

Transformer le développement de l'Afrique

Partenariats et atténuation des risques pour mobiliser
l'investissement privé à une nouvelle échelle



Copyright © IFC, 2016.

Tous droits réservés

IFC
2121 Pennsylvania Ave NW, Washington DC, 20433, USA
Site Internet : www.ifc.org

AVERTISSEMENT

IFC, membre du Groupe de la Banque mondiale, crée des opportunités pour les pauvres et leur permet d'échapper à leur situation et d'améliorer leurs conditions de vie.

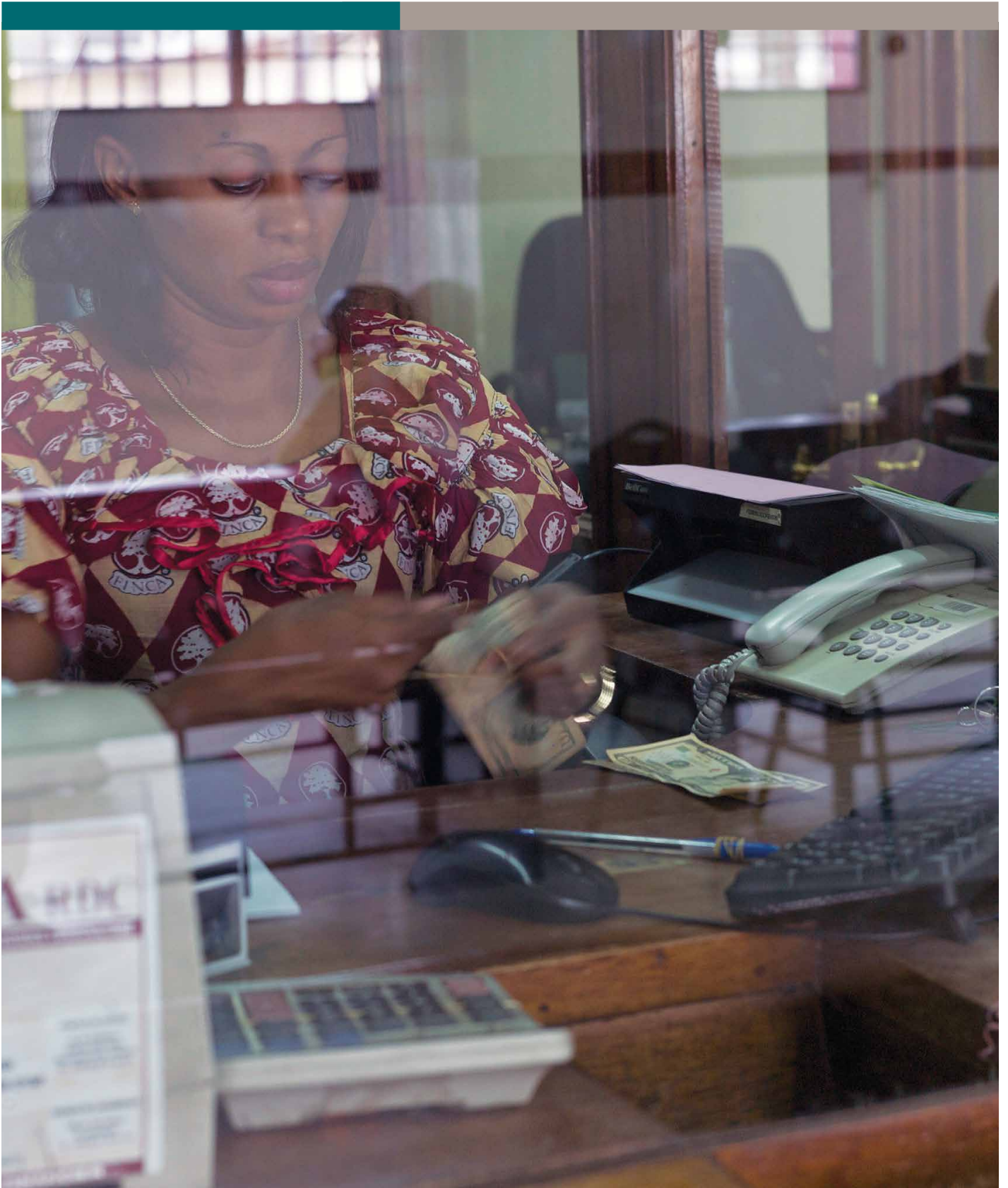
Nous stimulons une croissance économique durable dans les pays en développement en appuyant l'essor du secteur privé, en mobilisant les capitaux privés et en fournissant aux entreprises et aux gouvernements des services de conseil et d'atténuation des risques. Le présent rapport, a été commandé les départements de l'Afrique subsaharienne et de l'Économiste en chef de IFC. é.

