

# Le financement du commerce en Afrique



3 décembre 2014

# Table des matières

i.	Remerciements.....	4
ii.	Résumé analytique .....	6
I.	Introduction.....	9
II.	Tendances récentes du commerce en Afrique.....	11
III.	Les données .....	14
IV.	Principaux résultats .....	17
a.	La participation des banques africaines au financement du commerce .....	18
b.	L'importance du financement du commerce pour les banques.....	19
c.	Actifs de financement du commerce : transactions figurant au bilan et hors bilan .....	21
d.	La taille du marché du financement du commerce par l'intermédiaire des banques en Afrique .....	23
e.	Le financement du commerce pour la promotion du commerce intra africain .....	24
f.	Lettres de crédit .....	26
f.1.	Tarifification des lettres de crédit.....	29
f.2.	Demande non satisfaite : taux de rejet des demandes d'émission de lettres de crédit .....	31
g.	Les opérations de financement du commerce figurant au bilan (telles que les prêts avant-exportation et après-importation à court terme) .....	37
g.1.	Raisons du rejet des demandes de financement du commerce figurant au bilan .....	39
h.	Taux de défaillance liés aux opérations de financement du commerce .....	42
i.	Volume de la demande non satisfaite de financement du commerce en Afrique .....	43
j.	Le marché pour les banques confirmatrices .....	44
k.	Banques confirmatrices basées en Afrique.....	46
l.	Perspectives concernant les activités de financement du commerce .....	49
V.	Conclusion .....	55
	Références bibliographiques.....	57
	Annexe.....	60

## Figures

Figure 1: Echanges commerciaux (exportations et importations) et PIB de l'Afrique (en milliards de USD constants de 2000).....	13
Figure 2: Type de propriété (structure du capital) des banques commerciales en Afrique.....	15
Figure 3: Répartition des banques selon la taille des actifs, des dépôts, des fonds propres (niveau 1) et des bénéfices (en millions d'USD).....	16
Figure 4: Rendement moyen des actifs et fonds propres des banques commerciales en Afrique.....	17
Figure 5: Taux moyen de créances douteuses des banques par an et par sous-région.....	17
Figure 6: Proportion des banques engagées dans des activités de financement du commerce en Afrique.....	18
Figure 7: Proportion des banques engagées dans le financement du commerce par sous-région.....	19
Figure 8: Part moyenne des revenus des banques tirés du financement du commerce par an et par type de propriété.....	19
Figure 9: Part moyenne des revenus tirés du financement du commerce selon la catégorie de pays et l'âge des banques.....	21
Figure 10: Valeur des actifs de financement du commerce inscrits au bilan et hors bilan (en millions d'USD).....	22
Figure 11: Proportion des actifs de financement du commerce figurant au bilan et hors bilan des banques africaines soutenant le commerce intra-africain par an et par sous-région.....	26
Figure 12: Nombre et distribution des lettres de crédit émises par les banques en Afrique.....	28
Figure 13: Valeurs moyennes des lettres de crédit émises en Afrique (en millions d'USD).....	29
Figure 14: Taux de commission moyen (trimestriel) pour l'émission de lettres de crédit.....	31
Figure 15: Taux de rejet par les banques des demandes d'émission de lettres de crédit.....	32
Figure 16: Raisons invoquées par les banques pour justifier le rejet des demandes de lettres de crédit.....	35
Figure 17: Raisons invoquées par les banques africaines pour justifier le rejet des demandes de lettres de crédit par diverses catégories.....	35
Figure 18: Taux moyens d'approbation des opérations de financement du commerce figurant au bilan.....	38
Figure 19: Taux d'approbation des opérations de financement du commerce figurant au bilan selon la catégorie de pays.....	39
Figure 20: Principales raisons fournies par les banques pour justifier le refus des facilités de financement du commerce figurant au bilan.....	40
Figure 21: Raisons du refus d'accorder des facilités de financement du commerce figurant au bilan par diverses catégories.....	40
Figure 22: Taux de défaillance liés aux activités de financement du commerce en Afrique.....	43
Figure 23: Principales banques internationales ayant confirmé des lettres de crédit émises par des banques africaines en 2011 et en 2012.....	46
Figure 24: La présence d'établissements bancaires d'importance systémique mondiale (EBISm) parmi les banques internationales confirmatrices.....	46
Figure 25: Répartition des banques confirmatrices de lettres de crédits basées en Afrique par sous-région.....	48
Figure 26: Valeur annuelle moyenne des confirmations de financements pour le commerce fournies par des banques africaines en 2011 et en 2012 (en millions d'USD).....	49
Figure 27: Proportion de banques en 2012 qui prévoient un accroissement des financements pour le commerce dans l'année suivante.....	50
Figure 28: Obstacles à la croissance du portefeuille de financement du commerce.....	51
Figure 29: Obstacles à la croissance de leur portefeuille de financement du commerce cités par diverses catégories.....	52
Figure A 1: Répartition par pays des banques interrogées dans le cadre de l'enquête.....	60

## Encadré

Encadré 1: Le programme de financement du commerce de la Banque africaine de développement.....	53
---	----

## Tableaux

Tableau 1: Quelques projets approuvés par la BAD au titre de son programme de financement du commerce.....	54
Tableau A 1: Répartition par sous-région.....	61
Tableau A2: Autres classifications des pays.....	62

## i. Remerciements

Les auteurs de ce rapport sont **Ousman Gajigo** (économiste principal au Département de recherche), **Thouraya Triki** (économiste pays en chef au Département régional Afrique du Nord) et **Lamin Drammeh** (chargé d'investissement principal au Département du développement du secteur financier), ils tous de la Banque africaine de développement (BAD). Il a été produit sous la supervision d'Issa Faye (chef de division au Département de recherche), de Yaw Kuffour (spécialiste en chef des opérations de financement du commerce au Département du développement du secteur financier) et sous la conduite générale de Steve Kayizzi Mugerwa (directeur du Département de la recherche).

Le rapport a pu être réalisé grâce à la collaboration active de nombreuses personnes. Le concours des représentants résidents de la BAD, des économistes régionaux, des économistes-pays, des spécialistes du secteur privé, des chargés d'investissement et des chargés de programme pays a été particulièrement utile pour identifier et établir le contact avec les banques qui ont participé à l'enquête dans leurs pays respectifs. Grâce à leur précieuse contribution, la quasi-totalité des banques opérant en Afrique ont reçu le questionnaire de l'enquête. Nous tenons à souligner particulièrement l'aide que nous ont apportée les membres du personnel suivants : Adalbert Nshimyumuremyi, Alassane Diabaté, Albert Mafusire, Andre Almeida Santos, Anthony Simpasa, Audrey Vergnes, Babatunde Tijani, Babucarr Koma, Barbara Barungi, Basil Jones, Carpophore Ntagungira, Claude N'kodia, Daniel Ndoye, Edirisa Nseera, Edward Sennoga, Emanuele Santi, Emmanuel Akinwumi, Erwin Wiss, Flavio Soares de Gama, George Honde, Ismael Touré, Jacob Odour, Joel Munzima, Jonathan Banda, Josef Loening, Julius Karuga, Kalidou Diallo, Karim Mhirsi, Laura French, Magidu Nyende, Malek Bouzgarrou, Mamadou Sakho, Martha Phiri, Mary Monyau, Mkola Tambwe, Mouhamadou Sy, Mouna Diawara, Nekati Bleming, Nouridine Kan Dia, Olusegun Alebiosu, Patrick Hettinger, Peninah Kariuki, Peter Mwanakatwe, Peter Rasmussen, Robert Peprah, Seraphine Wakana, Sibaye Tokindang, Sofiane Sekioua, Stefan Muller, Susan Mpande, Suwareh Darbo, Tarek Ammar, Tarik Benbahmed, Thierry Kangoye, Toussaint Houeninvo, Wolassa Kumo, Wilberforce Mariki, Yannis Arvanitis et Zuzana Brixiova. Nous adressons nos vifs remerciements aux banques centrales africaines qui ont permis d'augmenter considérablement le taux de réponse de l'enquête en encourageant les banques commerciales placées sous leur supervision à y participer. Mouna Ben Dhaou et

Zenia Lewis, qui ont toutes deux travaillé sur ce projet en tant que consultantes, ont été d'un grand soutien en tant qu'assistantes chercheuses.

Nous remercions nos collègues des départements de la recherche et des opérations de la BAD pour leurs commentaires, de même que les participants au forum du Partenariat pour la finance au service de l'Afrique qui s'est tenu à Dakar du 10 au 12 juin 2014. Enfin, nous tenons à remercier toutes les banques commerciales qui ont répondu à notre enquête car sans leur participation, nous n'aurions disposé d'aucune donnée.

Les constatations, les interprétations et les conclusions présentées dans ce rapport sont entièrement de leurs auteurs et ne reflètent pas nécessairement le point de vue de la Banque africaine de développement, de ses administrateurs ou des pays qu'ils représentent.

## ii. Résumé analytique

Ce rapport a pour but de contribuer à une meilleure compréhension du financement du commerce en Afrique, un marché dont l'ampleur reste encore inconnue faute de données disponibles. Le rapport se fonde sur des données d'enquête primaires uniques recueillies spécifiquement à cette fin auprès de banques commerciales africaines. Dans le cadre de cette enquête, 276 banques établies dans 45 pays africains ont été interrogées sur leurs activités de financement du commerce en 2011 et en 2012. Les principales constatations du rapport peuvent être résumées comme suit :

1. **La valeur des financements commerciaux obtenus par l'intermédiaire d'une banque en Afrique est estimée entre 330 milliards d'USD et 350 milliards d'USD.** Ce chiffre représente à peu près un tiers du volume total des échanges commerciaux réalisés en Afrique. L'on observe notamment une forte hétérogénéité d'une sous-région à une autre. Le niveau moyen des actifs alloués au financement du commerce par banque en Afrique du Nord étant très largement supérieurs à ceux des autres sous-régions.
2. **La part des financements commerciaux obtenus par l'intermédiaire d'une banque qui est consacrée au commerce intra-africain est limitée** et représente environ 18 % (68 milliards d'USD) du total des actifs de financement du commerce des banques africaines. Il convient de noter toutefois que le commerce intra-africain représente 11 % (110 milliards d'USD) de la valeur totale des échanges commerciaux en Afrique. Ainsi, bien que la valeur des financements commerciaux octroyés par les banques africaines en soutien au commerce intra-africain soit inférieure au montant des échanges réalisés à l'intérieur de la région, elle est proportionnellement beaucoup plus élevée que ce dernier.
3. **Il reste encore beaucoup à faire pour répondre à la demande de financement du commerce en Afrique.** Compte tenu des taux estimés de rejet/approbation recensés pendant l'enquête, l'estimation prudente de la valeur de la demande non satisfaite de financement commercial par l'intermédiaire des banques s'établit entre 110 et 120 milliards d'USD, ce qui est nettement supérieur aux précédentes estimations qui la situent à environ 25 milliards d'USD. Ces chiffres indiquent que l'offre disponible sur le marché est largement inférieure aux besoins. La demande non satisfaite est également beaucoup plus importante dans les pays fragiles et à faible revenu que dans les pays à revenu intermédiaire.
4. **Le financement du commerce est une activité bancaire relativement peu risquée en Afrique, mais pas au même degré que dans les autres régions.** Bien qu'étant faibles, les taux de défaillance moyens liés au financement du commerce en Afrique (4 %) restent supérieurs à ceux enregistrés dans les autres régions du monde où ils représentent en moyenne moins de 1 %. De plus, les taux de défaillance varient considérablement d'une sous-région à l'autre. Cependant, les taux de défaillance en matière de financement du commerce sont nettement inférieurs au taux global de créances douteuses détenues par les banques.
5. **Les perspectives concernant le financement du commerce restent positives : environ 72 % des banques interrogées espèrent accroître leurs activités de**

**financement du commerce dans un avenir proche.** Cependant, les banques entrevoient des obstacles à la croissance de leur portefeuille de financement du commerce tels que l'insuffisance de liquidité en USD, le respect des dispositions réglementaires, la faiblesse de la croissance économique et l'incapacité à évaluer la solvabilité des emprunteurs potentiels.

6. **Le financement du commerce est une activité attrayante pour les banques commerciales africaines et intéresse un nombre de plus en plus important d'acteurs de ce secteur.** La majorité (93 %) des banques interrogées ont effectué des opérations de financement du commerce en 2012. On retrouve ce taux de participation élevé dans toutes les sous-régions du continent. Nous observons aussi une légère augmentation du pourcentage des banques ayant détenu des actifs de financement du commerce, qui est passé de 92 % en 2011 à 93 % en 2012.
7. **Le financement du commerce représente en moyenne environ 17 % des revenus des banques africaines.** La part des revenus des banques provenant des activités de financement du commerce est inversement proportionnelle au développement des marchés financiers dans leur pays d'origine. Les données disponibles ne permettent toutefois pas de déterminer clairement si cela contribue à diversifier davantage les revenus des banques.
8. **Le taux de commission le plus couramment appliqué (trimestriellement) pour l'émission de lettres de crédit en Afrique (qui se situe entre 0,5 % et 1 % de 2011 à 2012) est resté pratiquement inchangé.** Les effets de la crise financière internationale semblent s'atténuer, au moins en ce qui concerne les niveaux de tarifs appliqués sur le marché du financement du commerce. Bien que les prix des instruments de financement du commerce aient connu une forte augmentation durant la crise financière (2008-2010), les résultats de notre enquête indiquent que les prix se sont stabilisés en Afrique entre 2011 et 2012.
9. **De nombreux facteurs empêchent les banques africaines de répondre à la demande de financement pour le commerce.** L'enquête révèle que les principaux obstacles ont trait à la disponibilité insuffisante de liquidités en USD (qui est de loin la monnaie la plus couramment utilisée dans les échanges internationaux et, par extension, dans les activités de financement du commerce) et à l'insuffisance des limites de crédit dont elles disposent auprès des banques confirmatrices. En effet, l'exigence de confirmation des lettres de crédit (LC) reste une contrainte majeure pour les banques africaines car la quasi-totalité des lettres de crédit émises par les banques sur le continent nécessitent une confirmation lorsque la contrepartie est située hors de la région. Compte tenu des marges de risque imposées par les banques confirmatrices aux banques émettrices africaines, un grand nombre de celles-ci se voient fortement limitées dans leur capacité à fournir les financements commerciaux nécessaires.
10. **La liste des banques confirmatrices africaines ne cesse de s'allonger, même si la plupart d'entre elles sont situées dans les marchés les plus avancés de la région.** En fait, le principal facteur qui détermine la probabilité qu'une banque confirme des lettres de crédit est lié au fait de savoir si elle est située dans un pays ayant un niveau de PIB élevé, mais aussi au développement du secteur financier. Les autres déterminants sont la taille (le total de l'actif) et la part des investisseurs locaux dans le capital. Il est difficile de dire dans quelle mesure les banques confirmatrices basées en

Afrique peuvent confirmer des lettres de crédit lorsque le bénéficiaire de la lettre de crédit est situé à l'extérieur du continent. Les banques confirmatrices sont beaucoup moins susceptibles d'être situées dans des pays à faible revenu et dans des États fragiles.

11. **Compte tenu des contraintes évoquées ci-dessus, les gouvernements et les institutions de financement du développement (IFD) ont un rôle important à jouer.** En particulier, dans la mise en place de programmes de facilitation du commerce visant à combler les besoins de liquidités en USD et à assouplir les contraintes imposées par les contraintes de risque obligatoires est une condition nécessaire pour répondre à la demande croissante de financement commercial émanant des entreprises africaines. Dans ce contexte, le programme de financement du commerce de la BAD est un complément utile aux programmes de facilitation du commerce déjà institués par un certain nombre d'IFD.

## I. Introduction

Le commerce est un moteur important de la croissance économique et du développement. La valeur du commerce africain (c'est-à-dire la somme des importations et des exportations) représente environ deux tiers de son PIB, ce qui en fait l'une des régions les plus ouvertes<sup>1</sup>. Ces flux d'exportation et d'importation ont des incidences sur le développement du continent. Les exportations permettent aux entreprises africaines d'accéder à des marchés plus vastes et d'innover dans un contexte plus concurrentiel, leur assurant ainsi une meilleure productivité et une croissance plus forte. Les importations de biens de consommation sont essentielles pour la population, tandis que les importations de machines et autres biens intermédiaires permettent aux entreprises manufacturières de créer des emplois en augmentant leur production et leurs exportations.

Pour les entreprises opérant en Afrique, le financement du commerce revêt une importance capitale. Lorsqu'elles n'ont pas accès à un financement bancaire, les entreprises concluent généralement des accords de crédit interentreprises tels que des accords de paiement anticipé et des opérations à compte ouvert. Dans le cadre d'un accord de paiement anticipé, l'importateur accorde un crédit à l'exportateur en procédant au paiement des marchandises avant leur transfert, le risque lié à la transaction étant supporté par l'importateur. Dans une opération à compte ouvert, l'exportateur assume le risque en transférant les marchandises avant d'avoir reçu intégralement le paiement correspondant. Les deux mécanismes comportent des risques importants et les entreprises y ont surtout recours faute de solutions alternatives. Par exemple, les accords de paiement anticipé imposent des contraintes de liquidité et limitent donc la rentabilité et la croissance des entreprises. De même, les opérations à compte ouvert ne sont pas souvent disponibles car les vendeurs sont généralement plus réticents à prendre des risques vis-à-vis des acheteurs et ne sont pas prêts à expédier leurs marchandises avant d'avoir reçu la totalité du paiement. Pour pouvoir surmonter ces obstacles, les entreprises sollicitent souvent des financements commerciaux auprès d'intermédiaires financiers tels que les banques commerciales ou de développement et les agences de promotion des exportations. Les financements commerciaux par l'intermédiaire d'une banque peuvent être fournis « hors bilan » sous forme de lettres de crédit documentaire, commerciale ou de soutien, de billets à ordre, de lettres de change et de

---

<sup>1</sup> L'une des définitions les plus courantes de l'ouverture est le ratio des échanges (la somme des exportations et des importations) par rapport au PIB. Par exemple, la valeur moyenne des échanges en pourcentage du PIB pour les pays de l'OCDE est d'environ 40 %.

garanties. Ils peuvent être également complétés par des opérations « figurant au bilan » sous la forme de prêts à court terme de financement du commerce tels que les prêts avant ou après expédition, les facilités de crédit renouvelable lié au commerce et l'affacturage export, entre autres.

Malgré l'importance du financement du commerce pour les entreprises engagées dans le commerce international, il y a un énorme déficit d'information sur ce marché en Afrique. Ces informations concernent notamment le volume approximatif des échanges commerciaux facilités par les banques, sa variation d'un pays à l'autre, la part du financement du commerce consacrée au commerce intra-africain, l'importance de ce secteur dans les revenus des banques et la façon dont les caractéristiques du financement du commerce évoluent en fonction des autres variables macroéconomiques. Sans une cartographie précise du paysage actuel du financement du commerce sur le continent, il est difficile pour les décideurs politiques et les institutions de financement du développement (IFD) de mettre en œuvre des programmes et des actions ciblés.

Bien que le manque de données ne concerne pas uniquement l'Afrique, il se manifeste de façon plus aiguë dans la région. Cette contrainte a déjà été relevée par nombre de publications récentes (BRI 2014 ; Auboin 2009 ; Auboin et Engemann 2013 ; Mora et Power 2011). Suite aux conséquences de la récente crise financière de 2008/2009, l'on a noté une augmentation du rythme des publications concernant le financement du commerce. La Banque mondiale, le Fonds monétaire international, la Banque asiatique de développement et la Chambre de commerce internationale ont mené des enquêtes sur ce marché. Malheureusement, ces enquêtes ont accordé peu de place au marché du financement du commerce en Afrique<sup>2</sup>.

Le présent rapport vise à combler le déficit d'information évoqué ci-dessus. Il est basé sur une enquête unique sur les activités de financement du commerce réalisées par les banques commerciales en Afrique en 2011 et en 2012. Notre échantillon couvre 276 banques situées dans 45 pays. Nous notons une forte participation des banques africaines aux activités de financement du commerce aussi bien à travers des financements figurant au bilan et hors bilan. Pourtant, malgré le taux de participation élevé des banques commerciales, l'on observe une importante demande non satisfaite, comme en témoigne le taux élevé de rejet des

---

<sup>2</sup> L'enquête de la Banque mondiale (Malouche 2009) représente une exception dans la mesure où les banques africaines représentaient environ la moitié de l'échantillon de 78 banques qui a été choisi.

demandes de financement formulées par les entreprises. Il existe cependant quelques motifs d'espoir en ce sens que certains des obstacles rencontrés par les banques peuvent être levés à travers la mise en place de politiques adéquates. D'une part grâce aux politiques individuelles de chaque pays et d'autre part grâce aux interventions d'institutions de financement du développement telles que la Banque africaine de développement.

