables	949 200
	Électricité transportée par an (GWh)	3 730
	Nouveaux ménages raccordés	341 800
Transports	Longueur des routes construites ou mises à niveau (km)	75
Eau et assainissement	Capacité des installations de traitement nouvelles ou mises à niveau, par jour (m ³)	550 100
	Construction ou mise à niveau de conduites principales ou de canalisations (km)	4 825

	Construction ou mise à niveau de branchements domestiques	157 859
	Construction ou mise à niveau de stations d'épuration (en équivalent-personnes)	643 483
	Construction ou mise à niveau de conduites d'égout ou d'évacuation des eaux pluviales (km)	111
	Ménages bénéficiant d'un approvisionnement en eau amélioré	506 350
	Ménages bénéficiant de services d'assainissement améliorés	65 000
Santé, éducation et logement	Population logée dans de nouvelles unités de logement	96 000
Télécommunications	Foyers raccordés au haut débit	186 500
	Foyers connectés au haut débit	105 500
	Foyers bénéficiant de connexions au haut débit activées	56 900
Emplois	Emplois pendant l'exploitation (en équivalent temps plein)	2 093
	Emplois pendant la construction (en années-personnes)	95 021
<p><i>Source</i> : base de données du Cadre de mesure des résultats (REM). (*) Pour les institutions de microfinance, les résultats sont ceux de l'ensemble du portefeuille 2013 de ces institutions.</p>		






**Banque
européenne
d'investissement**

La banque de l'UE



Département Analyses économiques

 economics@bei.org
www.bei.org/economics

Bureau d'information

 +352 4379-22000
 +352 4379-62000
 info@bei.org

Banque européenne d'investissement

98-100, boulevard Konrad Adenauer
L-2950 Luxembourg
 +352 4379-1
 +352 437704
www.bei.org

**La Banque européenne d'investissement (BEI)
est l'institution de financement de l'Union européenne (UE)**

Au titre de ses mandats extérieurs, la BEI contribue à la mise en œuvre du volet financier de la politique étrangère de l'UE. Elle opère principalement dans les pays préadhésion de l'Europe du Sud-Est et dans les pays voisins du Sud et de l'Est, mais également dans les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique, en Asie et en Amérique latine. Les activités de financement de la BEI sont centrées sur le développement du secteur privé local, l'amélioration des infrastructures socio-économiques ainsi que l'atténuation des changements climatiques et l'adaptation à leurs effets.