Les conclusions et opinions contenues dans ce rapport ne doivent pas être attribuées à IFC et ne représentent pas forcément le point de vue de cette dernière, de son conseil d'administration, de la Banque mondiale, de ses Administrateurs, ni des pays qu'ils représentent. IFC et la Banque mondiale ne garantissent pas l'exactitude des données contenues dans cette publication et déclinent toute responsabilité quant aux conséquences qui pourraient découler de leur utilisation.

La reproduction gratuite à des fins non lucratives d'extraits du présent rapport est autorisée, à condition de faire mention d'IFC.

Transformer le développement de l'Afrique

Partenariats et atténuation des risques pour mobiliser
l'investissement privé à une nouvelle échelle



Études de cas

CEC Africa Power: Accroître significativement la capacité électrique de la Sierra Leone / 19

Centrale électrique Azura-Edo Satisfaire les besoins énergétiques de 14 millions de Nigériens avec un nouveau modèle / 20

Azito Energy: Répondre aux besoins énergétiques de l'Afrique / 22

ENDA Inter Arabe: Fournir des prêts de démarrage aux entrepreneurs en Tunisie afin de promouvoir l'emploi des jeunes / 24

Ecobank: Accorder des crédits aux petites entreprises / 26

Rawbank: Cibler les femmes et les petites entreprises / 27

Scaling Solar: Exploiter une source d'énergie économique et propre à travers l'Afrique / 30

Bayport: Exploiter les marchés obligataires pour renforcer l'octroi de prêts / 31

Cargill/SIB et agriculture camerounaise : Garantir l'approvisionnement agricole grâce à des prêts aux paysans et aux coopératives / 32

Al Tadamun Microfinance Foundation: Soutenir les femmes entrepreneurs en Afrique du Nord / 34

Kenya Tea Development Agency: Améliorer les rendements des planteurs de thé grâce à des engrais et à une formation de meilleure qualité / 35

Bridge International Academies: Développer une éducation qui produit des résultats / 36

Africa Improved Foods: Nutrition à plus grande échelle en Afrique de l'Est / 37

GLS Liberia and SME Ventures: Fournir du capital-risque et du conseil aux entrepreneurs / 38

Tanzanie normes d'interopérabilité: Innovateur en services financiers mobile / 39

Table des matières

Avant-propos du Vice-président exécutif et Directeur général Philippe Le Houérou / 2

Résumé analytique / 3

Associer les ressources publiques et privées à une nouvelle échelle pour le développement / 9

Le nouveau défi des Objectifs de développement durable / 9

Opportunités dans des marchés en rapide mutation / 10

Modes de consommation en évolution / 11

Perspectives de croissance et contraintes / 12

Perspectives commerciales dans un environnement en mutation / 14

Financement : sources et contraintes / 15

Mobilisation des financements publics et privés en Afrique / 17

Solutions de financement / 17

Outils de financement en partenariat / 21

Avant-propos

L'histoire d'IFC est à placer sous le signe de l'expérience. Elle est faite de création de partenariats, de mobilisation de ressources et de croissance. Pendant six décennies, IFC s'est servie de cette expérience pour s'attaquer aux problèmes de développement les plus pressants du monde. Cette expérience est aujourd'hui plus pertinente que jamais.

L'an dernier, les pays du monde entier sont convenus qu'un accroissement de l'investissement privé était nécessaire dans les pays les plus pauvres et les moins stables du monde pour atteindre les ambitieux Objectifs de développement durable. Pour ce faire, l'on peut s'appuyer plus efficacement sur les ressources publiques et l'aide publique au développement, en plus de l'investissement privé.

Le présent rapport fait état de la manière dont de nouveaux partenariats peuvent accroître l'échelle des projets dans tous les secteurs.

Il est particulièrement urgent de coaliser les parties en Afrique. La population du continent africain devrait augmenter d'environ un tiers d'ici à 2030 pour atteindre 1,7 milliard d'habitants, puis 2,4 milliards d'habitants d'ici à 2050, soit un quart de la population mondiale à ce moment-là. Seul un secteur privé solide peut créer des emplois et produire l'amélioration des conditions de vie qu'exige une population africaine de plus en plus jeune.

