

Annexe 2

RÉSUMÉ DE L'ENQUÊTE SUR LE FINANCEMENT DU COMMERCE EN AFRIQUE

1 Dans le cadre de son initiative de financement du commerce, la Banque a engagé un consultant chargé d'entreprendre une enquête de terrain sur l'état des marchés du financement du commerce en Afrique. De janvier à avril 2009, 74 banques commerciales et institutions financières spécialisées ont été contactées par la BAD en vue d'examiner les obstacles à l'accès au financement du commerce sur le continent. Les institutions financières se situant aux différentes étapes des chaînes de valeur du financement des importations et des exportations ont été interviewées, notamment des banques commerciales à rayonnement mondial, des banques régionales en pleine croissance, des banques commerciales locales, de grande taille, de moyenne et de petite taille, de même que des intermédiaires spécialisés dont les activités sont essentiellement ciblées sur le commerce.

2 Plusieurs acteurs internationaux de premier plan dominent les marchés mondiaux du financement du commerce : Citibank, HSBC, Standard Chartered Bank, et Deutsche Bank ont été cités comme des correspondants importants dans tous les pays étudiés. En outre, des banques comme la Banque of Beirut, Mashreq Bank, Standard Bank, Unicredito et BNP Paribas possèdent de solides franchises régionales. Enfin, les banquiers commerciaux font remarquer l'émergence de nouveaux acteurs basés en Europe et contrôlés par des Africains comme Medicapital, Ghana International Bank, First Bank UK et Trust Bank UK.

3 Sur tout le continent, les banquiers se sont prononcés sur la crise financière internationale : même si l'impact observé actuellement ne s'était pas encore fait fortement ressentir au moment de l'enquête, les degrés élevés d'incertitude mettaient à mal le commerce. Nombre de banquiers ont fait remarquer que la demande pour les produits d'exportation étaient en baisse, tout comme les prix des matières premières, que les dépenses publiques s'essoufflaient et que l'on prévoyait une diminution des flux d'envois de fonds à mesure qu'augmenterait le chômage dans les pays avancés.

4 Les banques commerciales ont signalé que l'utilisation des instruments de financement du commerce, en particulier des lettres de crédit, reculait, de même que les volumes des échanges mondiaux. En outre, les lettres de crédit sont perçues comme étant onéreuses et d'un usage compliqué. Les banques commerciales de toutes dimensions ont indiqué que la disponibilité des lignes de crédit restait forte, mais que les modalités étaient en train de changer. À titre d'exemple, les banques implantées au Kenya ont indiqué que les prix avaient augmenté de 100 % au cours des 12 mois précédents, tandis que les banques implantées au Ghana et au Sénégal ont déclaré une hausse de 50 %. Les banques dans tous les pays ont fait état du raccourcissement des échéances, la plupart d'entre elles indiquant que les lignes de crédit n'étaient plus disponibles pour plus de 180 jours, comparé à des échéances maximales de 270 à 360 jours en 2007.

5 De nombreuses banques commerciales, en particulier les banques commerciales de grande taille et de taille moyenne, ont déclaré coopérer avec la SFI dans le cadre de son Programme de financement du commerce extérieur. Dans le cadre de ce programme, qui fonctionne actuellement dans plus de 30 pays en Afrique, la SFI

s'efforce d'améliorer les termes de crédit en vue d'accroître la disponibilité des lignes de crédit de confirmation pour les banques commerciales émettrices africaines.

6 Les banques commerciales ont jugé utile l'action de la SFI, quoiqu'étant chère et lente à réagir. Les banques commerciales ont souligné que l'incapacité de la SFI à financer les transactions du secteur public était un frein à la croissance des entreprises. Des banques de petite taille et nouvellement créées ont indiqué qu'elles n'avaient ni les références ni la taille de bilan nécessaire pour travailler avec la SFI. En outre, les banquiers ont relevé que les clients manifestaient un intérêt pour certains marchés où la SFI n'intervient pas, comme le Zimbabwe et le Soudan.

7 La disponibilité d'instruments de financement des importations est fortement entravée par le manque de liquidité sur les marchés internationaux. Selon le FMI²³, 90 % des banques ont déclaré que le coût des prêts liés au commerce s'était accru en premier lieu à cause de l'augmentation du loyer de leurs propres fonds. Les banques commerciales ont affirmé que la conjugaison de l'arbitrage des actifs (financement d'un nombre réduit d'actifs liquides ou liquidation à court terme et auto-amortissement des actifs liés au commerce), la réduction du nombre d'intervenants sur le marché et les changements de la réglementation avaient augmenté le coût de leurs financements. En outre, ces banques ont indiqué que les considérations liées au marché local, en ce qui concerne certains grands marchés africains, ont entraîné des primes de risque accrues pour ces instruments.

8 L'augmentation du loyer des fonds et l'augmentation de la perception du risque ont eu pour conséquence une diminution de la liquidité disponible pour financer les transactions liées au commerce sur le continent. Les banques commerciales ont déclaré que les instruments par financement sont moins disponibles et alors seulement à des prix beaucoup plus élevés pour des échéances plus courtes. Les banques internationales ont fait état d'une diminution de l'intérêt pour les transactions par financement. Certaines banques régionales ont exprimé le désir d'accroître leurs services aux autres banques commerciales africaines, mais indiqué que l'accès à la liquidité en dollar américain limitait leur capacité dans ce sens.

9 Les banquiers ont fait remarquer que les exportateurs sont normalement de très petite taille, fragmentés et souvent peu structurés. Les banques commerciales de grande taille, de moyenne et de petite taille dans tous les pays ont indiqué qu'elles cherchaient à développer les services bancaires aux PME et étaient pour ce faire en train d'investir considérablement dans les agences et la technologie. Les banquiers ont également noté que la taille réduite des exportateurs africains les amenait à vendre à de petits commerçants/revendeurs dont la solvabilité est difficile à évaluer. Ceci met à mal leur capacité de financer d'autres exportateurs.

10 Les exportateurs de plus grande taille ont pu par le passé avoir accès aux marchés de financement syndiqué des exportations. Cependant, à l'instar du marché du financement des importations basé sur le financement, les marchés du financement syndiqué des exportations est actuellement entravé par le manque de liquidité, la réduction du nombre des participants et les problèmes liés au crédit. Les banques commerciales ont indiqué que moins de prêteurs participent à ce marché. Selon Standard Chartered Bank, l'on observe une baisse considérable du nombre de banques

²³ Étude FMI-BAFT. *Survey of Private Sector Trade Credit Developments*, 27 février 2009

non africaines participant à des transactions en Afrique depuis la fin de l'année 2007. Par ailleurs, avec la baisse des prix des matières premières, les transactions garanties par des récépissés d'entrepôt et des actifs sont moins finançables du fait de l'accroissement des garanties exigées et de l'augmentation des perceptions du risque. Enfin, à l'instar des marchés d'importation, le changement de la réglementation et l'impact des radiations d'autres actifs font augmenter le coût du financement et limitent sa disponibilité d'une manière générale.