

Réorientation des services financiers africains

Par James French, Pangea Global Financial Solutions
Forum de commerce international - No. 2/2005

Les débats se multiplient entre l'Afrique et les pays développés autour d'un "Plan Marshall" pour l'Afrique, de l'annulation de la dette et de l'appui aux petites entreprises. Pour garantir la compétitivité, les institutions financières africaines doivent montrer la voie et soutenir le commerce et l'investissement.

Dans l'optique d'élargir sa part dans le commerce mondial avec des partenaires traditionnels et émergents, l'Afrique doit élaborer de nouvelles stratégies pour ne pas être abandonnée sur le bas-côté. Elle est devant un imposant défi commercial lié au remplacement des exportations de matières premières (pétrole, minéraux précieux, coton et autres cultures marchandes) par la fabrication et l'exportation de produits finis, et à la fourniture de services compétitifs à l'échelon mondial.

Transformer les économies

Unique entre tous, le secteur financier dispose plus que tout autre secteur de la capacité à transformer les économies en misant sur un accroissement du commerce et de l'investissement. Ne pas faire cas du potentiel des divers secteurs financiers en Afrique revient à balayer d'un revers de main la principale source de croissance du continent.

La demande de financement du commerce en Afrique excède de loin l'offre en provenance de sources commerciales et non commerciales, étrangères et locales. Paradoxalement, les capitaux sont disponibles sur de nombreux marchés africains. Par exemple, dans l'Union économique et monétaire ouest-africaine, qui regroupe huit États membres ayant institué une monnaie unique, plus de US\$ 2 milliards d'excédent de liquidités dorment dans la banque centrale.

Sans un secteur financier régional innovant et compétitif qui facilite un accès adéquat au financement structuré, il sera impossible de dynamiser suffisamment le commerce et l'investissement. Au bout du compte, l'assistance traditionnelle au développement ignore souvent, voire supprime, le secteur financier régional.

Les banques africaines peuvent combler les lacunes

En Afrique, le secteur bancaire commercial est dominé par les filiales de banques universelles européennes dont l'activité principale est le financement à court terme des exportations de marchandises. Par ailleurs, les banques africaines ont tout intérêt à combler les lacunes liées à l'offre de financement du commerce pour les secteurs délaissés. Elles incluent les accords commerciaux non conventionnels, de long terme, à valeur ajoutée ou de faible valeur.

Par exemple, les pays producteurs de pétrole brut sans capacité de raffinage peuvent trouver des débouchés dans les pays voisins non producteurs disposant d'une telle capacité. Les pays producteurs de coton, dont le Mali, peuvent exporter des vêtements semi-finis vers les pays voisins pour les travaux de finition puis les réexporter par les ports stratégiques du Ghana, de Mauritanie ou du Sénégal qui permettent un accès rapide aux marchés occidentaux.

D'autres pays sont en mesure de produire des matériaux de construction sophistiqués à des fins d'exportation; d'autres encore, forts des marchés financiers et de la capacité institutionnelle dont ils disposent, peuvent accorder des crédits.

Il faut réduire les risques

Quelles stratégies et compétences doivent posséder les banques africaines pour effectuer de nouveaux types d'opérations que rejettent systématiquement les banques mondiales? Il leur faut acquérir de nouvelles compétences pour évaluer et atténuer les risques en commençant par développer des méthodes de collecte de données spécifiques au marché pour mesurer le risque de crédit qu'aucune donnée pertinente n'étayait jusqu'alors. Puis il faut réduire ce risque par diverses stratégies d'ingénierie financières et de couverture des risques.

Et surtout, pour répartir le risque entre plusieurs intervenants, les banques africaines doivent former des consortiums financiers, aux niveaux national et transnational, capables d'utiliser diverses techniques financières pour transférer le risque commercial aux marchés, dont la sécurisation. Elles doivent se doter de compétences en matière d'ingénierie financière et de gestion des risques, notamment par des juridictions internationales associant une banque mondiale



AFPLe renforcement des compétences liées à la gestion des risques permettra aux banques africaines de répondre à la forte demande régionale de financement du commerce. Ci-contre: Une banque à Dakar, Sénégal.

financière et de gestion des risques, notamment par des syndicats internationaux associant une banque mondiale et un partenaire local.

Cette étape nécessite un recrutement stratégique et le recours à des consultants mais également de négocier plus efficacement avec les partenaires internationaux. Il est possible par exemple d'échanger les informations sur le marché local à des fins de formation en ingénierie financière et en gestion des risques.

Briser le statu quo

Le commerce est le garant de la durabilité de la croissance en Afrique. Les banques africaines sont plus aptes que les banques étrangères à satisfaire les intérêts locaux et régionaux. En conséquence, à moins qu'elles n'ouvrent la voie pour la promotion du financement commercial, les investissements dans le commerce régional des produits et services resteront limités.

Si les banques africaines parviennent à déployer efficacement le capital de l'Afrique là où les besoins se font sentir, un jour viendra où la nouvelle donne pour l'approvisionnement des marchés mondiaux en vêtements fera appel aux exportations du Mali. Un tel changement ne sera possible que s'il existe une volonté délibérée du secteur financier africain, et de ses partenaires mondiaux, de briser le statu quo.

James French (french@pangeaglobal.net) a dirigé la Section en charge de la trésorerie, des marchés financiers et du financement d'entreprises de Citigroup en Afrique centrale et orientale. Il a fondé Pangea Global Financial Solutions qui se spécialise dans les capitaux privés, les services d'investissement et les marchés de capitaux en Afrique.

Le Swaziland étudie différentes options pour financer le commerce

"Pour promouvoir les exportations de services, nous avons organisé une réunion sur la création de réseaux pour les banques et les institutions financières.

Nous avons alors senti le besoin d'étudier un modèle de financement des petites entreprises. Trois membres du Conseil des ministres, dont le gouverneur de la banque centrale, ont rencontré les banques commerciales locales. Actuellement, nous mettons sur pied un groupe de travail chargé d'informer le ministre responsable de l'industrie sur le financement des petits exportateurs de services."

Zodwa Mazuba, Directeur du commerce, Fédération des employeurs et des chambres de commerce du Swaziland