## II. Tendances récentes du commerce en Afrique

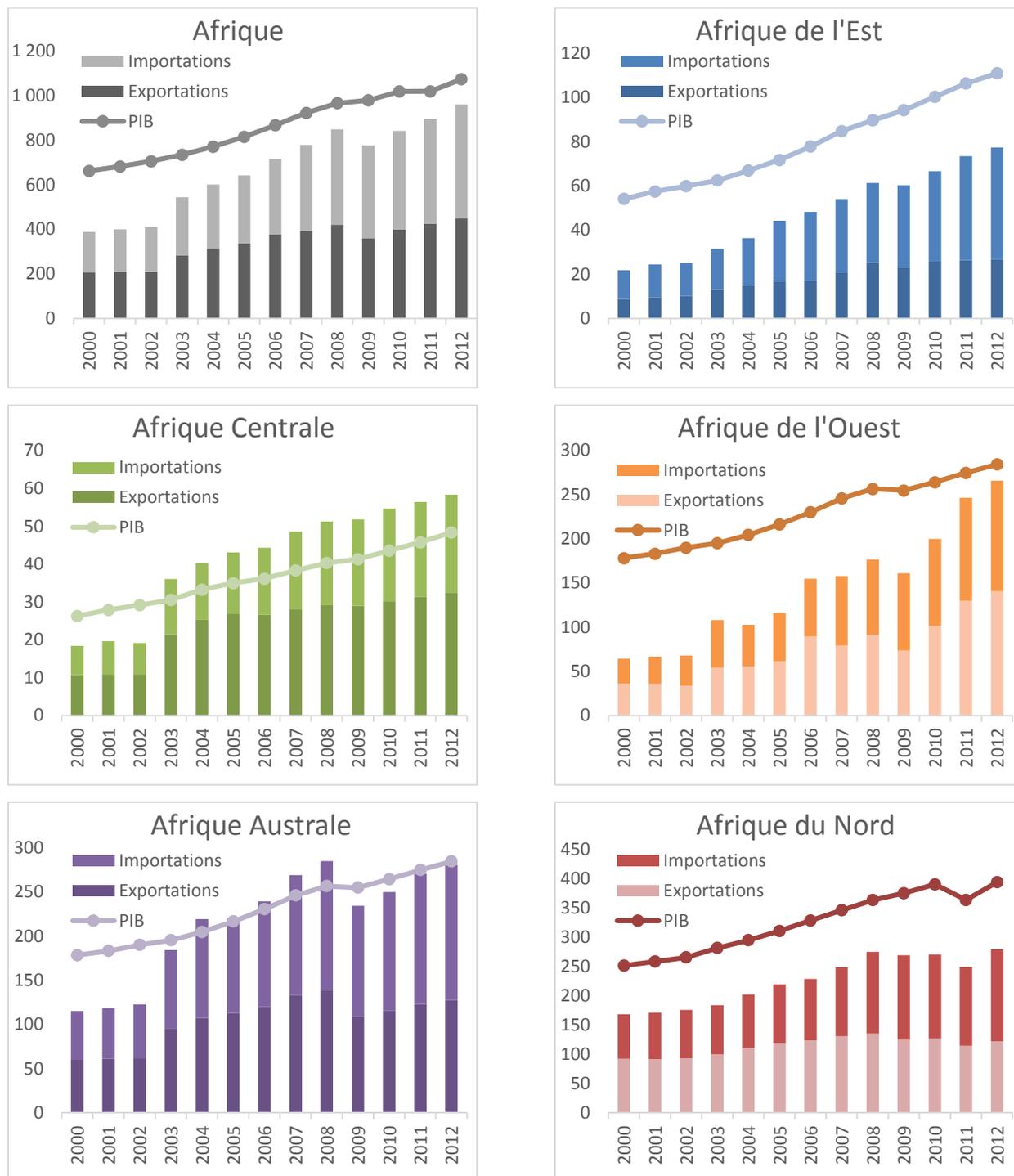
Le PIB de l'Afrique a enregistré une croissance moyenne de 4 % par an entre 2000 et 2012. Les échanges commerciaux ont constitué un facteur important de cette croissance, qui a été favorisé principalement par les prix élevés des produits de base. Depuis 2000, le taux de croissance des échanges commerciaux en Afrique a dépassé le taux de croissance du PIB du continent. En effet, avec une augmentation annuelle d'environ 8 % (figure 1), la valeur des échanges commerciaux a dépassé la barre des 1000 milliards d'USD en 2012. Le taux de progression des échanges commerciaux en Afrique a également dépassé celui enregistré à l'échelle mondiale, qui était d'environ 4 % en 2012.

Le commerce intra-africain reste cependant très limité. Notamment, de toutes les régions du monde, l'Afrique enregistre le plus faible volume d'échanges commerciaux intrarégionaux, environ 11 % de la valeur totale du commerce africain en 2012 (CNUCED 2013). Concernant l'Asie, l'Europe et l'Amérique latine, le commerce intrarégional représente, en moyenne, respectivement environ 51 %, 68 % et 21 % de leurs échanges commerciaux durant la période de 2007 à 2011. La part du commerce intra-africain n'est pas uniforme dans toutes les sous-régions. L'Afrique du Nord affiche le plus faible pourcentage d'échanges intrarégionaux principalement en raison de la faible intégration des 6 pays de cette sous-région (5%). La sous-région enregistrant le plus fort pourcentage d'échanges intrarégionaux est Afrique de l'Est (27 % en 2012). Quant à l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique australe, leurs échanges commerciaux internes se situent dans des proportions quasi-similaires. Il est intéressant de noter que ce classement des sous-régions évolue lorsqu'on prend en compte la valeur plutôt que le pourcentage des échanges intrarégionaux. Précisément, lorsqu'il est exprimé en USD, le faible pourcentage d'échanges intrarégionaux réalisé en Afrique du Nord dépasse en termes de valeur les échanges commerciaux intrarégionaux de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique centrale. L'Afrique australe enregistre, en termes de valeur, le niveau le plus élevé

d'échanges commerciaux intrarégionaux, presque au même niveau que l'Afrique de l'Ouest, l'Afrique de l'Est et l'Afrique centrale prises ensemble.

L'Afrique a également fait preuve d'une certaine résilience face à la crise mondiale de 2008. Mais, dans toutes les sous-régions du continent, le PIB et les échanges commerciaux ont progressé à un rythme nettement moins rapide entre 2008 et 2012 par rapport aux niveaux enregistrés avant la crise. Comme il fallait s'y attendre, le PIB et les échanges commerciaux des sous-régions Nord et Sud—qui sont les plus intégrées au niveau mondial—ont été plus durement affectés par les effets de la crise que d'autres régions moins intégrées du continent (comme l'Afrique centrale par exemple). La crise financière de 2008 a eu des répercussions sur le commerce en Afrique à la fois directement, en entraînant une baisse de la demande de biens et services africains (Berman et Martin 2011; Chor et Manova 2009), et indirectement à travers une réduction du financement du commerce. En effet, une part importante du commerce africain dépend des financements commerciaux accordés par les banques locales et internationales, et en particulier de la confirmation des lettres de crédit. Dès le déclenchement de la crise, de nombreuses institutions financières internationales ont commencé à réduire les financements offerts à leurs homologues situées dans les pays considérés comme étant à haut risque. Cette méfiance s'est traduite par la réduction des limites de financement accordées à ces pays, par l'augmentation des tarifs proposés et par le durcissement des conditions imposées aux banques de contrepartie telles que les nantissements en espèces et le raccourcissement des échéances. Les modifications des règles prudentielles opérées dans le sillage de la crise ont contribué à accentuer le manque de financement pour le commerce.

**Figure 1: Echanges commerciaux (exportations et importations) et PIB de l'Afrique (en milliards de USD constants de 2000).**



Source : FMI, Direction du commerce (2013) et Banque africaine de développement (2013).

### III. Les données

Les données sur le financement du commerce utilisées dans ce rapport proviennent d'une enquête originale menée par la Banque africaine de développement auprès des banques en 2013. Cette enquête porte sur les activités de financement du commerce par les banques commerciales sur la période de 2011 à 2012. Les banques commerciales ont été identifiées par le biais de Bankscope, des bureaux régionaux et des économistes-pays de la BAD ainsi qu'à travers des contacts au sein des banques centrales et des associations de banques d'Afrique. Le questionnaire de l'enquête a été envoyé à la fin 2013 à environ 900 banques commerciales dans 52 pays d'Afrique. Des renseignements complémentaires ont été demandés par courrier électronique et par téléphone. Au total, 276 banques ont rempli le questionnaire pour 2011 et 2012, portant à 542 le nombre total d'observations sur la période de 2 ans. Ce taux de réponse d'environ 30 % soutient favorablement la comparaison avec ceux enregistrés dans d'autres enquêtes récentes sur le financement du commerce. L'échantillon couvre 45 pays de toutes les sous-régions africaines<sup>3</sup>. La répartition des répondants par sous-région est la suivante : Afrique de l'Ouest (47 %), Afrique de l'Est (21 %), Afrique australe (20 %), Afrique du Nord (8 %) et Afrique centrale (4 %). Les données font également bien ressortir les niveaux de revenu dans les pays couverts, 58 % des banques ayant répondu à l'enquête étant situées dans des pays à faible revenu (PFR) et 23 % dans des États fragiles<sup>4</sup>.

L'enquête comportait également des questions destinées à recueillir certaines informations simples, mais essentielles telles que la taille (l'actif total, les dépôts et les fonds propres) et la santé financière. Ces données révèlent une certaine diversité dans les caractéristiques des banques d'un pays à un autre. Les banques ayant répondu à l'enquête sont généralement des établissements dont la majorité du capital est détenue par une entité privée non-nationale (étrangère) (figure 2). Les intérêts étrangers sont particulièrement dominants dans les banques d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique australe. Environ 12 % des banques interrogées sont détenues majoritairement par l'État. Cette proportion varie considérablement selon les sous-régions. La part de l'actionnariat public est nettement plus élevée en Afrique du Nord (36 %) et en Afrique

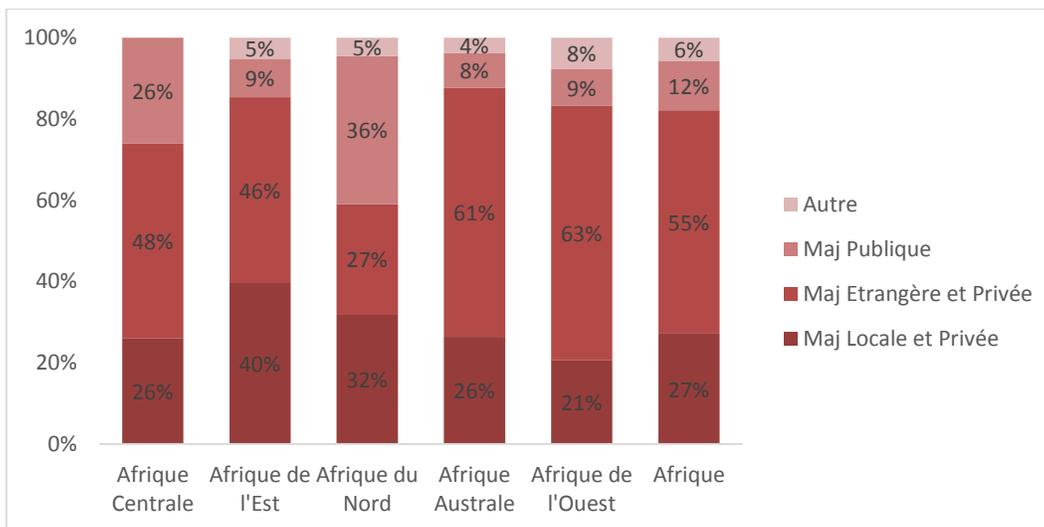
---

<sup>3</sup> La liste complète des pays représentés dans l'échantillon est présentée en annexe.

<sup>4</sup> Se reporter à l'annexe pour une liste des classifications des pays.

centrale (26 %) que dans les autres sous-régions. L’Afrique de l’Est possède le plus fort pourcentage (40 %) de banques commerciales locales à capitaux privés domestiques.

**Figure 2: Type de propriété (structure du capital) des banques commerciales en Afrique.**

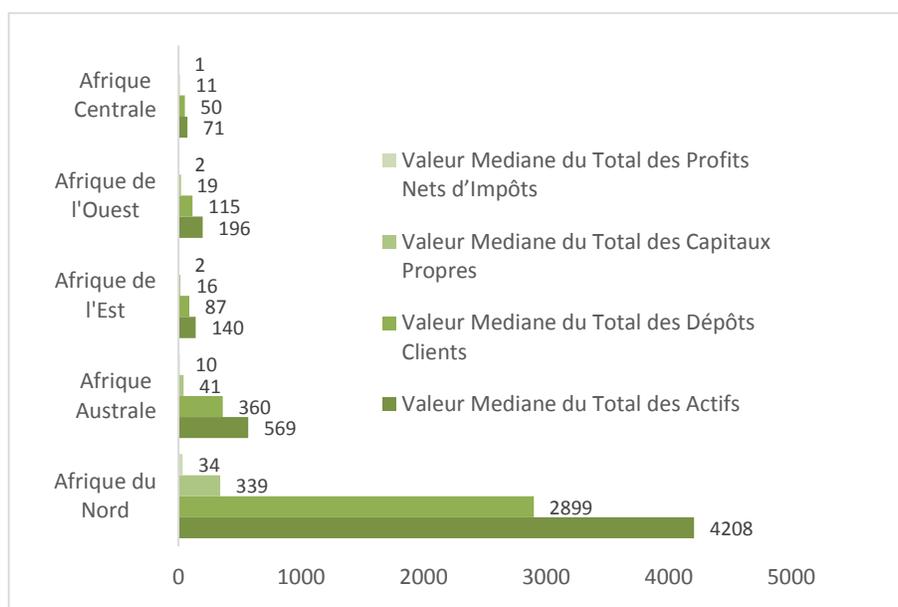


La taille des banques, mesurée par le total de l’actif, varie aussi sensiblement d’une sous-région à l’autre (figure 3). Les banques interrogées en Afrique australe et en Afrique du Nord ont une taille nettement plus importante en termes d’actifs, de fonds propres et de dépôts que celles situées dans d’autres sous-régions, en particulier en Afrique centrale et en Afrique de l’Ouest. Ce résultat reflète la taille des économies de ces sous-régions ainsi que le niveau plus avancé de leurs systèmes financiers. La taille plus grande des banques d’Afrique du Nord est aussi le reflet de la position dominante des banques publiques où sont souvent déposées les ressources publiques, notamment celles provenant du pétrole et du gaz.

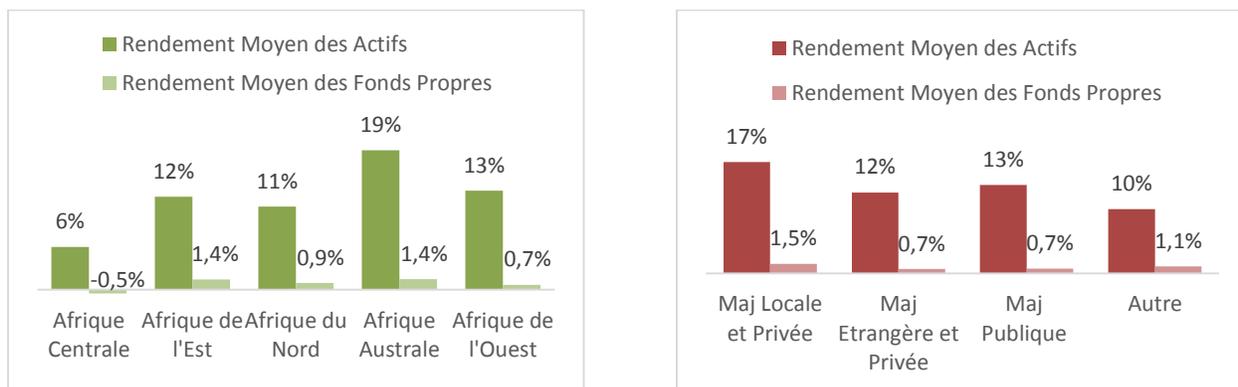
Les données révèlent également que la plupart des banques qui ont répondu à l’enquête sont rentables. Le taux moyen de rendement des actifs (ROA) en 2011 et en 2012 s’élevait à environ 1 % par an (figure 4), tandis que le rendement moyen des fonds propres (ROE) s’établit à 14 %. Les rendements sont très hétérogènes d’une sous-région à l’autre, tandis que les banques les plus rentables se trouvent en Afrique australe et les moins rentables dans la sous-région de l’Afrique centrale. Ces rendements sont également corrélés avec la structure de leur capital, les banques privées locales présentant les rendements les plus élevés.

En termes de solidité, le ratio moyen des créances douteuses des banques que nous avons interrogées s'élève à environ 9 % (figure 5), mais cet indicateur est très variable selon les sous-régions et les types de propriété. Les banques d'Afrique de l'Ouest enregistre le taux moyen de créances douteuses le plus élevé à 12 % tandis que l'Afrique australe affiche le taux le plus faible, soit 4 %. Les banques à participation majoritaire de l'État ont également le taux moyen de créances douteuses le plus élevé (16 %) et celles majoritairement contrôlées par des intérêts privés et étrangers ont un faible taux moyen de créances douteuses (7 %). La relation positive entre les performances des banques en Afrique et le fait qu'elles soient contrôlées par des intérêts étrangers cadre avec les résultats d'autres enquêtes (Figueira et al. 2006). Les moins bonnes performances enregistrées par les banques à capitaux publics confortent l'idée largement répandue selon laquelle celles-ci sont plus sujettes à la mauvaise gestion.

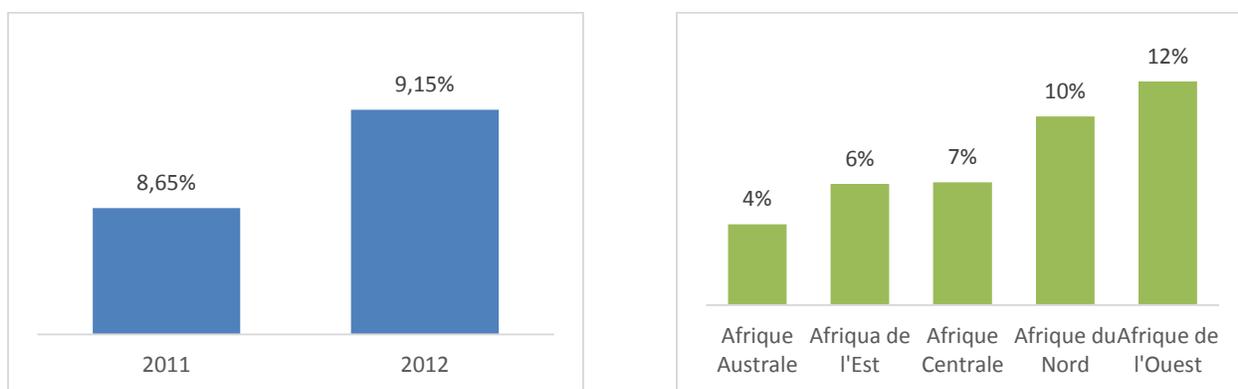
**Figure 3: Répartition des banques selon la taille des actifs, des dépôts, des fonds propres (niveau 1) et des bénéfices (en millions d'USD).**



**Figure 4: Rendement moyen des actifs et fonds propres des banques commerciales en Afrique.**



**Figure 5: Taux moyen de créances douteuses des banques par an et par sous-région.**



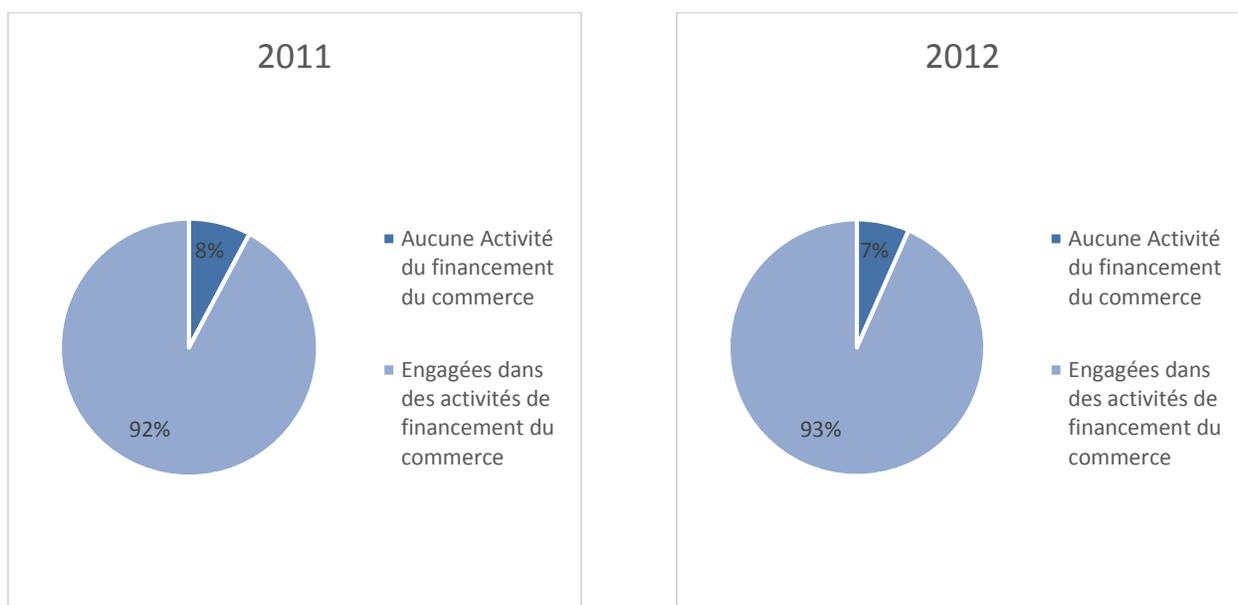
## IV. Principaux résultats

Le sujet principal de ce rapport est le financement du commerce par l'intermédiaire des banques en Afrique. L'enquête porte sur les activités d'intermédiation des banques commerciales africaines dans lesquelles les opérations sous-jacentes financées sont l'échange de biens et services entre des entreprises situées dans différents pays. Habituellement, ces opérations sont à court terme et adossées à des actifs, et présentent de ce fait peu de risques. Les banques ont aussi un choix d'instruments très varié en matière de financement du commerce. De fait, les financements peuvent être accordés aussi bien à travers des instruments figurant au bilan qu'au moyen d'instruments hors bilan.