Une Afrique en croissance et en urbanisation rapide exige plus de services et d'infrastructures de base, y compris dans les secteurs de l'électricité, de l'eau et des transports. La croissance du commerce exige de meilleurs ports, routes et réseaux ferroviaires pour transporter les marchandises. Les besoins en infrastructures non couverts de l'Afrique sont estimés à plus de 45 milliards \$ par an.



Pour créer des emplois et augmenter les revenus, l'Afrique doit aussi investir beaucoup plus dans les secteurs agroalimentaire et industriel. Mais les investisseurs se montrent souvent prudents au sujet d'une expansion en Afrique à cause de risques réels ou supposés, en particulier dans les zones fragiles ou récemment sorties de conflits.

La collaboration entre les investisseurs, les gouvernements, les entreprises locales, les donateurs et les individus peut aider à lever les inquiétudes des investisseurs quant aux risques et générer plus d'investissements pour un impact positif. L'importance qu'IFC, comme l'ensemble du Groupe de la Banque mondiale, accorde à la collaboration renforce notre capacité à améliorer l'environnement des affaires et à accroître l'accès aux financements, avec un fort impact pour les projets de nos clients.

J'espère que ce rapport incitera davantage les gouvernements, les donateurs et le secteur privé à saisir l'occasion de collaborer de façon nouvelle. Nous pouvons accomplir beaucoup plus en travaillant ensemble.

Philippe Le Houérou
Vice-président exécutif et Directeur général d'IFC
Août 2016

Résumé analytique

En 2015, les pays du monde entier ont adopté les Objectifs de développement durable portant sur l'éradication de la pauvreté, la protection de la planète et la prospérité partagée. Ces objectifs sont inscrits dans un nouveau programme de développement durable. Pour atteindre ces objectifs en Afrique, il faudra investir massivement dans les infrastructures de base, l'agriculture et le développement rural, l'atténuation et l'adaptation au changement climatique, la santé et l'éducation.

Dans de nombreux cas, l'investissement privé peut accompagner l'investissement public et l'apport des bailleurs de fonds. Des financements supplémentaires de la part des institutions financières internationales, en particulier ceux qui ciblent exclusivement le secteur privé, peuvent servir à mobiliser davantage de capitaux par le biais de financements mixtes ou conjoints et de l'atténuation des risques, notamment pour les infrastructures et d'autres investissements qui favorisent le développement du secteur privé. Les donateurs et les investisseurs privés reconnaissent de plus en plus les avantages qu'il y a à travailler ensemble.

Le moment est idéal : l'Afrique présente un potentiel énorme pour les investisseurs privés. Continent en transition, c'est l'une des régions dont la croissance est la plus rapide au monde, avec une population jeune et en augmentation dans des villes en expansion rapide, un environnement des affaires en amélioration, une connectivité à Internet en amélioration, des revenus en hausse et un changement des modes de consommation. Malgré de récentes difficultés économiques et politiques, ces tendances durables ont créé partout sur le continent des opportunités commerciales en abondance, en faisant un marché que les investisseurs ne peuvent plus se permettre d'ignorer.

Avant même la phase de turbulences que connaît l'économie mondiale aujourd'hui, l'activité des investisseurs sur le continent se heurtait à des obstacles structurels, à l'absence de mécanismes d'atténuation des risques, ainsi qu'à la faiblesse de l'offre d'options de financements ; toutes choses qui entravent la répartition et l'atténuation efficaces des risques inhérents aux projets à grande échelle ou à long terme.

OPPORTUNITÉS SUR DES MARCHÉS EN RAPIDE MUTATION

Le continent africain est exposé aux vents contraires qui soufflent aujourd'hui sur la plupart des économies et ces conditions changeantes remettent en question certaines opportunités. Les échanges commerciaux et la croissance économique en Afrique subissent les effets du ralentissement de l'économie chinoise, en même temps qu'une chute importante des prix des matières premières et une dépréciation des monnaies africaines créent des difficultés pour les entreprises et les États. En tant qu'exportateurs nets de produits de base, de nombreux pays africains sont profondément affectés par la chute des prix de ces denrées, ce qui met sous pression leurs soldes de comptes et leurs équilibres budgétaires. Alors que la plupart des économies africaines continuent de croître, l'impact de telles tendances économiques mondiales augmente le coût des transactions commerciales en Afrique, ce qui entrave la productivité et la croissance.