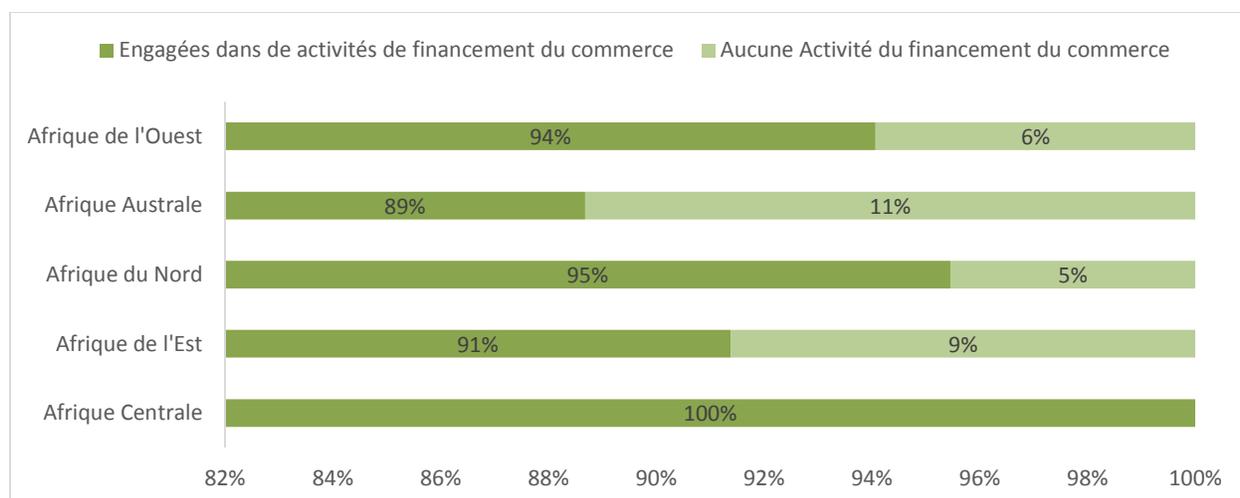
## a. La participation des banques africaines au financement du commerce

Presque toutes les banques commerciales africaines sont engagées dans le financement du commerce (figure 6). En effet, environ 93 % des banques figurant dans notre échantillon détenaient des actifs de financement du commerce. Cette proportion est à peu près la même en 2011 et en 2012. Ce niveau élevé de participation se retrouve dans les différentes sous-régions. Précisément, les taux de participation des banques commerciales au financement du commerce en Afrique centrale, en Afrique de l'Est, en Afrique du Nord, en Afrique australe et en Afrique de l'Ouest sont respectivement de 100 %, 91 %, 95 %, 89 % et 94 % (figure 7). En outre, on n'observe aucune différence significative entre les États fragiles et non fragiles si l'on considère la proportion de banques engagées dans le financement du commerce.

**Figure 6: Proportion des banques engagées dans des activités de financement du commerce en Afrique.**



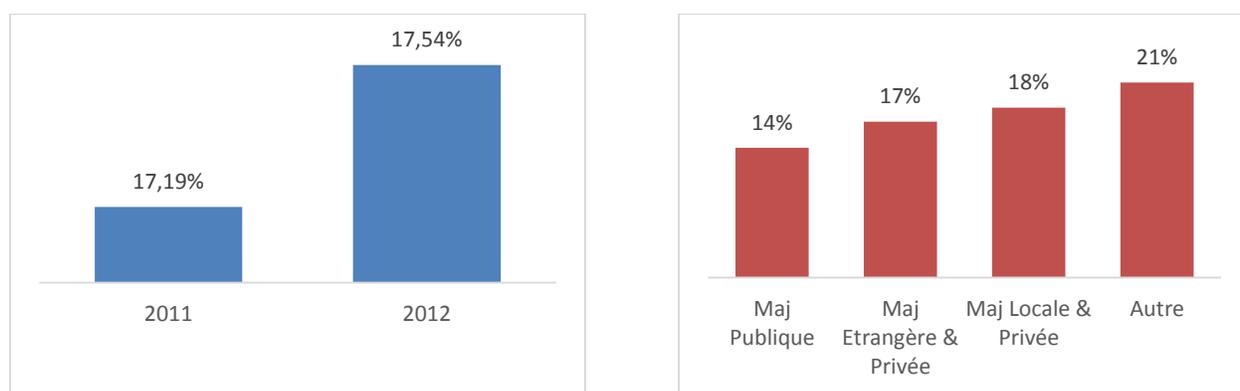
**Figure 7: Proportion des banques engagées dans le financement du commerce par sous-région.**



### b. L'importance du financement du commerce pour les banques

Notre enquête révèle également que le financement du commerce génère des revenus importants pour les banques que nous avons interrogées. En moyenne, environ 17 % des revenus des banques proviennent du financement du commerce. Cette part est restée stable sur la période 2011-2012 (figure 8) et est relativement plus faible pour les banques détenues majoritairement par l'État (14 %). Viennent ensuite les banques contrôlées majoritairement par des intérêts étrangers (17 %), tandis que 18 % des revenus des banques contrôlées majoritairement par des intérêts privés (locaux) proviennent du financement du commerce. Les banques présentant différentes autres formes d'actionariat déclarent tirer l'essentiel de leurs revenus du financement du commerce (21 %).

**Figure 8: Part moyenne des revenus des banques tirés du financement du commerce par an et par type de propriété.**

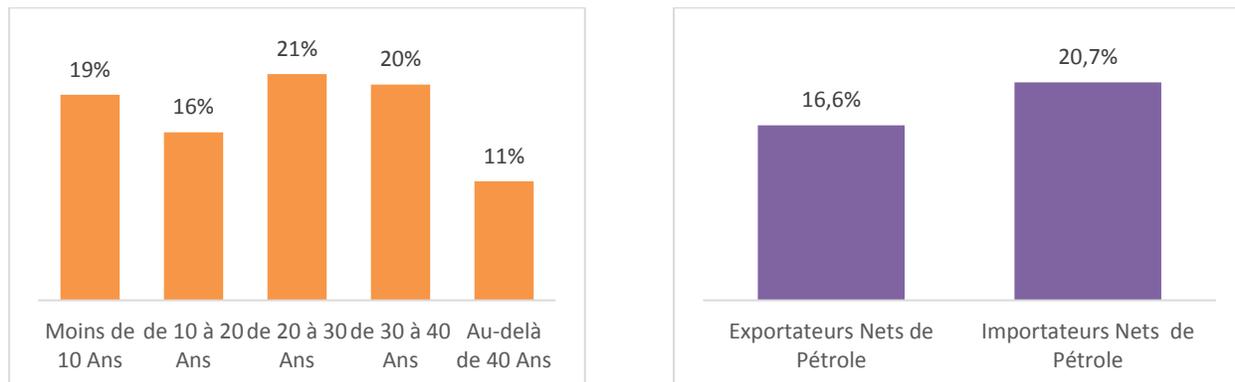


La part des revenus générés grâce au financement du commerce est plus variable selon la zone géographique considérée. L’Afrique australe enregistre le plus faible pourcentage (12 %) tandis que l’Afrique de l’Ouest obtient le taux le plus élevé (21 %). Il existe aussi une corrélation négative entre le niveau de développement du secteur financier<sup>5</sup> et la part des revenus des banques provenant des activités de financement du commerce. Par exemple, les banques situées dans des pays fragiles et à faible revenu tirent une plus grande part de leurs revenus du financement du commerce (25 % et 19 % respectivement) par rapport à celles situées dans des États non fragiles et des pays à revenu intermédiaire (15 % et 16 % respectivement). Ce résultat pourrait s’expliquer par la disponibilité plus grande de financements pour le commerce et/ou par le niveau de concurrence plus élevé dans les pays avancés, ce qui aurait tendance à réduire les marges et donc les revenus. De plus, il se peut que les banques situées dans les pays relativement plus avancés disposent d’un éventail plus large de produits financiers, ce qui leur permet d’avoir des revenus plus diversifiés. Une autre explication à cet écart pourrait être le niveau élevé de la demande pour l’obtention de financements commerciaux par l’intermédiaire d’une banque dans les pays moins avancés, qui est lié au fait que les entreprises situées dans ces pays ont moins accès à d’autres moyens de financement du commerce tels que le crédit interentreprises (crédit commercial). Nous observons également que les banques situées dans les pays importateurs de pétrole tirent une plus grande part de leurs revenus du financement du commerce (21 %) par rapport aux pays exportateurs de pétrole (17 %) (figure 9). Cet écart pourrait s’expliquer par l’existence d’une demande plus importante pour le financement du commerce par l’intermédiaire des banques dans les pays importateurs de pétrole où les importateurs africains sont souvent soumis à des exigences plus strictes que les vendeurs africains. Il faut noter que ce constat pourrait être le résultat des efforts déployés par les pouvoirs publics pour faciliter les échanges dans des secteurs considérés comme stratégiques (par exemple, dans le secteur de l’énergie). Par exemple au Ghana, la banque centrale a mis en place des programmes de facilitation du commerce en vue d’aider à fournir des financements commerciaux aux secteurs stratégiques dont le pôle d’activité le plus important est l’importation de pétrole.

---

<sup>5</sup> Nous représentons le développement du secteur financier par le ratio des crédits privés par rapport au PIB.

**Figure 9: Part moyenne des revenus tirés du financement du commerce selon la catégorie de pays et l'âge des banques.**



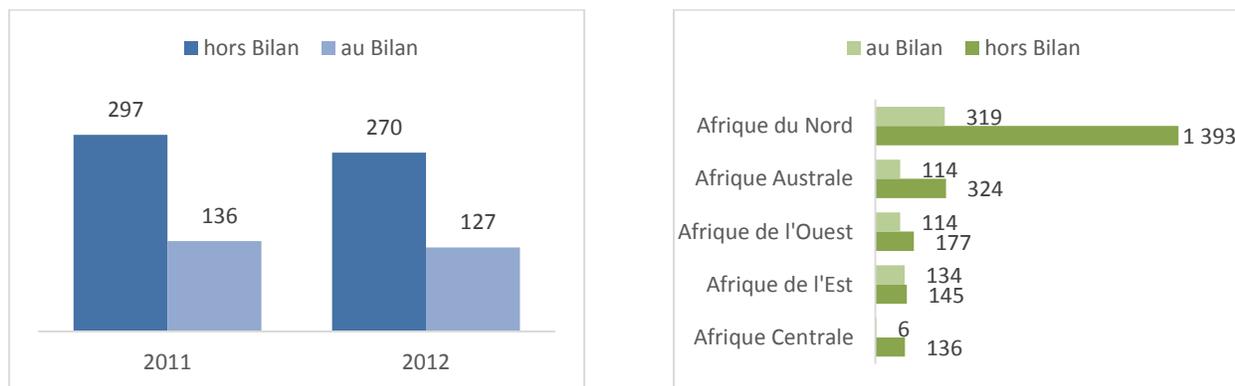
### c. Actifs de financement du commerce : transactions figurant au bilan et hors bilan

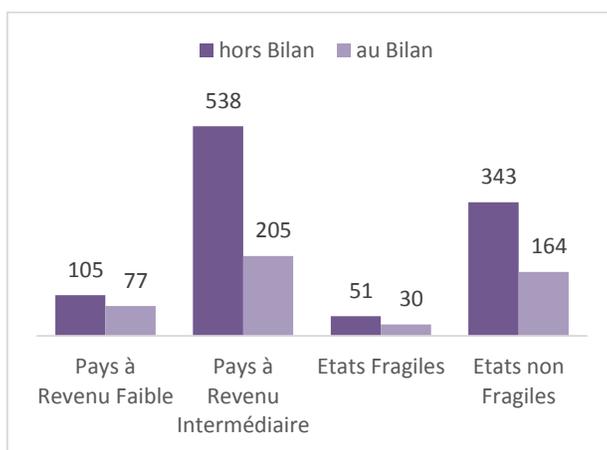
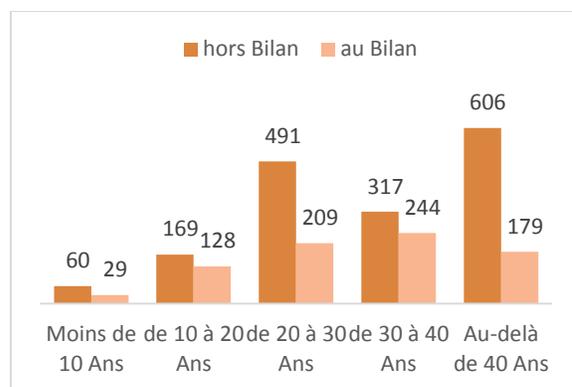
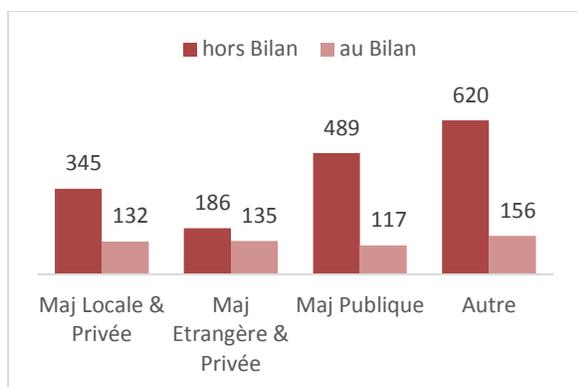
Les banques interviennent dans le financement du commerce à la fois à travers des transactions figurant au bilan et des transactions hors bilan. Les principaux instruments de financement du commerce figurant au bilan sont des prêts à court terme tels que les prêts avant exportation, les prêts après-importation et les crédits renouvelables liés au commerce, tandis que la principale activité hors bilan est l'émission de lettres de crédit. En Afrique, notre échantillon indique que les opérations hors bilan sont les plus couramment utilisées, la valeur annuelle moyenne des actifs de financement commercial hors bilan varie de 297 millions d'USD en 2011 à 270 millions d'USD en 2012. En revanche, la valeur moyenne des actifs de financement commercial figurant au bilan oscille entre 136 millions d'USD en 2011 et 127 millions d'USD en 2012. Ces chiffres reflètent la structure des actifs bancaires dans les pays avancés où les activités hors bilan représentaient une forte proportion des actifs pendant la période avant et pendant la crise financière (Kalemli-Ozcan et al. 2012). Les opérations inscrites au bilan et les opérations hors bilan ont diminué en 2012 par rapport à 2011, ce qui concorde avec les résultats de l'enquête menée par la Chambre de commerce internationale principalement sur les pays avancés. Cette dernière révèle également un recul de certaines activités de financement du commerce au cours de cette période. Par exemple, la majorité des banques interrogées dans le cadre de cette enquête ont signalé soit une baisse ou aucune variation du nombre de lettres de crédit accordées tant à l'importation qu'à l'exportation durant cette période (CCI 2013).

Il existe des écarts importants entre les sous-régions en ce qui concerne la valeur moyenne des actifs de financement du commerce. Plus précisément, les valeurs moyennes des actifs de financement du commerce des banques d’Afrique du Nord figurant au bilan (14 milliards d’USD) et hors bilan (319 millions d’USD) dépassent très largement celles des autres sous-régions (figure 10). La plupart de ces chiffres en Afrique du Nord sont obtenus surtout grâce aux banques situées en Algérie et en Égypte. Les valeurs moyennes des actifs de financement du commerce en Afrique de l’Ouest et en Afrique de l’Est sont plus représentatives de la situation du continent en termes de montant. L’Afrique centrale enregistre les plus faibles valeurs moyennes pour les actifs de financement du commerce figurant au bilan (6 millions d’USD) et hors bilan (136 millions d’USD).

La valeur moyenne des transactions hors bilan est nettement plus élevée que celle des opérations de financement du commerce figurant au bilan. Cela pourrait s’expliquer par le fait que les restrictions de bilan soient plus exigeantes pour les instruments figurant au bilan.

**Figure 10: Valeur des actifs de financement du commerce inscrits au bilan et hors bilan (en millions d’USD).**





#### d. La taille du marché du financement du commerce par l'intermédiaire des banques en Afrique

À partir des valeurs moyennes des actifs de financement du commerce et de la proportion de banques commerciales engagées dans le financement du commerce, nous fournissons une estimation approximative de la taille du marché du financement du commerce par l'intermédiaire des banques sur le continent. Cette valeur s'élève à environ 350 milliards d'USD en 2011 et 330 milliards d'USD en 2012<sup>6</sup>. La valeur du commerce africain (c'est-à-dire la somme des importations et des exportations) se chiffrait à environ 950 milliards d'USD en 2011 et à 1 000 milliards d'USD en 2012. Par conséquent, les données de notre enquête indiquent que le niveau des financements commerciaux accordés par les banques commerciales africaines couvre environ un tiers de la valeur des flux commerciaux réalisés en Afrique en 2011 et en 2012. La majorité de ces opérations de financement du commerce par l'intermédiaire des banques (environ 68 %)

<sup>6</sup> Cette estimation repose sur les principales hypothèses suivantes : la valeur moyenne des opérations de financement du commerce figurant au bilan et hors bilan (figure 10), la proportion de banques accordant des financements pour le commerce en Afrique (figure 6), le fait que les banques en Afrique financent habituellement environ 70 % de la valeur sous-jacente des marchandises échangées et le nombre estimatif de banques commerciales sur le continent.

ont été effectuées en utilisant des instruments hors bilan (par exemple, des lettres de crédit), tandis que le reste a été financé à l'aide d'instruments figurant au bilan (des prêts à court terme par exemple).

L'estimation ci-dessus se situe dans la fourchette observée dans d'autres études menées récemment sur le marché du financement du commerce au niveau mondial. Par exemple, selon les estimations de la BRI (2014), la valeur du financement du commerce accordé par l'intermédiaire des banques à l'échelle mondiale se situe entre 6500 milliards d'USD et 8 milliards d'USD en 2011, couvrant entre environ un cinquième et un tiers du commerce mondial. On estime que le financement du commerce par l'intermédiaire des banques en Afrique représente environ 5 % de ce montant, soit environ 300 à 400 milliards d'USD. De même, le FMI et BAFT-IFSA (2011) estiment que le financement du commerce par l'intermédiaire des banques couvre environ 40 % du volume total des échanges, tandis que Dornel (2014) estime la part du financement du commerce par l'intermédiaire des banques en Afrique à environ 30 %, ce qui est très proche de notre estimation.

Bien que les estimations globales de la valeur du financement du commerce par l'intermédiaire des banques varient selon la source, il semble y avoir un consensus concernant les parts relatives du marché réalisées par les différentes régions. La région Asie-Pacifique arrive en tête, avec environ 45 % du financement du commerce au niveau mondial. Cette première place a été attribuée à la distance relativement longue qui sépare la région Asie-Pacifique de ses partenaires commerciaux et aux types de biens échangés (voitures et matières premières). D'après les estimations, la région Europe arrive à la deuxième place, avec environ 30 % de part de marché. Les régions Afrique et Amérique latine représentent chacun plus de 5 % du marché, selon les estimations (BRI 2014).

#### **e. Le financement du commerce pour la promotion du commerce intra africain**

Le commerce intra-africain se chiffrait à environ 130 milliards d'USD en 2011 (CNUCED 2013), soit environ 11 % de la valeur totale du commerce africain. Ces chiffres ne sont cependant qu'une sous-estimation des flux commerciaux entre les pays africains dans la mesure où il existe un commerce transfrontalier informel important. Pourtant, même s'il fallait prendre en compte la

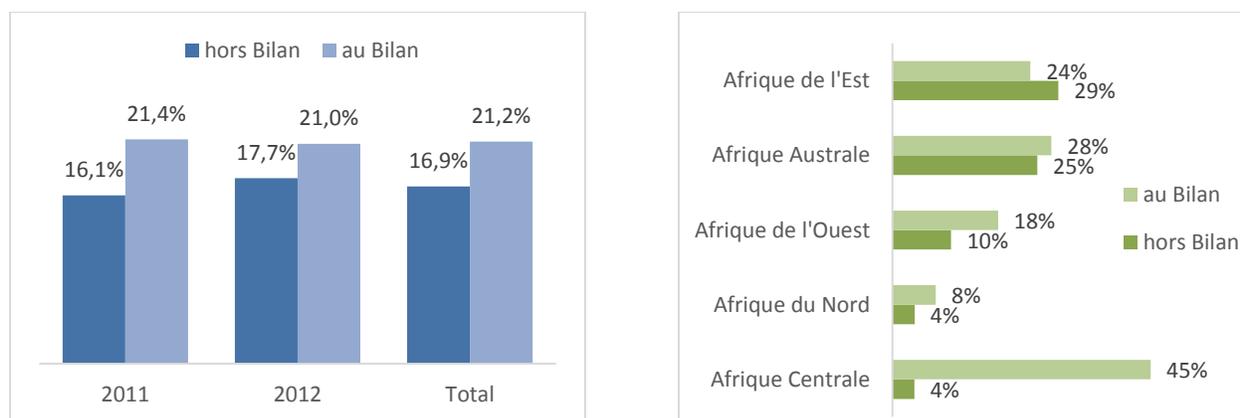
valeur des échanges informels, il est peu probable que l'intensité du commerce intra-africain atteigne celui du commerce intrarégional dans les autres régions du monde. À titre d'exemple, le commerce intrarégional en Europe et en Asie, en proportion du volume total de leurs échanges, dépasse respectivement 65 % et 40 %.

Faciliter le commerce intra-africain est important pour plusieurs raisons. Premièrement, le commerce intrarégional aide à surmonter la contrainte que représente pour l'Afrique le nombre important de petites économies qui la composent. Ces superficies réduites constituent des freins à l'exploitation des économies d'échelle, ce qui entrave la croissance des entreprises et le développement économique. Deuxièmement, le commerce intrarégional en Afrique contribue au progrès économique. Par exemple, la part du secteur manufacturier dans le commerce intra-africain est relativement plus élevée que sa part dans les échanges commerciaux africains, qui sont généralement dominés par l'exportation de produits primaires. Le commerce intrarégional est particulièrement important pour les pays africains enclavés : ce groupe de pays rencontre de sérieux obstacles pour son intégration au commerce mondial. Par conséquent, la facilitation du commerce intrarégional à travers le financement du commerce peut contribuer à la transformation économique de l'Afrique et au renforcement de sa résilience au plan macroéconomique.

La proportion du financement du commerce par l'intermédiaire des banques qui est consacrée au commerce intra-africain est à peu près égale à celle du financement figurant au bilan et hors bilan. La part moyenne du financement du commerce fourni par les banques interrogées en appui au commerce intra-africain représentait respectivement à 16,9 % et 21,2 % en 2011 et en 2012. Il est intéressant de noter que le financement du commerce intra-africain par les banques varie considérablement d'une sous-région à l'autre (figure 11). L'Afrique du Nord présente la plus faible contribution au financement du commerce intra-africain tandis que l'Afrique australe et l'Afrique de l'Est enregistrent les moyennes les plus élevées. Cette disparité entre les sous-régions n'est guère surprenante car le financement du commerce reflète le profil sous-jacent des échanges de biens et services, et la sous-région de l'Afrique du Nord enregistre la plus faible proportion des échanges commerciaux entre les pays par rapport aux autres sous-régions du continent.

Il est également intéressant de noter que la part de financement consacrée par les banques au commerce intra-africain (17% à 21%) – n'étant pas particulièrement élevée - se compare favorablement à la part du commerce intra-africain dans les échanges commerciaux africains (11%). Cependant, il est important de noter que la valeur réelle du commerce intra-africain financée par les banques (56-73 milliards de USD) est toujours inférieure à la valeur totale du commerce intra-africain (environ 110 milliards de dollars). L'autre fait intéressant est que la part du financement pour le commerce figurant au bilan est supérieure à la part du financement hors bilan, contrairement au profil général des financements commerciaux accordés par les banques africaines. Il est difficile de déterminer clairement les raisons expliquant cet écart observé en particulier concernant le financement du commerce consacré au commerce intra-africain.

**Figure 11: Proportion des actifs de financement du commerce figurant au bilan et hors bilan des banques africaines soutenant le commerce intra-africain par an et par sous-région.**



## f. Lettres de crédit

L'élément le plus important des actifs de financement du commerce hors bilan est la lettre de crédit. Les lettres de crédit jouent un rôle essentiel dans le commerce international étant donné que les contreparties sont souvent séparées par la distance et font face à des niveaux élevés d'asymétrie de l'information, ce qui complique l'exécution des engagements contractuels et l'évaluation des risques. Cela peut se révéler particulièrement difficile lorsque les entreprises n'entretenaient pas de relations d'affaires au préalable. De manière générale, un exportateur (vendeur) demande à l'importateur de produire une lettre de crédit qui serait la garantie que la

banque émettrice<sup>7</sup> le paiera (le vendeur) à condition que les termes du contrat soient respectés. Cette lettre de crédit offre à l'exportateur (vendeur<sup>8</sup>) l'assurance que le paiement des marchandises transférées sera effectué car l'on ne s'attend pas à ce qu'un établissement financier reconnu n'honore pas un paiement. De son côté, l'exportateur sollicite le concours de sa banque pour le traitement de la lettre de crédit. L'exportateur peut également demander une « confirmation » de la lettre de crédit émise. La confirmation pourrait être donnée par la banque de l'exportateur ou par une autre banque. Cela suppose que la banque fournissant la confirmation (banque confirmatrice) s'oblige dès lors à payer le vendeur (exportateur) en cas de défaillance de la banque d'émission, tandis qu'elle expédie les documents à la banque émettrice en vue de son remboursement. Cette intermédiation a pour effet de transférer les risques aux parties les mieux outillées pour les traiter. Précisément, le vendeur/exportateur est exposé à la banque confirmatrice, qui est exposée à son tour à la banque émettrice, qui est exposée vis-à-vis de l'importateur.

Selon la BRI (2014), les lettres de crédit représentent environ 50 % de la valeur du financement du commerce au niveau mondial. En Afrique, notre étude indique que la quasi-totalité des banques engagées dans le financement du commerce émettent des lettres de crédit. En 2012, la proportion des banques interrogées qui émettaient des lettres de crédit était de 94 % en 2011 et de 96 % (figure 12). Ces taux sont similaires pour toutes les banques quelle que soit la structure de leur capital, de même que dans les sous-régions. Comme on le verra plus loin, la plupart de ces lettres de crédit nécessitent une confirmation<sup>9</sup>.

Le nombre moyen de lettres de crédit émises par les banques africaines en 2011 et en 2012 s'élève respectivement à 380 et 400 (figure 13). La valeur moyenne annuelle de ces lettres de crédit émises durant ces 2 ans oscillait entre 1,65 millions d'USD et 2,34 millions d'USD. En outre, il existe une faible corrélation positive entre la valeur moyenne des lettres de crédit accordées par les banques et le niveau du PIB du pays. Les valeurs moyennes varient considérablement selon les sous-régions. Par exemple, la valeur moyenne d'une lettre de crédit

---

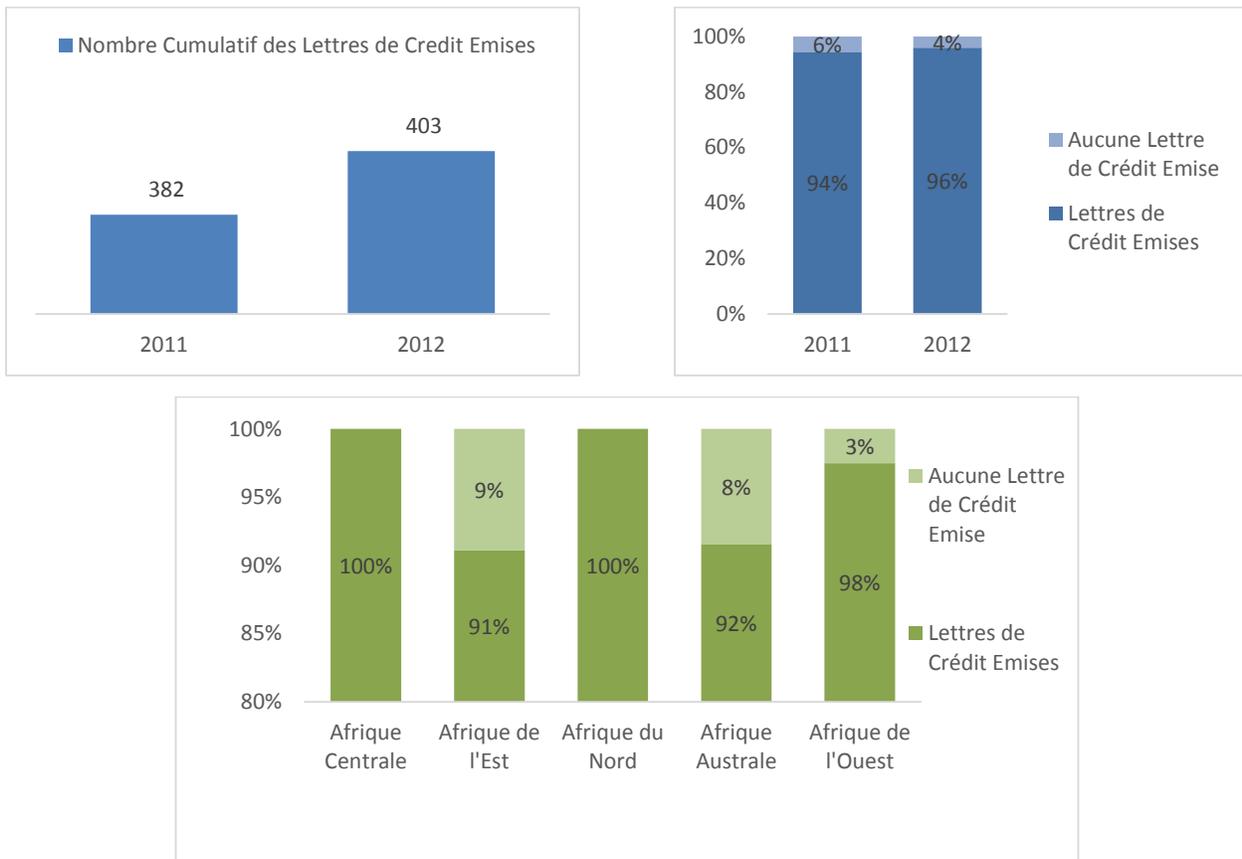
<sup>7</sup> La banque qui ouvre ou émet la lettre de crédit est appelée la banque émettrice.

<sup>8</sup> Également appelé le « bénéficiaire ».

<sup>9</sup> La confirmation interviendrait si l'exportateur a besoin d'un gage de confiance supplémentaire concernant la lettre de crédit émise par la banque de l'importateur. Cela se produit généralement lorsque l'importateur est d'un pays qui est considéré comme à risque ou sur lequel l'importateur n'a que peu d'information.

est de 0,6 million d'USD en Afrique de l'Est et de 7 millions d'USD en Afrique australe. Il existe aussi des variations importantes entre les types de banques. Par exemple, la valeur moyenne des lettres de crédit accordées par les banques publiques ou à participation publique majoritaire (5 millions d'USD) est nettement plus élevée que celle des autres types de banques, qui affichent toutes des valeurs moyennes inférieures à 2 millions d'USD (figure 12).

**Figure 12: Nombre et distribution des lettres de crédit émises par les banques en Afrique.**



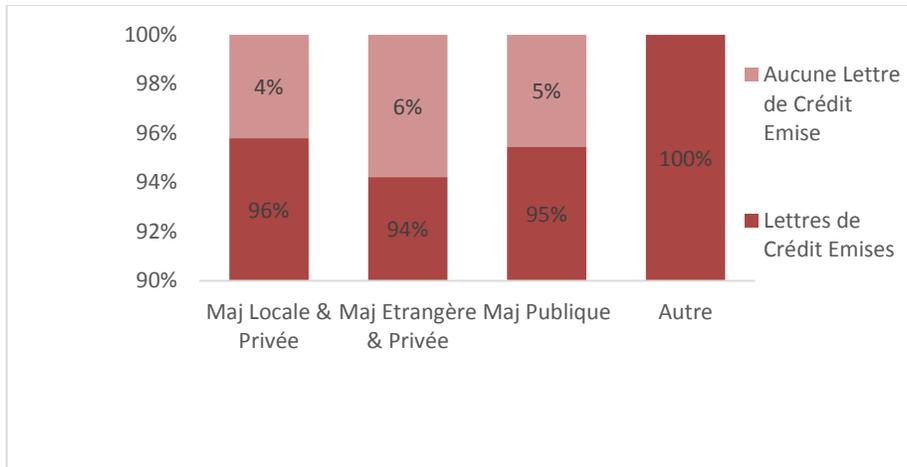


Figure 13: Valeurs moyennes des lettres de crédit émises en Afrique (en millions d'USD).



### f.1. Tarification des lettres de crédit

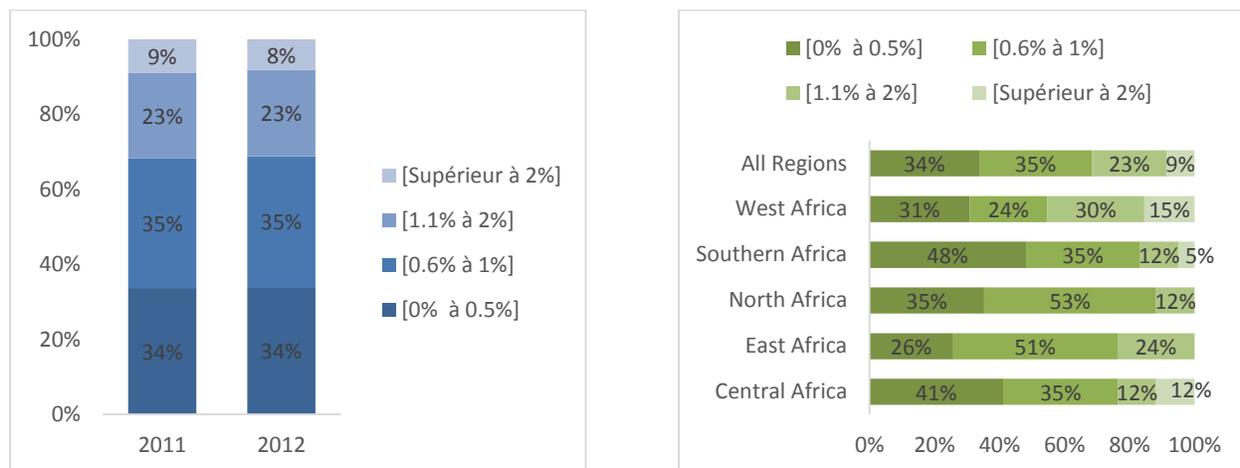
La tarification d'un instrument majeur tel qu'une lettre de crédit est un indicateur important des contraintes auxquelles les banques sont confrontées et, partant, de la disponibilité de financements pour les entreprises. La structure des taux de commissions appliqués

(trimestriellement) aux banques dans notre échantillon pour l'émission de lettres de crédit est présentée à la figure 14. La fourchette de taux la plus fréquemment signalée pour les commissions trimestrielles facturées pour l'émission d'une lettre de crédit se situe entre 0,6 % et 1 %. Pour environ les deux tiers des banques interrogées, le taux de commission trimestrielle appliqué aux lettres de crédit ne dépasse pas 1 %. Il semble que les frais exigés pour l'émission de lettres de crédit en Afrique ne diffèrent pas sensiblement de ceux appliqués dans les autres régions.

La structure des taux de commission pratiqués par les banques africaines n'a pas beaucoup varié entre 2011 et 2012. Malheureusement, il est difficile d'établir une comparaison entre la structure des taux actuellement en vigueur et celle qui existait au plus fort de la crise financière de 2008 ou leur niveau avant la crise. Dans l'enquête réalisée par la CCI auprès des banques en 2013, la majorité des banques n'a signalé aucune augmentation des frais entre 2011 et 2012 par rapport aux deux années précédentes. Ainsi, il est démontré que la tarification des lettres de crédit s'est quelque peu stabilisée après les augmentations enregistrées en 2009 et en 2010. Selon la conclusion tirée par l'enquête menée par le FMI/BAFT-IFSA (2011), selon laquelle la tarification des lettres de crédit a augmenté d'environ 2 points de pourcentage entre 2009 et 2010, il est probable que les taux actuels soient plus élevés que leur niveau avant la crise.

Dans tous les pays, il semble y avoir une corrélation entre les frais facturés pour l'ouverture de lettres de crédit et le niveau de développement du secteur financier. Cette différence ressort dans la figure 14, qui montre que les banques d'Afrique du Nord et d'Afrique australe appliquent le taux moyen de commission le plus faible lors de l'émission de lettres de crédit. Il est probable que ces frais moins élevés soient le résultat de l'accroissement de la concurrence entre les banques dans les économies relativement plus avancées. La corrélation n'est pas parfaite, cependant, car l'Afrique australe affiche un taux moyen de commission légèrement supérieur à celui de la sous-région d'Afrique centrale.

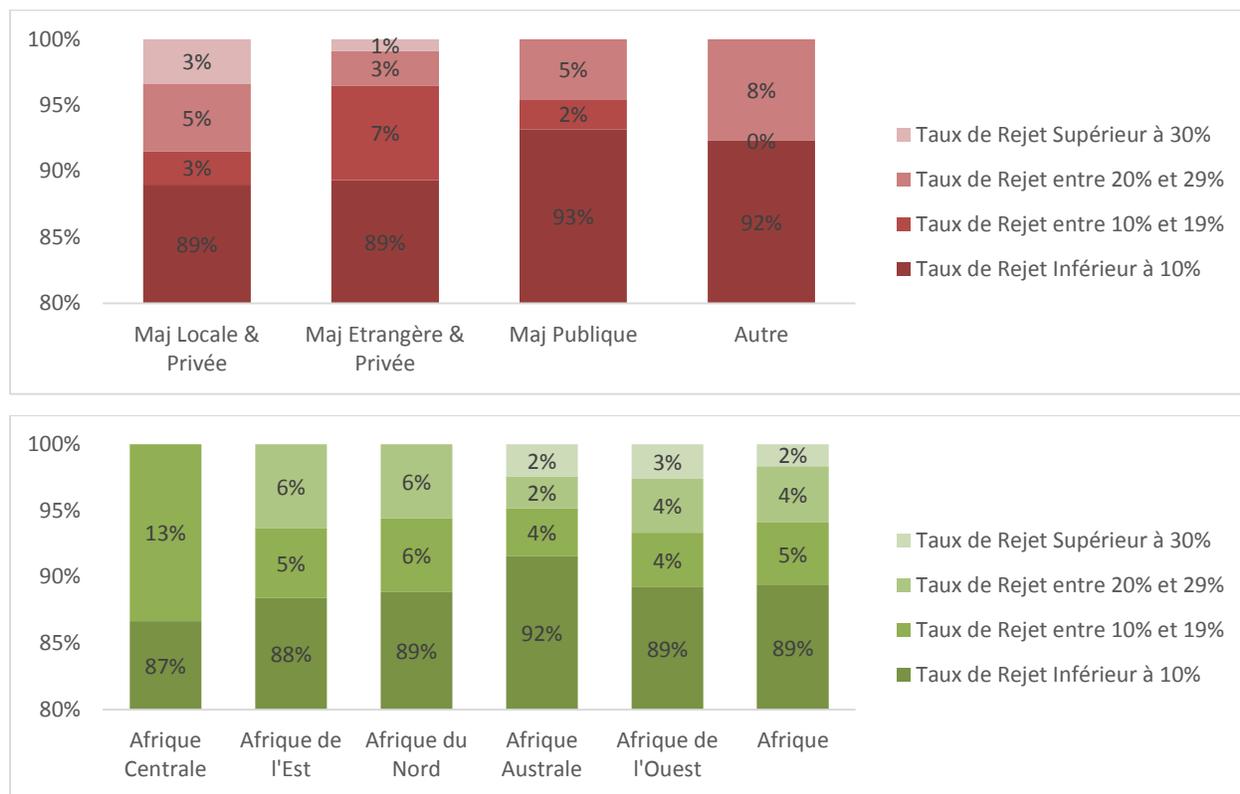
**Figure 14: Taux de commission moyen (trimestriel) pour l'émission de lettres de crédit.**



## f.2. Demande non satisfaite : taux de rejet des demandes d'émission de lettres de crédit

Un enjeu majeur qui mérite l'attention des décideurs politiques consiste à cerner le niveau de la demande non satisfaite en matière de financement du commerce. S'agissant des banques africaines, l'on déplore un manque d'informations directes concernant ce déficit faute de données suffisantes. Nous fournissons quelques renseignements à ce sujet en nous appuyant sur les données fournies par les banques commerciales concernant la demande non satisfaite. Le pourcentage de rejet par rapport aux lettres de crédit émises par les banques est d'environ 10 % (figure 15). Et seulement 2 % des banques enregistrent un taux de rejet de plus de 30 %. Ce taux est inférieur aux taux de rejet déclarés pour les prêts ordinaires sollicités auprès des banques en Afrique. Ce taux de rejet moins élevé pourrait s'expliquer par le fait que le financement du commerce entraîne moins de risque par rapport à un prêt ordinaire car il est à court terme et souvent adossé à des actifs.

Figure 15: Taux de rejet par les banques des demandes d'émission de lettres de crédit.



Les raisons avancées par les banques ayant répondu à l'enquête pour justifier le rejet des lettres de crédit sont très variées (figure 17). La raison la plus fréquemment citée (40 %) a trait aux doutes concernant la solvabilité des clients. Cela met en évidence la capacité limitée des banques africaines à apprécier le risque de crédit de leurs clients, faute de systèmes performants d'évaluation du crédit. Dans les marchés développés, ce problème est atténué par la présence de bureaux de crédit qui fournissent des informations crédibles sur les antécédents de crédit des emprunteurs, ainsi que par la généralisation des états financiers audités. Bien que persistant, le problème lié au manque d'information sur la solvabilité des clients peut aussi être aggravé pendant ou après une crise financière. En effet, leurs homologues des autres régions du monde peuvent exiger plus de collatéral poussant les banques africaines à être moins disposées à prendre des risques, même si le financement du commerce n'est pas aussi risqué que les autres activités bancaires (Malouche 2009). Cette question est particulièrement importante pour les banques africaines contrôlées par des intérêts étrangers.

Une autre raison majeure citée par les banques pour expliquer le rejet des demandes de lettres de crédit est liée aux limites sur la liquidité en devises (en particulier en dollars américains) (figure 16). Cette contrainte ne semble pas être spécifique à l’Afrique et apparaît comme un problème généralisé sur le marché du financement du commerce (BRI 2014). Environ 80 % des lettres de crédit sont libellées en dollar américain (CCI 2012), ce qui en fait la principale monnaie utilisée pour les transactions de financement du commerce.. D’autre part, l’euro était utilisé dans 7 % des transactions de financement du commerce à l’échelle mondiale en 2012, bien que cette proportion soit probablement plus élevée en ce qui concerne l’Afrique compte tenu de l’ampleur des échanges commerciaux entre l’Afrique et l’Europe. Alors que l’euro, et en particulier le renminbi chinois, devraient jouer un rôle plus important sur ce marché, le dollar des États-Unis devrait rester la monnaie prédominante dans le financement du commerce, au moins dans un proche avenir.