Et, bien que les perspectives de croissance à court terme de la région aient été revues à la baisse, il demeure des raisons convaincantes d'investir en Afrique, y compris l'existence d'une grande variété de partenaires prêts à apporter leur contribution pour surmonter les difficultés de financement habituelles sur le continent. Les tendances que l'on y relève actuellement sont notamment les suivantes :

- *En Afrique subsaharienne, la croissance a reculé de 4,5 % en 2014 à 3 % en 2015. Bien qu'il soit prévu que la croissance ralentisse davantage pour se situer à 2,5 % en 2016 du fait de la chute des prix des matières premières, l'on s'attend à ce qu'elle remonte pour atteindre une moyenne de 4,1 % en 2017-2018. Cette embellie indique une reprise de certaines des économies les plus importantes de la région, y compris l'Angola, l'Afrique du Sud et le Nigéria.*
- *EN Afrique du Nord, les taux de croissance moyens de l'Égypte, du Maroc et de la Tunisie devraient également refluer en 2016 pour s'établir à 2,4 %, contre 2,9 % en 2015. Cependant, selon les prévisions, la croissance en Tunisie et en Égypte, les principales économies de la région, devrait rebondir en 2017.*

- Comparées à celles d'autres pays en développement, les prévisions de croissance par personne (en moyenne de 2010 à 2020) sont supérieures dans les pays africains, notamment l'Éthiopie (6 %), le Rwanda (4,6 %), la Côte d'Ivoire (4,6 %) et la Tanzanie (3,6 %).
- Portée par la jeunesse de la population et la rapidité de l'urbanisation, la consommation des ménages continuera de croître, selon les prévisions, dans des secteurs importants comme l'habillement, la communication, l'énergie, les services financiers, l'alimentation, la santé, le logement et le transport. En Afrique du Nord, les dépenses d'éducation seront particulièrement importantes et sont annoncées à la hausse.
- L'Afrique subsaharienne toute seule pourrait utiliser de façon productive plus de 90 milliards \$ d'investissement dans les infrastructures chaque année, mais elle en reçoit moins de la moitié à l'heure actuelle. Le déficit de capitaux pourrait s'avérer particulièrement aigu au Nigéria, en Angola et au Kenya bien que les investissements dans les secteurs de l'énergie, du transport et de la logistique présentent le potentiel d'impact et de rendement le plus élevé.
- Les dépenses consacrées à l'adaptation au changement climatique à l'échelle du continent devraient se situer entre 5 et 10 milliards de dollars par an, en provenance de sources publiques et privées. La hausse des températures et les problèmes d'approvisionnement en eau, entre autres problèmes environnementaux, créent des opportunités d'investissement, notamment pour l'intensification du recours aux sources d'énergie à faible émission de carbone et une gestion plus efficace de l'eau.

Ainsi, alors que des tendances structurelles positives se prolongent à travers le continent, elles sont contrebalancées à des degrés divers, selon le pays ou la région, par les récentes évolutions cycliques et mondiales. Sur des marchés soudainement plus difficiles et moins liquides, la question pour les donateurs, les institutions de financement du développement et les acteurs du secteur privé cherchant à contribuer à la croissance et au développement durables est alors la suivante : *Quelles méthodes utiliser pour mobiliser des capitaux et atténuer les risques afin de favoriser le développement par le biais du secteur privé ?*

MOBILISER DES SOLUTIONS DE FINANCEMENT PUBLIQUES ET PRIVÉES

Les entreprises qui souhaitent saisir les opportunités toujours considérables qui existent en Afrique peuvent bénéficier de sources additionnelles de financement. Elles peuvent également tirer parti d'outils susceptibles d'assurer l'inclusion d'un plus grand

nombre d'acteurs du secteur privé et d'atténuer les risques en les répartissant entre différentes catégories d'investisseurs et sur de plus longues périodes. Des outils tels que les financements mixtes, le cofinancement, le financement de la lutte contre le changement climatique, la dette locale et les titres de créances locaux, les fonds de capital-investissement et les partenariats public-privé sont déployés aujourd'hui en Afrique dans des démarches novatrices adaptées aux risques inhérents aux États fragiles ou à revenus faibles. Le financement public ou l'appui en services de conseil visant à améliorer les conditions d'exercice de l'entrepreneuriat privé ou l'impact des investissements sur le développement peut être mis à disposition en même temps que le financement commercial afin d'accélérer la croissance et de stimuler une prospérité partagée. Ces outils offrent des moyens innovants de recueillir des financements à une échelle conforme à la dimension des opportunités d'affaires existantes et peuvent aider à contenir les risques (nouveaux et anciens) qui caractérisent les marchés africains en forte croissance.