Une autre raison importante pour laquelle les banques refusent les demandes d’émission de lettres de crédit tient à la limite de financement appliquée au niveau des banques confirmatrices. Pour des raisons liées aux meilleures pratiques de gestion des risques et aux exigences prudentielles, les banques confirmatrices fixent des limites pour chaque banque émettrice et pour chaque pays. Le niveau de la limite accordée à chaque banque africaine est en général positivement corrélé avec la taille du pays, mais négativement corrélé avec la situation de fragilité et le niveau de risque du pays. En fait, de nombreuses banques confirmatrices basées à l’étranger exigent des garanties en espèces auprès des banques africaines pour confirmer des lettres de crédit lorsque les limites sont atteintes, même si les opérations de financement du commerce sont adossées à des actifs et sont auto-amortissables.

Les accords de participation aux risques (APR) proposés par le biais des programmes de facilitation du commerce mis en place par les institutions de financement du développement telles que la Banque africaine de développement sont particulièrement adaptés pour répondre à ce type de contrainte<sup>10</sup>. Généralement dans ce type d’accord, la BAD partage équitablement le risque de crédit, sur l’ensemble du portefeuille, avec une banque confirmatrice dans le cadre des

---

<sup>10</sup> Le programme de financement du commerce de la Banque africaine de développement est décrit plus en détail à l’encadré 1.

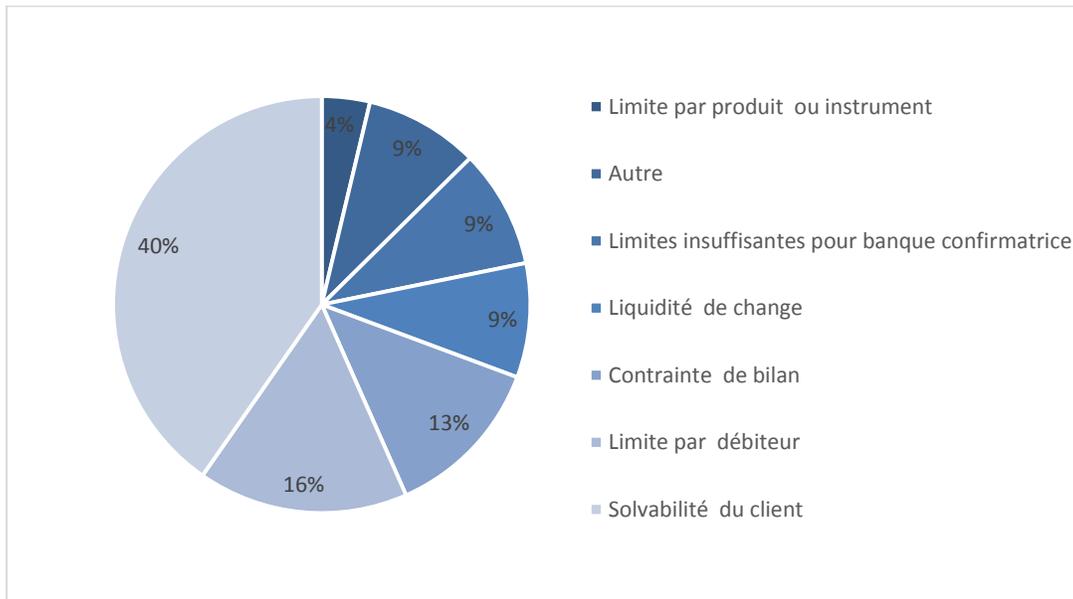
opérations de financement du commerce initiées par des banques africaines. Ceci permet aux banques confirmatrices d'augmenter les plafonds appliqués aux banques africaines et ainsi de confirmer un volume plus important ou un plus grand nombre de lettres de crédit émises par ces banques.

La taille du bilan est une autre contrainte non négligeable. Environ 13 % des banques interrogées dans le cadre de notre enquête ont identifié la limite au niveau du bilan comme un facteur contraignant. Cette contrainte découle probablement des lignes directrices en matière de gestion des risques. Quoiqu'il en soit, cette contrainte pourrait devenir plus pesante si les nouvelles dispositions de Bâle III seront complètement implémentées et adoptées par les institutions financières africaines.

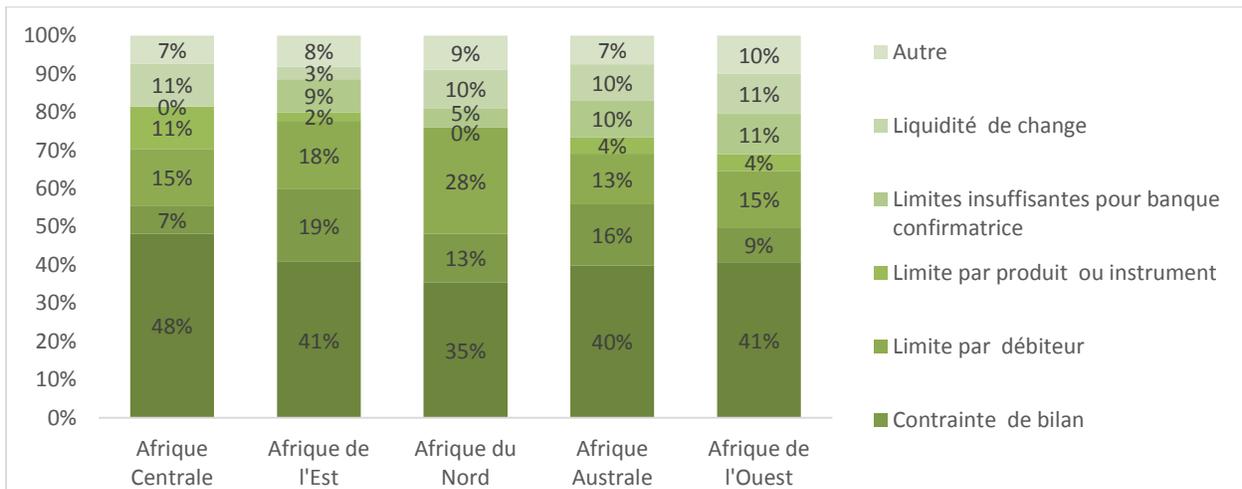
Une contrainte similaire est la limite par débiteur évoqué par 16 % des banques interrogées. Une petite taille du bilan est sans doute la raison sous-jacente au rejet des lettres de crédit lorsque la limite par débiteur est évoquée.

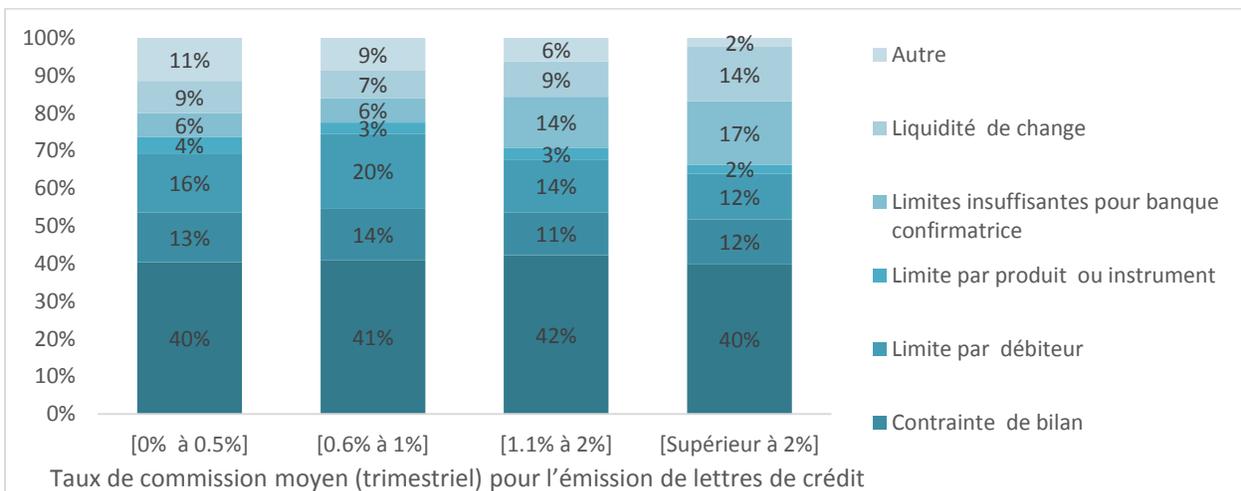
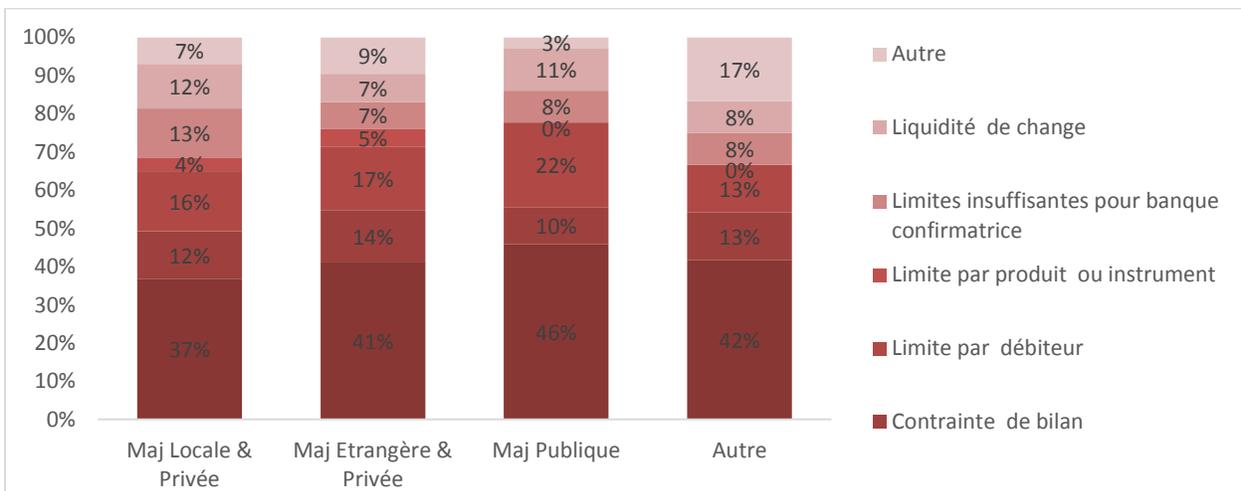
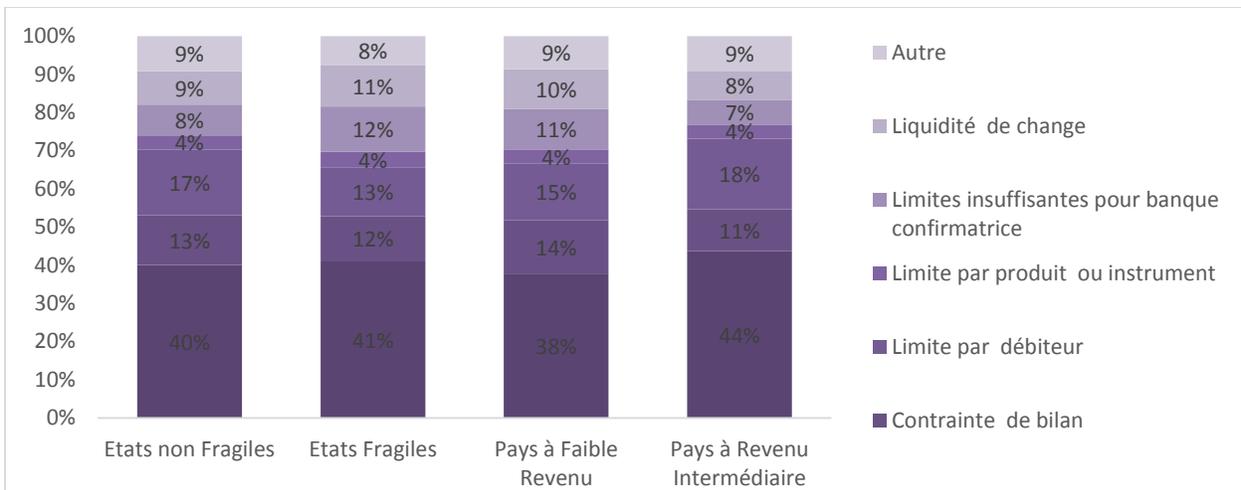
Il existe également une corrélation positive entre les taux de rejet et la liquidité en dollar américain. Plus précisément, les banques ayant des taux de rejet de plus de 30 % sont beaucoup plus susceptibles de déclarer que la disponibilité de liquidité en dollar américain constitue une contrainte majeure (figure 17). De même, lorsque la limite de financement insuffisante dont elles disposent auprès des banques confirmatrices constitue une contrainte, les banques sont susceptibles d'avoir un taux élevé de rejet des demandes de lettres de crédit. En outre, les taux de commissions trimestrielles sont susceptibles d'être plus élevées pour les banques qui sont particulièrement limitées par les problèmes de disponibilité en dollar américain et ne bénéficient pas de limites de financement auprès de leurs banques confirmatrices.

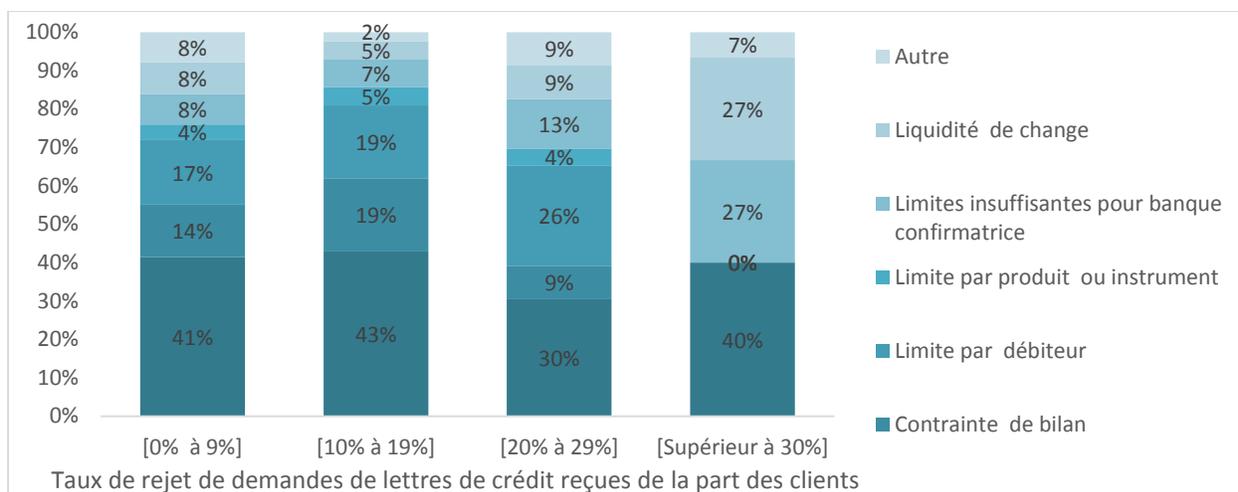
**Figure 16: Raisons invoquées par les banques pour justifier le rejet des demandes de lettres de crédit.**



**Figure 17: Raisons invoquées par les banques africaines pour justifier le rejet des demandes de lettres de crédit par diverses catégories.**







### g. Les opérations de financement du commerce figurant au bilan (telles que les prêts avant-exportation et après-importation à court terme)

Les instruments figurant au bilan qui sont les plus couramment utilisés sont les prêts de financement du commerce à court terme and les crédits renouvelables liés au commerce. Ces instruments sont essentiels pour de nombreuses entreprises car ils aident à renflouer la liquidité au moment où les marchandises sont exportées ou fournissent des fonds de roulement nécessaires pour l'importation de machines ou d'autres intrants. Les chiffres communiqués sous cette catégorie sont probablement sous-estimés car certains prêts à court terme accordés à des entreprises sont peut-être liés au financement du commerce, mais ne sont pas toujours comptabilisés comme des actifs de financement du commerce.

Le taux moyen d'approbation des facilités figurant au bilan pour les banques faisant partie de notre échantillon est de 75 % (figure 18). Ce taux de rejet est beaucoup plus élevé par rapport à celui enregistré pour les opérations hors bilan. Ce chiffre sous-estime peut-être la demande non satisfaite pour ces instruments car il se peut que toutes les entreprises ayant besoin d'un prêt de financement du commerce n'en fassent pas la demande. Il existe probablement un biais de sélection en ce sens que les entreprises les plus susceptibles d'obtenir des réponses favorables sont avant tout celles qui en font la demande. Il est également à noter que le taux de rejet des prêts de financement du commerce en Afrique est plus élevé que ceux signalés dans d'autres régions du monde (Danielson et Scott, 2004). Ce constat concorde avec les données solidement

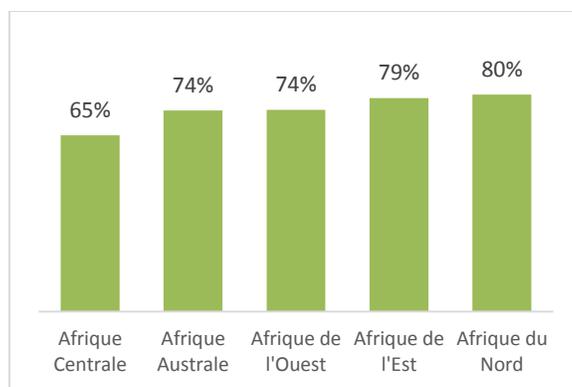
documentées dans la littérature qui démontrent que les entreprises africaines ont plus de difficultés à obtenir des financements.

S'agissant des caractéristiques des banques, l'âge des banques semble être un déterminant important du taux d'approbation des prêts de financement du commerce. Les banques en activité depuis au moins 40 ans affichent un taux d'approbation d'environ 81 %, tandis que celles en activité depuis moins d'une décennie enregistrent un taux d'approbation d'environ 65 %. L'influence de l'âge de la banque sur le taux d'approbation se vérifie même après avoir pris en compte d'autres caractéristiques des banques telles que la taille dans le cadre d'une régression à variables multiples. Il convient également de noter que les taux d'approbation sont positivement corrélés avec le bénéfice global ou les rendements des actifs des banques. Si l'on enregistre des taux d'approbation différents selon le type de propriété (figure 18), ces écarts disparaissent lorsque d'autres caractéristiques des banques sont prises en compte.

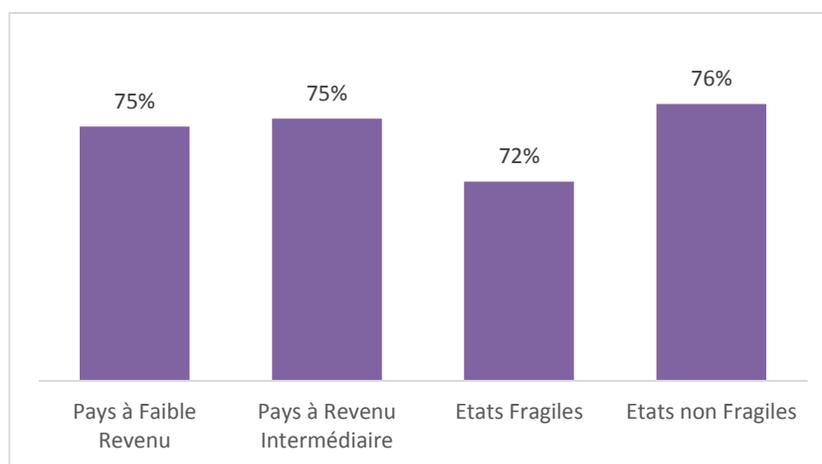
L'écart entre les taux d'approbation des pays à faible revenu et ceux des pays à revenu intermédiaire n'est pas significatif (figure 19). Le taux d'approbation pour les banques situées dans les États fragiles (72 %) est légèrement inférieur à celui qu'on trouve dans les États non fragiles. En général, les banques situées dans les grandes économies (classées en fonction du niveau de PIB) ont des taux d'approbation plus élevés que celles situées dans les petites économies, même en prenant en compte les caractéristiques des banques.

**Figure 18: Taux moyens d'approbation des opérations de financement du commerce figurant au bilan.**





**Figure 19: Taux d'approbation des opérations de financement du commerce figurant au bilan selon la catégorie de pays.**

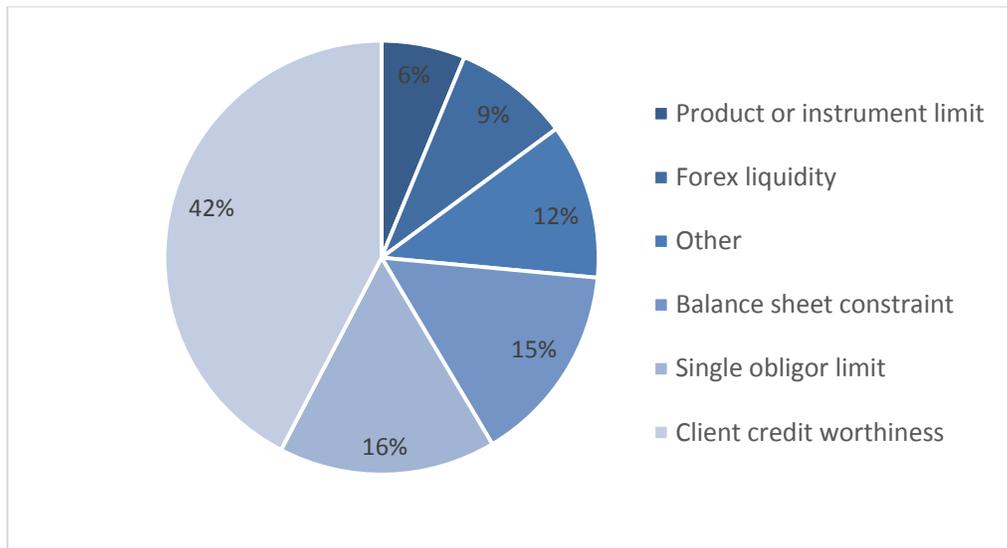


### g.1. Raisons du rejet des demandes de financement du commerce figurant au bilan

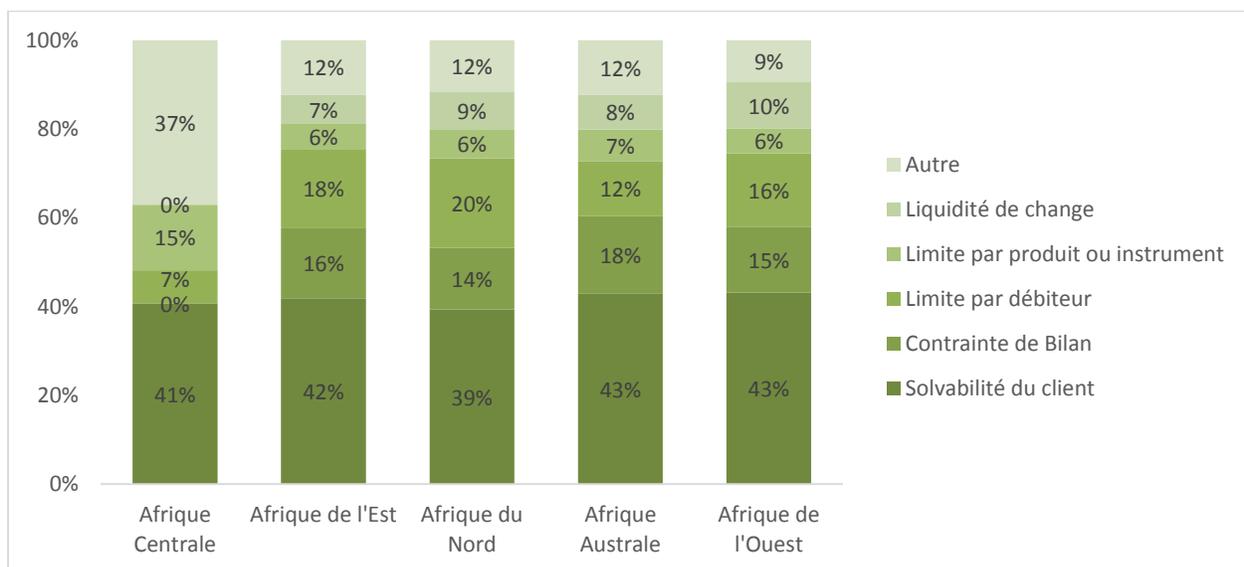
Il existe certes quelques différences, mais les raisons invoquées par les banques pour refuser des facilités de financement du commerce figurant au bilan (figure 20) sont pour la plupart les mêmes que celles citées pour justifier le rejet des demandes d'émission de lettres de crédit. Par exemple, la solvabilité du client est la raison la plus fréquemment citée (42 %) pour expliquer le rejet par les banques d'une facilité de financement du commerce figurant au bilan. En outre, la limite de crédit par débiteur (16 %) et la contrainte au niveau du bilan (15 %) sont très largement mises en cause. L'évocation de la contrainte liée à la limite par débiteur laisse penser également que bon nombre de banques africaines sont peu capitalisées ce qui limite leur capacité à procéder à d'importantes transactions. Les banques situées dans les États fragiles, les pays à faible revenu

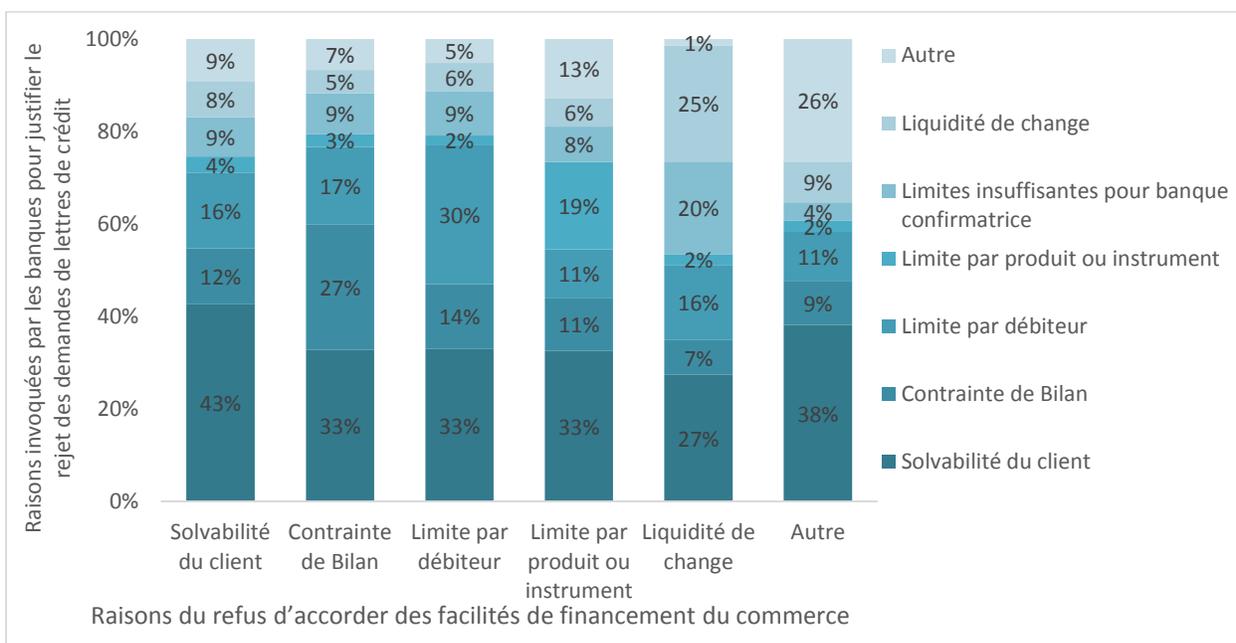
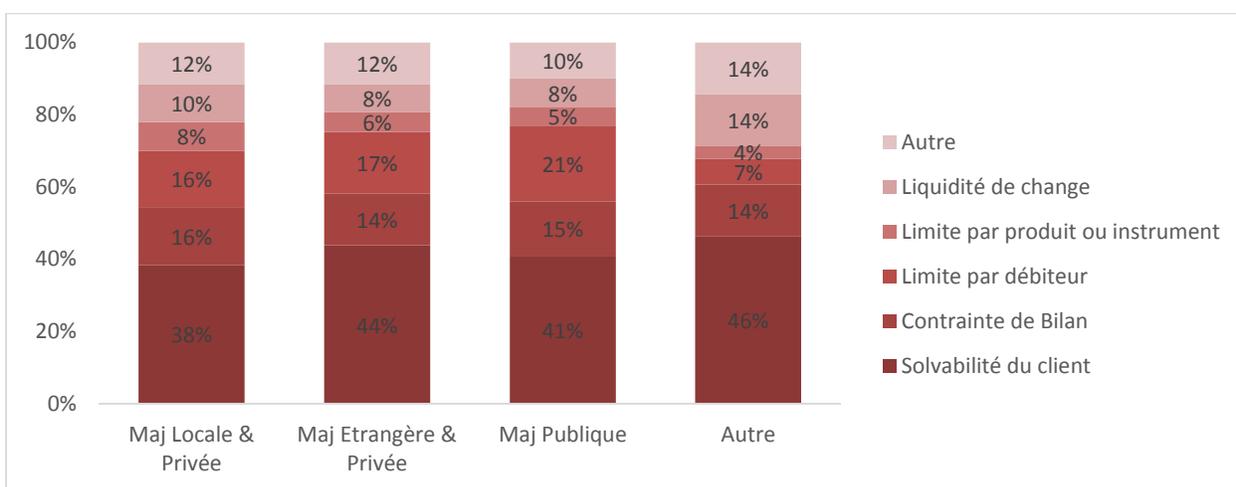
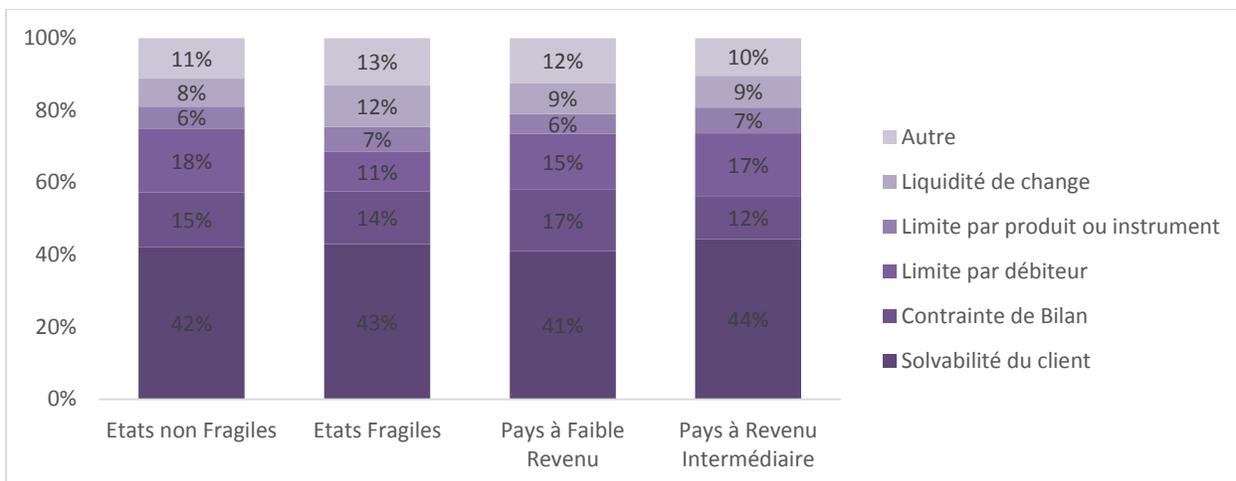
et les pays à revenu intermédiaire ne montrent pas de différences significatives dans les raisons justifiant le refus d'accorder de telles facilités (figure 21).

**Figure 20: Principales raisons fournies par les banques pour justifier le refus des facilités de financement du commerce figurant au bilan.**



**Figure 21: Raisons du refus d'accorder des facilités de financement du commerce figurant au bilan par diverses catégories.**





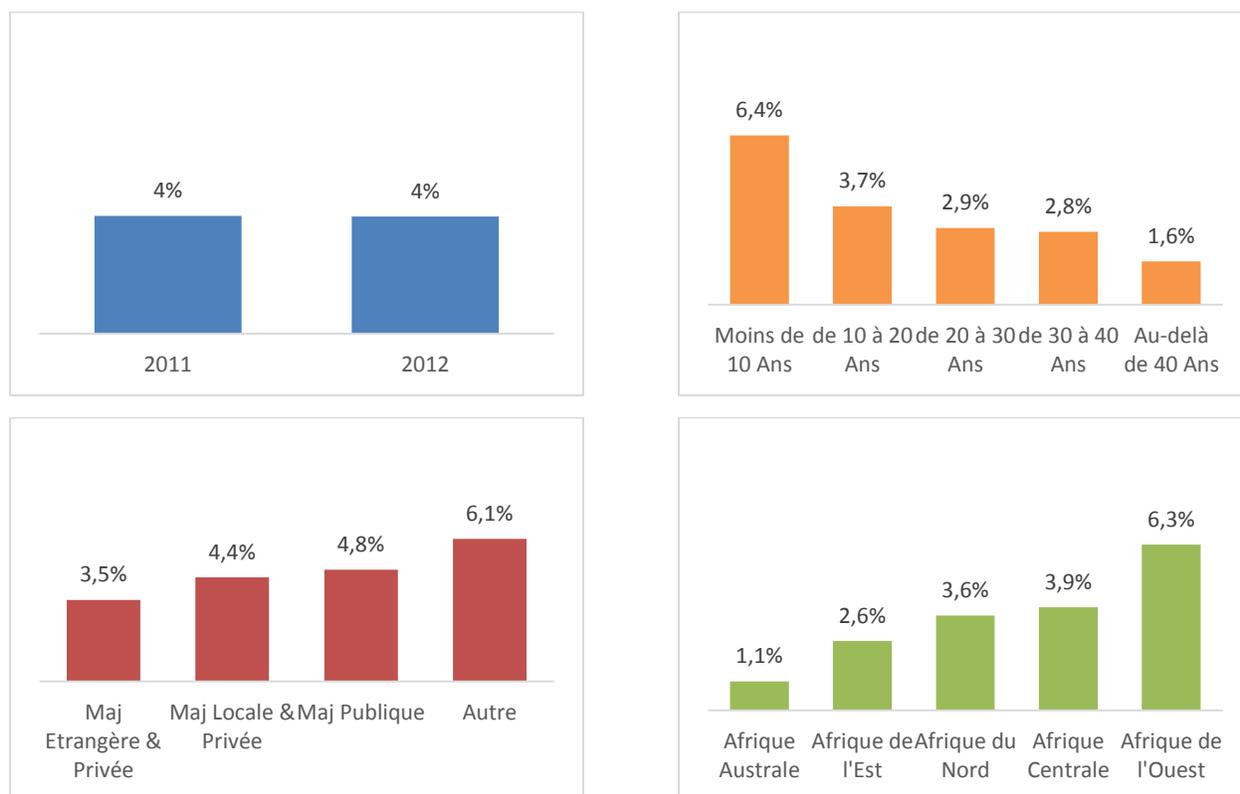
## h. Taux de défaillance liés aux opérations de financement du commerce

Ce rapport fournit une première estimation des taux de défaillance liés aux opérations de financement du commerce des banques africaines. Nos résultats concordent avec l'idée que le financement du commerce est moins risqué que la moyenne des activités d'intermédiation des banques car il s'agit de facilités à court-terme, auto-amortissables et adossées à des actifs. Précisément, le taux moyen de défaillance au titre des opérations de financement du commerce signalé par les banques interrogées dans le cadre de notre enquête en 2011 et en 2012 est de 4 % (figure 22). Ce chiffre est nettement inférieur à leurs ratios moyens de créances douteuses, qui s'élevaient à environ 9 % sur la même période.

Nos résultats indiquent notamment que les taux de défaillance liés aux opérations de financement du commerce en Afrique sont beaucoup plus élevés que dans les autres régions. Ainsi, même s'il présente peut-être peu de risque par rapport à d'autres activités bancaires en Afrique, le financement du commerce n'est guère une activité sans risque pour les banques africaines. À titre de comparaison, les taux de défaillance sur les facilités de financement du commerce accordées par les grandes banques internationales sont beaucoup plus bas (environ 0,2 %). Cette différence relevée dans les réponses permet de comprendre pourquoi les banques internationales montrent plus de réticence à prendre des risques vis-à-vis des marchés africains.

Naturellement, les taux de défaillance liés aux opérations de financement du commerce sont positivement corrélés avec les ratios de créances douteuses (avec un coefficient de corrélation de 0,4). Nos données montrent également que les taux de défaillance sur les opérations de financement du commerce sont négativement corrélés avec l'âge des banques, qui est probablement un indicateur de l'expérience dans le secteur. En revanche, les taux de défaillance sont positivement corrélés avec la part du revenu des banques provenant des activités de financement du commerce. La corrélation est très forte même lorsque d'autres facteurs sont pris en compte, tels que la taille et le lieu d'implantation des banques.

**Figure 22: Taux de défaillance liés aux activités de financement du commerce en Afrique.**



### i. Volume de la demande non satisfaite de financement du commerce en Afrique

D'après notre estimation de la taille du marché de financement du commerce en Afrique et d'après les taux d'approbation déclarés par les banques interrogées, il est possible de fournir une estimation relative du volume de la demande non satisfaite en matière de financement du commerce en Afrique. Cette estimation est nécessaire car elle représente un baromètre essentiel pour évaluer à quel point l'accès au financement sur ce marché est limité. Il fournit également aux décideurs politiques un indicateur important pour leur permettre d'établir un ordre de priorité entre les interventions eu égard aux exigences concurrentes qui pèsent sur le peu de ressources budgétaires disponibles.

Notre estimation de la demande non satisfaite de financement pour le commerce par l'intermédiaire des banques en Afrique se situe respectivement à environ 120 milliards d'USD et 110 milliards d'USD en 2011 et en 2012. Étant donné que les taux d'approbation sont

positivement corrélés avec le total de l'actif des banques, l'on s'attend à ce que cette demande non satisfaite soit plus élevée dans les régions les moins développées du continent. Il faut noter que cette demande non satisfaite n'intègre pas la demande d'assurance-crédit, une forme d'intermédiation importante en matière de financement du commerce qui n'est pas visée par notre enquête.

## j. Le marché pour les banques confirmatrices

Comme expliqué plus haut, les lettres de crédit sont couramment utilisées pour faciliter les échanges commerciaux en Afrique. Les pays africains, et par extension leurs institutions financières, sont considérés comme étant à risque dans les autres régions du monde. En raison de ce risque perçu, les lettres de crédit émises par les banques africaines doivent presque toujours faire l'objet de confirmation par d'autres banques commerciales qui sont souvent situées dans une région plus développée.

En 2011 et en 2012, environ 130 banques ont été identifiées comme les principales banques confirmatrices des lettres de crédit émises par les banques interrogées dans le cadre de notre enquête. Dix (10) banques confirmatrices fournissent 52 % des confirmations observées dans notre échantillon sur les 2 années de l'enquête (figure 23). Ces banques sont : Standard Chartered Bank (9 %), Citibank (9 %), Deutsche Bank (7 %), Commerzbank (7 %), Standard Bank (5 %), Union de Banques Arabes et Françaises (5 %), HSBC (4 %), BNP Paribas (3 %), Société Générale (3 %) et Banque BIA (2 %). Il est intéressant de noter que parmi les 10 banques confirmatrices, seule Standard Chartered Bank a son siège en Afrique, même si la plupart de ces grandes banques ont également des filiales basées en Afrique. Naturellement, ces banques confirmatrices de premier rang sont de grandes banques fortement implantées sur le marché international compte tenu de la nécessité de procéder à une évaluation préalable des banques émettrices envers lesquelles elles sont engagées.

Dans la liste complète des banques confirmatrices, il existe de nombreuses banques qui sont contrôlées par des entités africaines. Il s'agit notamment de grandes banques commerciales telles que EBI SA, Mauritius Commercial Bank, FirstRand, la Banque Marocaine du Commerce Extérieur, First Bank of Nigeria, Ghana International Bank, Bank of Africa, Nedbank, Kenya Commercial Bank, ABSA et Attijariwafa Bank. Il convient de souligner que certaines des filiales

de banques mentionnées ci-dessus qui fournissent des confirmations de lettres de crédit sont constituées à l'extérieur du continent (par exemple, EBI SA est une filiale d'Ecobank constituée en France). Parmi les institutions de financement du développement (IFD) qui s'investissent directement dans le financement du commerce, par opposition à un engagement indirect par le biais d'intermédiaires financiers, seule la Société financière internationale (IFC)<sup>11</sup> et la Banque africaine d'import-export (Afreximbank) figurent dans la liste des banques confirmatrices.

Cette forte proportion de banques confirmatrices établies hors d'Afrique est surtout attribuable au fait que la plupart des échanges commerciaux en Afrique se font avec des pays situés à l'extérieur de la région. Ces régions développées enregistrent une demande élevée pour la confirmation de lettres de crédit émises par des banques africaines parce qu'elles sont habituellement peu enclines à prendre des risques vis-à-vis de l'Afrique. Par conséquent, il n'est pas surprenant que les actifs de financement du commerce des grandes banques internationales détenus spécifiquement sur l'Afrique soient majoritairement relatifs à des exportations de marchandises vers l'Afrique dans la mesure où le vendeur (exportateur) cherche généralement à transférer le risque à des banques reconnues qui sont en mesure d'effectuer les vérifications préalables nécessaires sur les banques émettrices.

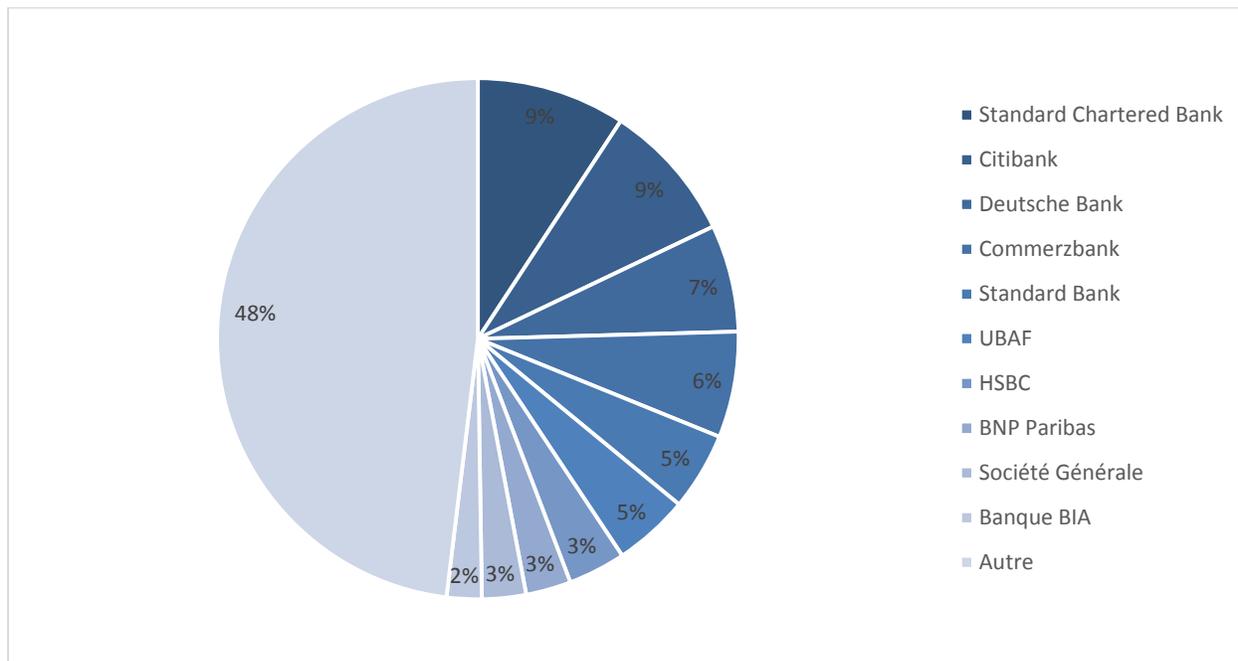
L'examen de la liste des banques confirmatrices révèle que parmi les banques commerciales qui confirment la majeure partie des lettres africaines de crédit figurent plusieurs établissements bancaires d'importance systémique mondiale (EBIS<sup>m</sup>)<sup>12</sup> (figure 24). Compte tenu de la couverture géographique et du réseau que possèdent ces institutions, leur surreprésentation parmi les banques confirmatrices n'est guère surprenante. En 2011 et en 2012, les EBIS<sup>m</sup> représentaient 16 % des banques qui ont confirmé les lettres de crédit émises par des banques africaines. Ce pourcentage est resté stable durant la période de 2 ans.