Des méthodes existent, qui permettent de souscrire des investissements réussis en Afrique. Dans un environnement qui restera risqué, il est certain qu'elles gagneront en importance.

- Les **partenariats public-privé** sont adaptés à des projets intervenant dans un environnement caractérisé par un cadre réglementaire et une planification sectorielle adéquats ainsi que par la présence d'un client de grande qualité pour les biens et les services en question, susceptible de fournir à l'investisseur privé le niveau d'assurance dont il a besoin pour s'engager. Les institutions de développement jouent souvent un rôle essentiel en la matière, en rapprochant le secteur privé et le secteur public pour créer ces conditions.
- Le **cofinancement** réunit des investisseurs privés et des institutions de financement du développement qui se renforcent mutuellement pour bâtir la confiance et répartir le risque au-delà des parrains non-étatiques et des banques commerciales privées.
- Les **financements mixtes** associent des fonds concessionnels (généralement de donateurs) avec des fonds provenant d'institutions de développement commerciales ou d'investisseurs privés dans un dispositif de partage de risques, avec des incitations visant à permettre de compléter autant que possible l'aide publique par des capitaux privés.
- Le **financement de la lutte contre le changement climatique** regroupe des sources de financement publiques et privées pour soutenir des investissements pertinents sur le plan climatique dans les marchés émergents, à l'aide d'un certain nombre de moyens, y compris les financements mixtes, le soutien aux institutions financières locales, les émissions obligataires de spécialistes et la gestion d'actifs.

- Les **marchés de capitaux locaux et les solutions sur mesure** constituent des moyens efficaces pour accéder à des financements à long terme en monnaie locale, de protéger les économies contre l'instabilité des flux de capitaux et de réduire leur dépendance vis-à-vis de la dette extérieure. La dette locale et les marchés des valeurs mobilières peuvent mieux servir au financement des entreprises locales si les grandes banques ou les institutions de financement du développement garantissent les risques ou s'érigent en investisseurs de référence. Cela permet l'accès à des instruments de financement additionnels et à de nouvelles catégories d'investisseurs. Des solutions et des instruments sur mesure sont un moyen de surmonter les autres risques de change ainsi que la volatilité des marchés.
- Le **capital-investissement**, grâce à l'appui d'investisseurs de référence, peut soutenir le développement de fonds importants et spécialisés, capables d'investir dans un portefeuille diversifié d'entreprises, y compris des petites et moyennes entreprises. Les institutions de financement du développement peuvent également aider des investisseurs institutionnels internationaux à prendre des participations dans des entreprises africaines, notamment par le biais de la gestion d'actifs.

ÉTUDES DE CAS

Partout en Afrique, on trouve des exemples réussis de projets récents financés par le secteur privé, avec l'appui d'institutions multilatérales, de gouvernements et de donateurs.

CEC Africa Power : Le Groupe de la Banque mondiale a réuni ses produits financiers et de conseil en un seul programme pour la Sierra Leone, qui se relève à peine d'une décennie de guerre civile et de la récente épidémie d'Ebola. Ce programme a débouché sur une installation de production d'électricité de 134 millions \$, lancée en 2016 dans une zone industrielle située à quatre kilomètres environ à l'est de Freetown, destinée à la conception, à la construction et à l'exploitation d'une centrale électrique à fioul lourd de 57 mégawatts parrainée par CEC Africa Investments.

Centrale électrique Azura-Edo : Le Groupe de la Banque mondiale a collaboré avec plus d'une douzaine d'institutions financières, y compris des banques commerciales et des institutions de financement du développement pour soutenir Azura, une nouvelle centrale à gaz qui fournira de l'électricité à 14 millions de personnes au Nigéria, selon les estimations. Azura est le premier projet de production d'électricité indépendant financé sur fonds privés. Il tire parti des réserves de gaz naturel du pays, un combustible de transition



propre, pour faire face aux énormes besoins en électricité et passer à une économie à moindre intensité carbonique.

Azito 3 : Neuf institutions de financement du développement se sont associées pour fournir les 345 millions \$ de financement à long terme et réaliser les réformes réglementaires nécessaires pour démarrer les travaux d'extension d'une centrale électrique de 139 mégawatts en Côte d'Ivoire.