---

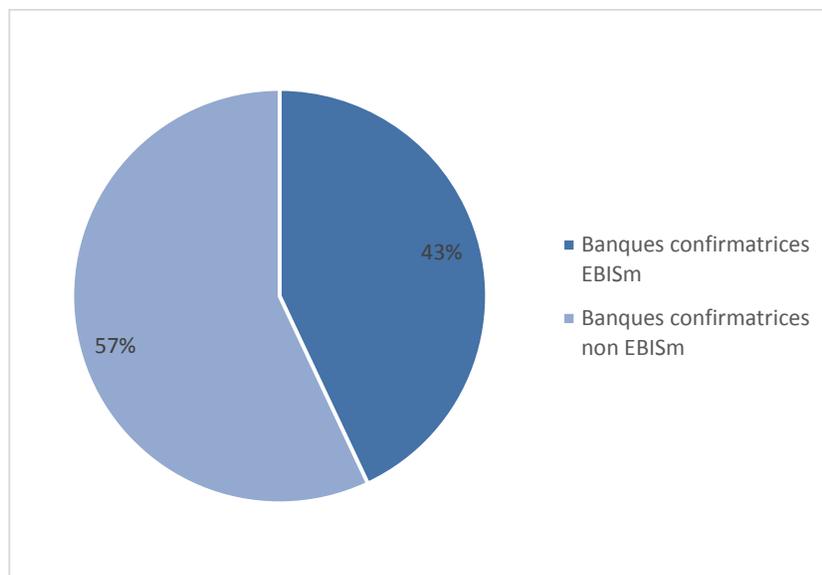
<sup>11</sup> Si certaines banques ont déclaré l'IFC comme banque confirmatrice, il est probable que la confirmation soit fournie par une banque commerciale à travers le Programme de financement du commerce mondial.

<sup>12</sup> Les EBIS<sup>m</sup> (établissements bancaires d'importance systémique mondiale) ou plus généralement, les établissements financiers d'importance systémique mondiale (EFIS<sup>m</sup>) constituent une catégorie particulière d'institutions financières qui sont identifiées par le Comité de Bâle sur le contrôle bancaire comme devant faire l'objet d'une réglementation spéciale afin de réduire la probabilité qu'une faillite de ces établissements puisse avoir de sérieuses répercussions sur l'économie mondiale. La liste a été lancée en 2011 et est mise à jour chaque année. Bien qu'aucun critère formel ne soit fourni pour catégoriser ces établissements, l'inclusion dans la liste des EBIS<sup>m</sup>/EFIS<sup>m</sup> semble se fonder principalement sur la taille et la couverture géographique de l'établissement financier. La composition de la liste des EBIS<sup>m</sup>/EFIS<sup>m</sup> varie peu chaque année car elle regroupe essentiellement les mêmes établissements financiers qui constituent des acteurs majeurs au niveau mondial, soit directement ou à travers des filiales.

**Figure 23: Principales banques internationales ayant confirmé des lettres de crédit émises par des banques africaines en 2011 et en 2012.**



**Figure 24: La présence d'établissements bancaires d'importance systémique mondiale (EBISm) parmi les banques internationales confirmatrices.**



### k. Banques confirmatrices basées en Afrique

S'il est vrai qu'un grand nombre de banques confirmatrices sont établies hors d'Afrique, il existe cependant un nombre important de banques basées en Afrique qui se livrent à cette activité. De

fait, environ 33 % des banques ayant répondu à notre enquête ont servi de banque confirmatrice (figure 25). Il est difficile de déterminer clairement à partir des données si la totalité ou la plupart des confirmations des lettres de crédit émises sont fournies par d'autres banques africaines. Les sous-régions ayant la plus forte proportion de banques confirmatrices africaines sont l'Afrique du Nord et l'Afrique centrale, tandis que les sous-régions ayant le plus sont l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique de l'est.

La valeur moyenne annuelle des actifs de financement du commerce pour lesquels les banques africaines ont fourni des services de confirmation en 2011 et en 2012 s'élevait respectivement à 295 millions d'USD et 446 millions d'USD (figure 26). Il est difficile de déterminer clairement si cette tendance positive est le reflet d'une perception grandissante du risque ou de la croissance des échanges au fil du temps. Avec la fin de la crise financière mondiale et la reprise de la croissance sur le continent, il est probable que la tendance décrite ci-dessus soit le reflet de la croissance des échanges commerciaux et du PIB.

La valeur des lettres de crédit confirmées varie aussi de manière significative d'une sous-région à une autre. Les valeurs moyennes annuelles de lettres de crédit confirmées en Afrique du Nord (951 millions d'USD) et en Afrique australe (969 millions d'USD) sont nettement plus élevées que dans les autres sous-régions. Concernant le type de propriété, les banques à participation majoritaire de l'État affichent la valeur moyenne la plus élevée (1,4 milliard d'USD), qui est largement supérieure à celle des banques à capitaux privés (801 millions d'USD) ou à capitaux étrangers (39 millions d'USD).

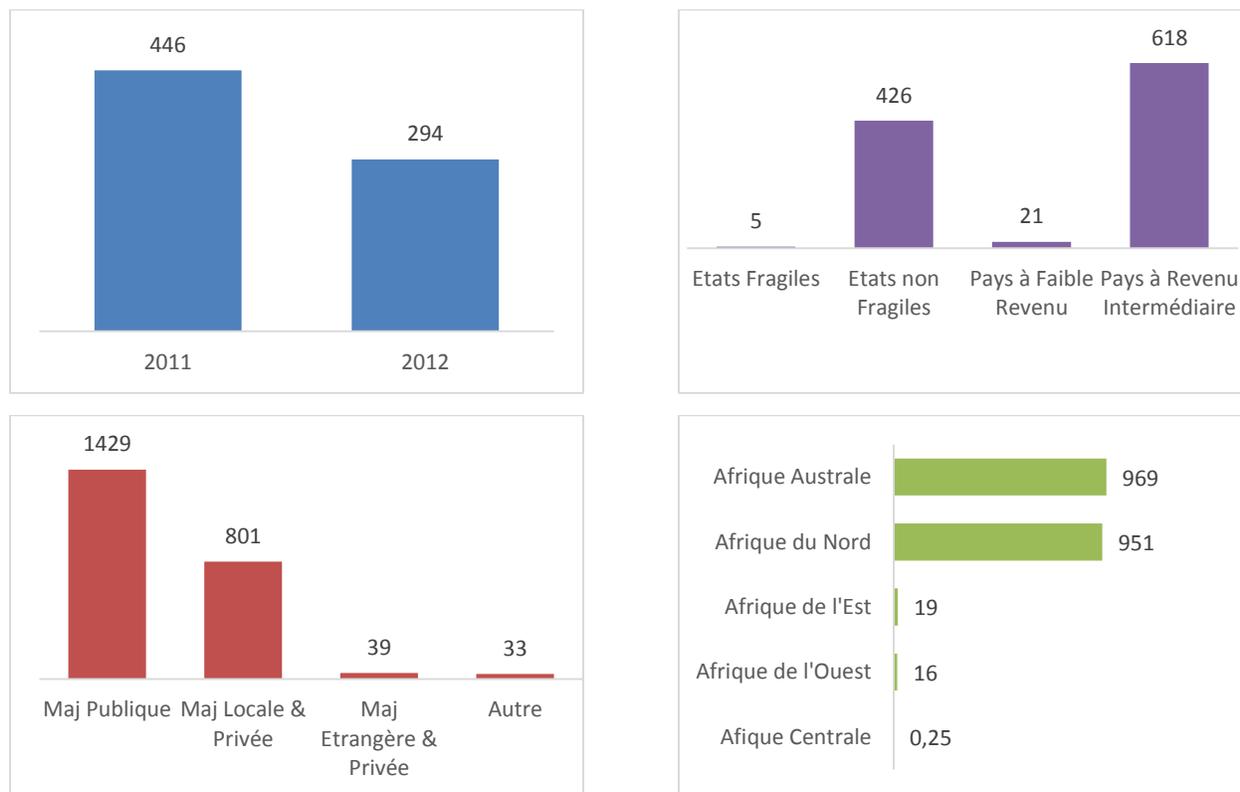
Le fait que les banques confirmatrices ne soient pas présentes de manière uniforme dans tous les pays pose la question de savoir quels sont les facteurs déterminants dans le choix d'un établissement d'être une banque confirmatrice en Afrique. Concernant les caractéristiques des banques, les résultats d'une régression multivariée indiquent que les principaux déterminants sont la taille et la structure du capital. Précisément, le fait que l'État ou une entité locale possède une part plus importante des actifs et détiennent une participation majoritaire accroît la probabilité que la banque confirme des lettres de crédit. On peut supposer que les banques dont la majorité du capital est détenue par des intérêts étrangers laissent l'activité de confirmation à

leurs sociétés mères, qui sont normalement situées à l'extérieur du continent. Nos résultats montrent également que la taille de l'économie (mesurée par le niveau du PIB) et le niveau de développement du secteur financier (mesuré par le ratio entre le crédit privé et le PIB) sont des déterminants majeurs dans le choix d'une banque de devenir une banque confirmatrice. Il est également à noter que, si on les considère dans leur globalité, les variables macro-économiques sont susceptibles de fournir davantage d'éléments permettant de prédire la probabilité qu'une banque confirme des lettres de crédit en Afrique que les variables au niveau de la banque. Cela amène à penser que le choix de devenir une banque confirmatrice dépend fortement de l'environnement économique dans lequel opère la banque, ce qui expliquerait pourquoi les banques confirmatrices africaines sont situées le plus souvent dans les régions les plus avancées (Afrique du Nord et Afrique australe).

**Figure 25: Répartition des banques confirmatrices de lettres de crédits basées en Afrique par sous-région.**



**Figure 26: Valeur annuelle moyenne des confirmations de financements pour le commerce fournies par des banques africaines en 2011 et en 2012 (en millions d'USD).**

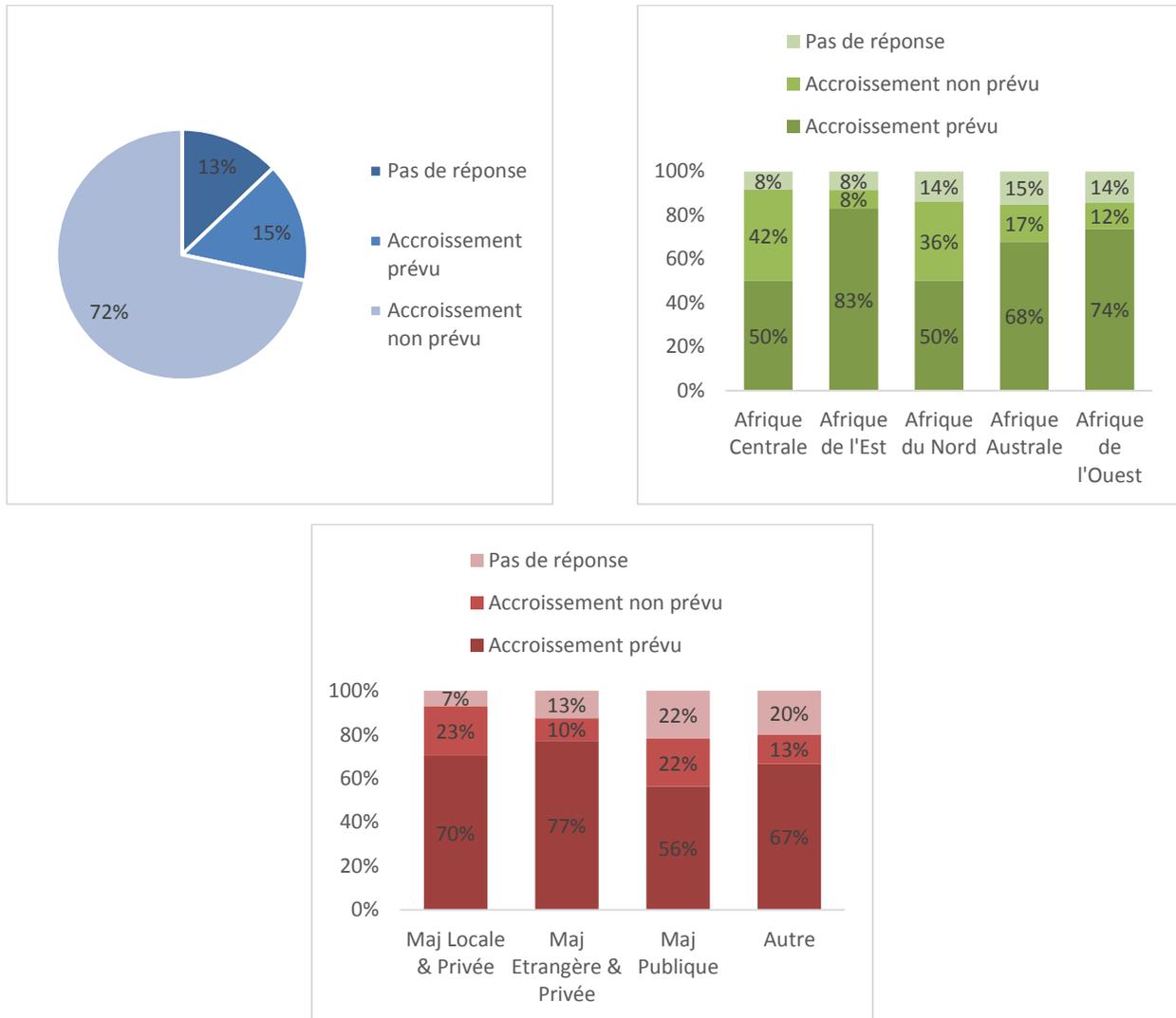


## I. Perspectives concernant les activités de financement du commerce

Avec la reprise de la croissance du PIB et des échanges commerciaux dans la période qui a suivi la crise de 2008, le besoin de financement du commerce ne fera certainement que croître. Le rapport sur les Perspectives de l'économie africaine (2014) prévoit une croissance du PIB sur le continent d'environ 5 % en moyenne entre 2013 et 2015. Compte tenu de la corrélation entre le PIB et les échanges commerciaux, on s'attend à ce que la demande de financement pour le commerce se maintienne à un niveau élevé. Par conséquent, il n'est pas surprenant que la grande majorité des banques (72 %) prévoient d'augmenter leurs actifs de financement du commerce à brève échéance (figure 27). Seule une petite minorité d'entre elles (15 %) n'envisage aucune augmentation des prêts de financement du commerce dans l'année à venir. Parmi les banques à participation publique majoritaire, seulement 56 % prévoyaient une augmentation des prêts de financement du commerce. Cet optimisme plus mesuré chez ce dernier groupe peut s'expliquer

par le fait que les décisions de gestion de la majorité des banques à participation publique majoritaire dépendent d'un certain nombre de paramètres, qui ne sont peut-être pas exclusivement de nature commerciale.

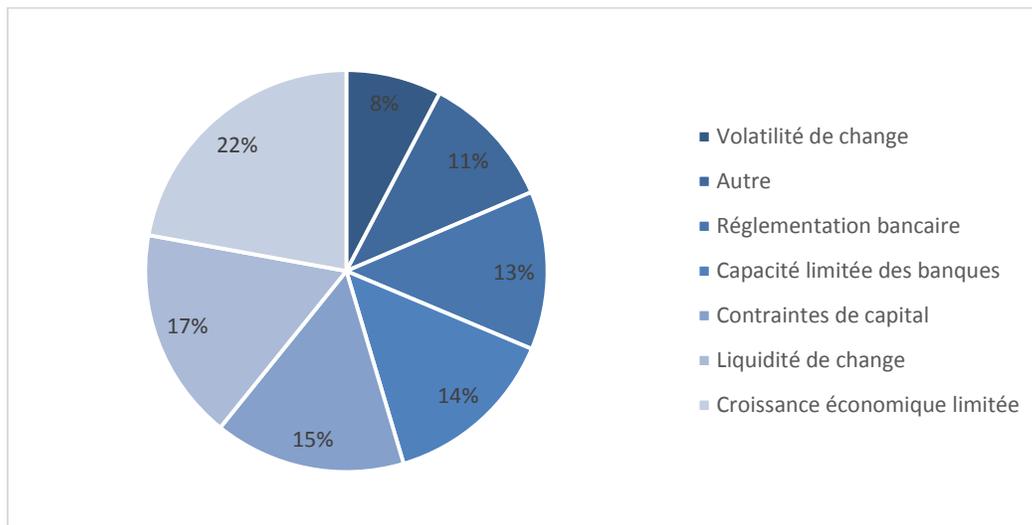
**Figure 27: Proportion de banques en 2012 qui prévoient un accroissement des financements pour le commerce dans l'année suivante.**



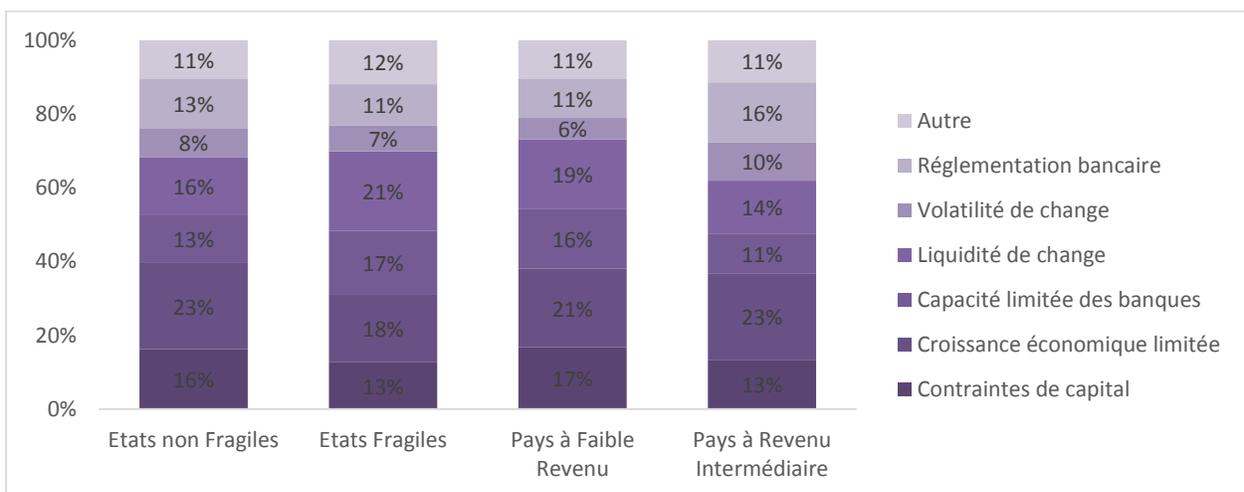
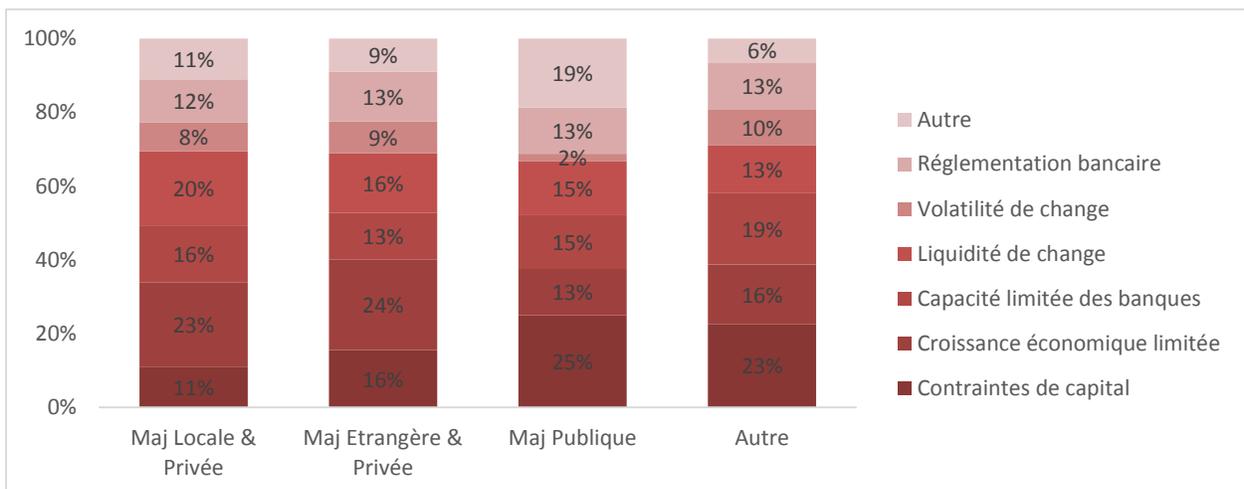
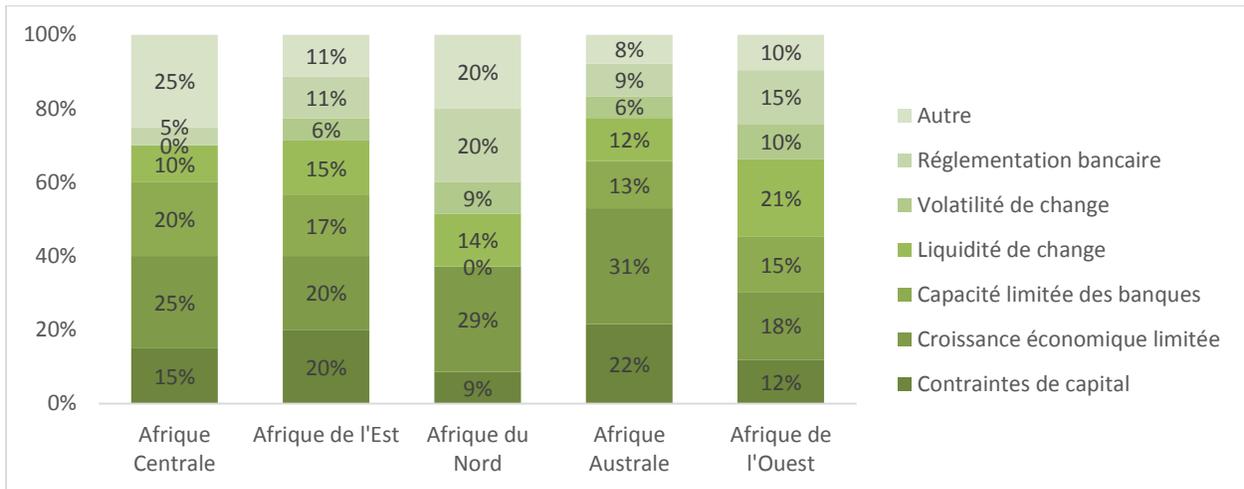
La croissance économique est l'obstacle à l'accroissement des opérations de financement du commerce qui est le plus souvent cité (figure 28). Ce constat est en contradiction avec les perspectives de croissance positives prédites pour l'Afrique. Il est à noter que les banques situées en Afrique du Nord sont les plus susceptibles de citer la croissance comme un obstacle, ce qui est

compréhensible dans la mesure où la sous-région a souffert du ralentissement de la croissance observé depuis 2011, qui est lié à la fois aux conséquences du printemps Arabe et à la faiblesse de la croissance en Europe, continent qui est le principal partenaire commercial de la région. La liquidité en devises est le deuxième obstacle le plus cité à la croissance des activités de financement du commerce. Il s'agit là d'une contrainte majeure à laquelle les banques paraissent peu susceptibles d'apporter une réponse complète. La contrainte liée au capital est la troisième menace la plus citée par les banques. Cette préoccupation est plus fréquente chez les banques dans lesquelles l'État détient une participation majoritaire. Cette préoccupation est aussi relativement plus répandue chez les banques situées en Afrique de l'Est et en Afrique australe par rapport aux autres sous-régions. Les raisons qui expliquent ces différences d'une sous-région à l'autre ne sont pas faciles à cerner. La réglementation bancaire est une autre préoccupation majeure. Il est difficile de dire clairement si cette préoccupation est relative au respect des dispositions réglementaires spécifiquement liées au financement du commerce. Les autres préoccupations soulevées par les banques ont trait à la concurrence intense avec les autres banques, à la solvabilité des clients et au manque de systèmes centralisés d'information sur les risques de crédit.

**Figure 28: Obstacles à la croissance du portefeuille de financement du commerce.**



**Figure 29: Obstacles à la croissance de leur portefeuille de financement du commerce cités par diverses catégories.**



### Encadré 1: Le programme de financement du commerce de la Banque africaine de développement.

Avec l'approbation en 2013 du programme de financement du commerce doté d'une enveloppe de 1 milliard d'USD, la Banque a sensiblement intensifié ses efforts pour améliorer l'accès au financement sur le marché du financement du commerce en Afrique. Les instruments utilisés par la Banque dans le cadre de ce programme sont les accords de participation aux risques (APR), les lignes de crédit pour le financement du commerce (LCFC) et la Facilité de financement des produits de base (CFF). Dans le cadre des APR, la BAD signe un accord de 3 ans avec des banques commerciales internationales dans le but de partager le risque de crédit lié aux opérations de financement du commerce initiées par les banques africaines. Ceci permet aux banques confirmatrices d'accroître leur engagement vis-à-vis des banques africaines émettant des lettres de crédit et d'autres types d'instruments. Comme cela est démontré dans les sections précédentes, les limites de financement dont elles disposent auprès des banques confirmatrices sont contraignantes pour un grand nombre de banques africaines. Au titre de la LCFC, la BAD accorde des lignes de crédit sur 4 ans pour faciliter la mise à disposition de financements à court et à moyen terme tels que des prêts avant-exportation et après-importation en faveur des entreprises africaines, en particulier des PME. Étant donné que presque toutes les LCFC sont décaissées en dollar américain, ces projets sont susceptibles d'alléger la contrainte liée au manque de liquidité en dollar américain qui pèse sur un grand nombre de banques africaines. Au 31 mai 2014, la Banque a approuvé 8 APR et 4 LCFC au titre de ce programme (tableau 1). Le nombre moyen de banques émettrices en Afrique couvertes par chaque projet d'APR est de 100 environ. Ensemble, d'après les projections, les projets d'APR et de LCFC devraient favoriser des échanges commerciaux d'une valeur d'au moins 10 milliards d'USD dont une part importante sera constituée de flux de commerce intra-africain.

Les chiffres présentés ci-dessus sont certes impressionnants, mais ils ne rendent compte que d'une fraction du niveau estimatif de la demande non satisfaite dans ce secteur sur le continent. Par conséquent, il y a de très bonnes raisons d'accroître l'échelle du programme de financement du commerce de la Banque après la période initiale de 3 ans. De plus, il est établi que les projets de financement du commerce de la Banque ont été jusqu'à présent bien ciblés. Concrètement, 5 des 8 APR de la Banque qui ont été approuvés ont été conclus avec des banques figurant parmi les 10 principales banques confirmant des lettres de crédit émises par des banques africaines. Et 2 des APR (Afreximbank et Ecobank) sont conclus avec des banques confirmatrices basées en Afrique qui financent une part importante du commerce intra-africain.

Il convient de noter que même avant l'avènement de ce programme, la Banque africaine de développement a joué un rôle actif dans les initiatives visant à lever les contraintes qui pèsent sur le marché du financement du commerce sur le continent. Elle a dirigé la création en 1993 de la Banque africaine d'import-export (Afreximbank), une institution financière internationale dont la mission est la promotion du commerce. Afrximbank possède actuellement des actifs évalués à environ 4,5 milliards de dollars. Elle a également contribué à la création de la Banque de la ZEP dont l'activité principale est également le financement du commerce. Autre engagement plus récent : la BAD participe, avec d'autres IFD, à la mise en œuvre le Programme de liquidité pour le commerce mondial (GTFP). Elle a fourni une contribution de

**Tableau 1: Quelques projets approuvés par la BAD au titre de son programme de financement du commerce.**

	<b>Accords de participation aux risques (APR)*</b>	<b>Lignes de crédit pour le financement du commerce (LCFC)</b>
<b>Citibank N.A.</b>	50 millions d'USD	
<b>Standard Chartered Bank</b>	200 millions d'USD	
<b>BNP Paribas</b>	40 millions d'EUR	
<b>UT Bank (Ghana)</b>		20 millions d'USD
<b>Union de Banques Arabes et Françaises</b>	50 millions d'USD	
<b>Africa Export and Import Bank (Afreximbank)</b>	100 millions d'USD	150 millions d'USD
<b>Ecobank Transnational Incorporated</b>	100 millions d'USD	100 millions d'USD
<b>Commercial International Bank Egypt</b>	50 millions d'USD	
<b>Commerzbank AG</b>	100 millions d'USD	
<b>Shelter Afrique</b>		20 millions d'USD

\* Dans le cadre des APR, la BAD partage généralement le risque de crédit avec les institutions jusqu'à concurrence de 50 %. Ainsi, sa contribution à la facilité APR est de 50 %.

## V. Conclusion

Le financement du commerce joue un rôle essentiel dans la facilitation des échanges internationaux et est donc un élément primordial pour la croissance économique. Il est particulièrement important lorsque les parties à la transaction sont séparées par la distance, lorsque les entreprises sont de petite taille, lorsque l'exécution des contrats est difficile ou lorsqu'il existe généralement une asymétrie de l'information. Eu égard au grand nombre de petits pays que compte le continent, au niveau relativement élevé d'ouverture aux échanges et au sous-développement des systèmes financiers, la facilitation du commerce et l'intensification des activités de facilitation revêtent une grande importance pour l'Afrique. Pourtant, l'on dispose de peu d'informations à jour sur le financement du commerce en Afrique, ce qui n'est pas de nature à permettre aux décideurs de comprendre le fonctionnement du marché et de concevoir des réponses ciblées en matière de politique. Ce rapport tente de combler le déficit d'information sur le financement du commerce en Afrique. Il est basé sur une enquête primaire menée auprès des banques commerciales en Afrique. Environ 900 banques commerciales dans 52 pays ont été contactées à la fin de 2013. Le taux de réponse d'environ 30 % a permis une bonne couverture géographique, grâce à la sélection d'un échantillon de 276 banques issues de 45 pays.

Les données de l'enquête donnent une bonne image du paysage du financement du commerce sur le continent. Les résultats montrent que la plupart des banques commerciales sont engagées activement dans le financement du commerce. Le montant des financements commerciaux obtenus par l'intermédiaire des banques s'élevait à plus de 300 milliards d'USD en 2011 et en 2012, couvrant environ un tiers de la valeur totale des échanges commerciaux de la région. Cette estimation de la taille du marché se situe dans la fourchette proposée par d'autres rapports. Les données portent également à croire que la valeur des financements commerciaux accordés par l'intermédiaire des banques a diminué de 2011 à 2012, ce qui concorde avec les résultats d'autres rapports sur le financement du commerce. Malgré le montant important des financements commerciaux accordés par l'intermédiaire des banques, il existe une forte demande non satisfaite si l'on se réfère aux données fournies par les banques concernant les taux de rejet. Cette demande non satisfaite est estimée de façon conservatrice à 110 milliards d'USD au moins. Il existe également de nombreuses contraintes qui empêchent les banques de répondre à la

demande des entreprises en matière de financement pour le commerce. Parmi ces raisons, on peut citer l'incapacité à évaluer précisément la solvabilité de ses clients, la disponibilité limitée de liquidité en dollar et l'insuffisance des limites de financement disponibles auprès des banques confirmatrices (pour l'émission de lettres de crédit).

Le volume de la demande non satisfaite indique que les institutions de financement du développement telles que la Banque africaine de développement et les États doivent contribuer à améliorer l'accès au financement sur ce marché. La nature des contraintes suggère également que le Programme de financement du commerce récemment approuvé de la BAD est tout à fait capable d'alléger les contraintes et d'améliorer l'accès au financement pour les entreprises.

## Références bibliographiques

- African Development Bank and World Bank. 2013. “Africa Competitiveness Report”, Washington, DC.
- African Development Bank, OECD and UNDP. 2014. “African Economic Outlook”. Tunis, Tunisia.
- Ahn, J.B. 2013. “Estimating the Direct Impact of Bank Liquidity Shocks on the Real Economy: Evidence from Letter-of-Credit Import Transactions in Colombia”, Working Paper, International Monetary Fund.
- Ahn, J.B., A.K. Khandelwal and S-J Wei. 2010. “The Role of Intermediaries in Facilitating Trade”, Working Paper, National Bureau of Economic Research.
- Ancharaz, V., K. Mbekeani and Z. Brixiova. 2011. “Impediments to Regional Trade Integration in Africa”, Africa Economic Brief, African Development Bank.
- Asian Development Bank. 2013. “Trade Finance Survey”, Manila, Philippines.
- Auboin, M. 2007. “Boosting Trade Finance in Developing Countries: What link with the WTO?” World Trade Organization, Geneva.
- Auboin, M. and M. Engemann, 2013. “Testing the Trade Credit and Trade Link: Evidence from Data on Export Credit Insurance”, Working Paper, World Trade Organization.
- Berman, N. and P. Martin. 2010. “The vulnerability of sub-Saharan Africa to the financial crisis: the case of trade”, Working Paper, Paris School of Economics.
- Bank of International Settlement (BIS). 2014. Trade Finance: Development and Issues.
- Chauffour, J-P. and T. Farole, 2009. “Trade Finance in Crisis: Market Adjustment or Market Failure?”, Working Paper, World Bank.
- Chor, D. and K. Manova. 2009, “Off the Cliff and Back? Credit Conditions and International Trade during the Global Financial Crisis”, Stanford University mimeo.
- Danielson, M.G. and J.A. Scott. 2004. "Bank Loan Availability and Trade Credit Demand", *The Financial Review*, 39: 579-600.
- Dornel, A. 2014. “Credit Insurance: Trade Finance Situation Prospects for Africa”, Presented at the Making Finance Work for Africa forum in Dakar, June 2014.

- Duval, Y. and W. Liu. 2009. "The Global Crisis: A wake-up Call for Trade Finance Capacity-Building in Emerging Asia", United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific.
- European Central Bank. 2007. "Trade Credit Defaults and Liquidity Provision by Firms", Frankfurt, Germany.
- Figueira, C., J. G. Nellis, D. Parker. 2006, "Does Ownership Affect the Efficiency of African Banks?", *Journal of Developing Areas*, 40(1): 37-62.
- Financial Conduct Authority. 2013. "Banks' Control of Financial Crime Risks in Trade Finance", London, UK.
- Humphrey, J. 2009. "Are Exporters in Africa Facing Reduced Availability of Trade Finance?" Institute of Development Studies.
- International Chamber of Commerce (ICC). 2013. "Rethinking Trade and Finance", Paris, France.
- International Chamber of Commerce (ICC). 2012. "Rethinking Trade and Finance", Paris, France.
- International Monetary Fund (IMF), the Bankers Association for Trade & Finance (BAFT) and the International Financial Services Association (IFSA). 2011. "Trade Finance Study", Washington, DC.
- Kalemli-Ozcan, S., B. Sorensen and S. Yesiltasf. 2012. "Leverage Across Firms, Banks, and Countries", *Journal of International Economics*, 88(2): 284-298.
- Kohler, M. and A. Saville. 2011. "Measuring the Impact of Trade Finance on South African Export Flows", *Economic Research South Africa*.
- Malouche, M. 2009. "Trade and Trade Finance Developments in 14 Developing Countries Post September 2008: A World Bank Survey", World Bank
- Mann, R.J. 2000. "The Role of Letters of Credit in Payment Transactions", *Michigan Law Review*, 98(8): 2494-2536.
- Ronci, M. 2004. "Trade Finance and Trade Flows: Panel Data Evidence from 10 Crises", Working Paper, IMF.
- Olsen, M.G. 2011. "Banks in International Trade: Incomplete International Contract Enforcement and Reputation", Working paper, IESE Business School.
- Thomas, A. 2009. "Financial Crises and Emerging Market Trade", Working Paper, IMF.

Turner, T., Mokaddem, L. and Ben Ahmed, G. 2010. "Assessment of Trade Finance Market in Africa Post-Crisis", Working Paper No. 118, African Development Bank.

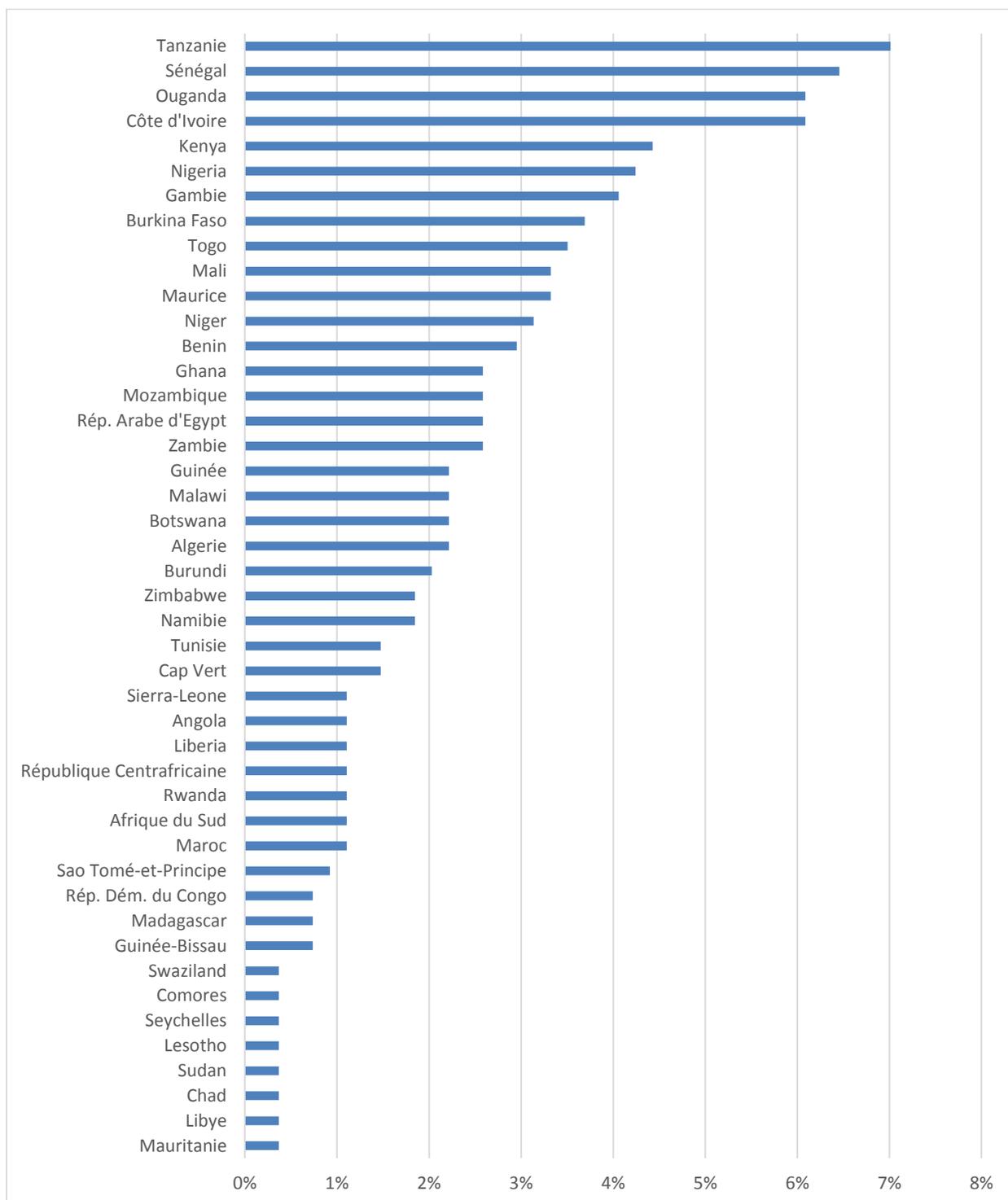
Djankov, S., C. Freund, C. S. Pham, 2010. "Trading on Time", World Bank, Washington DC.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), 2013. "Intra-African Trade: Unlocking Private Sector Dynamism", Geneva, Switzerland.

Van der Veer, K. 2010. "The Private Credit Insurance Effect on Trade", Working Paper, De Nederlandsche Bank.

## Annexe

Figure A 1: Répartition par pays des banques interrogées dans le cadre de l'enquête.



**Tableau A 1: Répartition par sous-région.**

<b>Afrique Centrale</b>	<b>Afrique de l'Est</b>	<b>Afrique du Nord</b>	<b>Afrique Australe</b>	<b>Afrique de l'Ouest</b>
Angola	Burundi	Algérie	Botswana	Bénin
République Centrafricaine	Comores	Rép. Arabe d'Égypte	Lesotho	Burkina Faso
Tchad	Kenya	Libye	Madagascar	Cap-Vert
Rép. dém. du Congo	Rwanda	Mauritanie	Malawi	Côte-d'Ivoire
Sao Tomé-et-Principe	Soudan	Maroc	Maurice	Gambie
	Tanzanie	Tunisie	Mozambique	Ghana
	Ouganda		Namibie	Guinée
			Seychelles	Guinée-Bissau
			Afrique du Sud	Liberia
			Swaziland	Mali
			Zambie	Niger
			Zimbabwe	Nigeria
				Sénégal
				Sierra-Leone
				Togo

**Tableau A2: Autres classifications des pays\*.**

Pays à faible revenu (PFR)	États fragiles	Pays à revenu intermédiaire (PRI)
Bénin	Burundi	Algérie
Burkina Faso	République Centrafricaine	Angola
Burundi	Tchad	Botswana
République Centrafricaine	Comores	Cap-Vert
Tchad	Rép. dém. du Congo	Côte-d'Ivoire
Comores	Côte-d'Ivoire	Rép. Arabe d'Egypte
Rép. dém. du Congo	Guinée	Ghana
Gambie	Guinée-Bissau	Lesotho
Guinée	Liberia	Libye
Guinée-Bissau	Sao Tomé-et-Principe	Mauritanie
Kenya	Sierra-Léone	Maurice
Liberia	Soudan	Maroc
Madagascar	Togo	Namibie
Malawi	Zimbabwe	Nigeria
Mali		Sao Tomé-et-Principe
Mozambique		Sénégal
Niger		Seychelles
Rwanda		Afrique du Sud
Sierra-Léone		Soudan
Tanzanie		Swaziland
Togo		Tunisie
Ouganda		Zambie
Zimbabwe		

\*Nous utilisons le classement de la Banque mondiale. Les pays ne figurant pas dans le tableau ne sont pas inclus dans notre échantillon.