ENDA Inter Arabe : ENDA, la principale institution de microfinance de Tunisie, contribue au développement de l'économie locale et à la lutte contre la pauvreté en permettant aux personnes exclues du système financier formel de bénéficier de services adaptés à leurs besoins. IFC soutient ENDA par le biais d'un programme global de renforcement des capacités comprenant la gestion des risques, ainsi qu'une stratégie et une transformation de produit.

Bridge International Academies : Une entreprise kenyane du secteur de l'éducation s'est associée à IFC, à d'autres banques de développement et à de nouveaux investisseurs pour développer à l'international sa chaîne d'écoles privées à faible coût, précisément dans trois nouveaux pays, pour un coût de 60 millions \$. Ce partenariat lui a permis d'accéder à une assistance juridique et à un investissement de démarrage.

Africa Improved Food Holdings : Dans le cadre d'un projet de lutte contre la malnutrition chronique, DSM, une multinationale néerlandaise, a installé une usine de fabrication d'aliments nutritifs au Rwanda qui a nécessité un investissement de 60 millions \$. C'est un projet ambitieux par son échelle et son niveau de risque. Ce risque devait être couvert par des parrains fiables et des gouvernements réceptifs. Il exigeait un dispositif solide en matière d'acquisitions, d'approvisionnements et de clientèle pour ses matières premières et ses produits finis.

Scaling Solar : Scaling Solar s'appuie sur l'expertise du Groupe de la Banque mondiale pour déployer des projets d'énergie solaire connectés au réseau et financés sur fonds privés, afin de fournir de l'électricité à des tarifs stables, compétitifs et dans des délais rapides, pendant que les investisseurs bénéficient de projets structurés et normalisés dans le cadre d'un processus concurrentiel qui réduit les risques, les coûts et les tarifs à la consommation. La Zambie était le premier pays à rejoindre le programme et ses premières enchères ont attiré des offres pour de l'énergie solaire au prix le plus bas jamais enregistré dans la région. S'appuyant sur le programme sud-africain de promotion des projets d'énergies renouvelables, KaXu Solar One était la première centrale à énergie solaire concentrée avec système de stockage à grande échelle à entrer en fonctionnement sur un marché émergent.



Cargill/SIB et agriculture camerounaise : Cargill, un géant de l'agroalimentaire, et la SIB, une banque ivoirienne, sont entrées en partenariat avec IFC pour octroyer des financements, via un mécanisme de partage de risques de 6 millions \$, à des cacaoculteurs recherchant des méthodes de financement pour acheter de meilleurs véhicules afin de transporter leurs produits des plantations vers les coopératives. De la même façon, au Cameroun, un programme conjoint Banque mondiale-IFC a permis à la Banque internationale du Cameroun pour l'épargne et le crédit (BICEC) de prendre part à un mécanisme de partage de risques d'une valeur de 8,3 millions \$ destiné à aider deux organisations de producteurs de sorgho à acheter des usines pour transformer leur production destinée à Guinness Cameroon.

Ecobank Transnational : La banque panafricaine s'ouvre aux prêts aux petites entreprises dans huit pays africains dont l'économie se trouve dans une situation particulièrement difficile caractérisée par la fragilité et la faiblesse des niveaux de revenu. Ce projet s'appuie sur un mécanisme de partage de risques doté de 110 millions \$ qui réunit Ecobank et deux banques de développement, y compris IFC.

Rawbank : Fondée en 2002, Rawbank a été un précurseur sur un marché en stagnation. Embrassant la technologie et s'inspirant du sens des affaires d'une famille présente sur le marché national depuis 1922, elle a récemment surpassé la concurrence pour devenir la plus grande banque de la République démocratique du Congo. Les donateurs ont fortement contribué aux efforts d'IFC pour combiner 22 millions \$ de prêt avec des services de conseil afin d'aider Rawbank à accroître sa capacité de prêt.

Kenya Tea Development Agency : En 2016, IFC et KTDA, avec l'appui d'un important donateur, ont lancé une nouvelle initiative de 420 millions de shillings kenyans (soit environ 4,2 millions \$) pour améliorer la productivité et les aptitudes commerciales des petits planteurs de thé et renforcer la chaîne d'approvisionnement en biocarburants au cours des quatre prochaines années. C'est le résultat d'une suite de cycles de financement visant à favoriser le développement de la coopérative.

Fondation Al Tadamun Microfinance : Avec l'aide de conseils d'IFC financés par des donateurs, Al Tadamun a pu étendre ses prêts exclusivement au profit de femmes entrepreneurs des zones urbaines par le biais de prêts solidaires. Ils ciblent un segment de la microentreprise, les femmes à faible revenu, qui sont habituellement exclues des services financiers formels à cause de leur sexe ou de la faiblesse de leurs revenus.

Bayport Financial Services : Le principal établissement zambien de prêts dans le secteur de la microfinance tire profit du type de marchés de titres d'existence récente que les donateurs cherchent à créer et à soutenir. Il a réussi à émettre son premier bon à moyen terme négociable, levant ainsi 172 millions de kwachas, soit environ 26,5 millions \$, pour étendre ses prêts aux petits et moyens emprunteurs et aux petites entreprises. Des institutions de financement du développement ont apporté leur contribution en injectant des investissements de référence dans l'émission.

GLS Liberia et SME Ventures : Une entreprise de logistique à capitaux locaux s'est engouffrée dans une brèche pendant la crise d'Ebola et est devenue un acteur majeur dans la lutte du pays contre cette maladie. GLS possédait une flotte et un réseau de distribution prêt à transporter des cargaisons de l'aéroport vers différents sites à travers le pays, permettant ainsi de réduire l'impact de la crise. Elle a bénéficié de l'appui d'un apport local en capital-risque grâce à des fonds de SME Ventures, un programme d'IFC conçu pour résoudre certaines des principales difficultés financières et commerciales qui freinent les PME à fort potentiel sur les marchés les plus difficiles du monde.

Tanzanie normes d'interopérabilité : la Tanzanie est devenue le premier pays à élaborer avec succès et à mettre en œuvre des normes en règles de gestion pour l'interopérabilité des transactions de services financiers mobile. Il permet des transactions monétaires électroniques à travers les abonnés de différents opérateurs de téléphonie mobile. Le processus a été facilité par IFC et soutenu par la Fondation Bill & Melinda Gate et Financial Sector Deepening Trust of Tanzania.





Associer les ressources publiques et privées à une nouvelle échelle pour le développement

LE NOUVEAU DÉFI DES OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT DURABLE

En 2015, les pays du monde entier ont adopté les Objectifs de développement durable portant sur l'éradication de la pauvreté, la protection de la planète et la prospérité pour tous dans le cadre d'un nouveau programme de développement durable.

Les sommes requises pour atteindre ces objectifs sont immenses. Selon les Nations Unies, le total des besoins en investissement des pays en développement s'élève à 4 500 milliards \$ par an, alors que l'investissement réel représente moins du tiers de ce montant. Il faudra investir massivement dans les infrastructures de base, l'agriculture et le développement rural, l'atténuation et l'adaptation au changement climatique, la santé et l'éducation.

Au cours des trois premières années de la période des ODD (2016-2018), les banques de développement multilatérales prévoient un appui financier de plus de 400 milliards de dollars. Néanmoins, compte tenu de la mise à l'échelle des investissements qui est exigée, les agences multilatérales, les donateurs et les autres institutions d'aide publique ne peuvent réaliser les ODD tout seuls. Il est donc essentiel que l'assistance financière directe fournie par les institutions de développement serve de catalyseur pour mobiliser et faire affluer d'autres sources de fonds, publiques comme privées, pour le développement.

Les fonds de différentes sources se complètent. Des ressources publiques sont requises pour atténuer le risque, alors que des marchés financiers et de capitaux locaux plus profonds permettront aux entreprises d'exploiter les gisements d'épargne et de capitaux nécessaires pour les projets d'envergure à long terme. En Afrique et dans d'autres régions abritant des marchés à faible revenu et des États fragiles et touchés par des conflits, il est plus important que jamais de créer un climat propice à l'investissement privé local et international.

Les investissements des institutions financières internationales, en particulier ceux qui visent exclusivement le secteur privé, s'appuient sur des décennies d'expérience pour porter des modèles à succès à une nouvelle échelle. Les activités des institutions de financement du développement, peuvent servir à obtenir des capitaux supplémentaires par le biais de financements mixtes ou conjoints et de l'atténuation des risques, notamment pour les infrastructures et d'autres investissements soutenant le développement du secteur privé.

Les donateurs et les investisseurs affichent une volonté croissante de travailler ensemble. Dans certains cas, l'objectif consiste à mieux répartir les risques de sorte qu'il devienne possible de soutenir des projets importants grâce au financement commercial ; dans d'autres, il s'agit de créer un projet de façon à produire un effet de démonstration et d'encourager d'autres investisseurs à s'engager dans des projets similaires ; dans d'autres cas encore, l'objectif est d'élargir la couverture ou la chaîne de valeur d'une entreprise d'une manière qui produise un impact sur le développement qui n'aurait pas été possible sans les financements des donateurs. Les donateurs et les investisseurs peuvent apprendre des cas et expériences fructueux pour rendre la coopération plus efficace.

La multiplication des débouchés a favorisé une croissance rapide des entreprises privées partout en Afrique. Bien que prometteurs, les montants destinés à l'Afrique restent encore loin du niveau d'investissement requis pour réaliser les ambitions de développement actuelles. L'aide au développement peut jouer un rôle plus important en mobilisant des financements capables de pérenniser la croissance et de fournir des biens et services. Cela n'est possible qu'en procédant à des innovations considérables dans le financement, particulièrement en associant les capacités et les ressources du secteur public pour favoriser l'investissement privé et en accroître l'impact.

Le présent rapport passe en revue une série de projets qui aident à mobiliser des capitaux privés pour atteindre les objectifs du développement. Il tire les leçons de modèles réussis, en particulier ceux dans lesquels les fonds et les garanties publics ont rendu l'investissement privé possible. Il s'intéresse à des initiatives qui ont été prises dans de nombreux secteurs et examine la manière dont les institutions financières et les marchés de capitaux locaux et internationaux peuvent se coaliser avec l'aide publique au développement pour soutenir le secteur privé et déclencher la prochaine décennie de croissance et de développement de l'Afrique.

OPPORTUNITÉS SUR DES MARCHÉS EN RAPIDE MUTATION

Pour les secteurs public et privé, le moment est idéal pour rechercher davantage de possibilités de collaborer. L'Afrique démontre déjà qu'elle possède un énorme potentiel pour les investisseurs privés. Au moment où l'économie mondiale est en plein marasme, elle reste un continent en transition et un des continents à la croissance la plus rapide, avec une population jeune et en augmentation dans des villes en rapide expansion, un environnement des affaires en amélioration, un meilleur accès à Internet, des revenus en hausse et un changement des modes de consommation. L'Afrique du Nord, en particulier, présente des marchés en transition importants et bien développés, ainsi qu'une démographie dynamique, surtout en Égypte et au Maroc. Et, dans plusieurs économies majeures d'Afrique subsaharienne (Éthiopie, Côte d'Ivoire et République démocratique du Congo), l'on s'attend à une accélération de la croissance à partir de 2017.

Prises ensemble, ces tendances durables ont créé des opportunités d'affaires en abondance partout sur le continent, ainsi que des marchés que les entreprises et les investisseurs ne peuvent se permettre d'ignorer. Malgré ces opportunités, l'économie africaine est aujourd'hui sujette aux vents contraires qui résultent du ralentissement de la croissance et des risques géopolitiques à l'échelle mondiale. La croissance mondiale devrait s'affaiblir au cours des deux prochaines années, sous l'effet du ralentissement de l'économie chinoise, de l'incertitude qui caractérise les marchés mondiaux, d'un dollar américain plus fort et de la baisse que connaissent les prix des matières premières après une décennie de hausse. L'atonie de la demande dans les pays développés et les pays en développement provoque également un ralentissement des échanges commerciaux internationaux.

D'après le dernier rapport de la Banque mondiale sur les Perspectives économiques mondiales, la croissance mondiale pour 2016 a été revue à la baisse, à 2,4 %, soit une baisse de 0,5 % par rapport aux prévisions du début de l'année. Les marchés émergents et les économies en développement sont à l'origine d'environ la moitié de cette révision, principalement en raison de la baisse des prix des matières premières et de la dépréciation des devises. Ces facteurs ont accru l'incertitude sur le continent africain et fortement réduit le niveau de liquidité qui avait permis aux entreprises de se développer au cours des dernières années. La baisse des prix du pétrole et des matières premières souligne la nécessité de diversifier les économies et d'exporter une plus grande variété de biens et de services.

En plus des conditions macroéconomiques actuelles, l'Afrique fait face à d'autres difficultés à long terme, notamment le manque d'énergie électrique, d'eau et d'infrastructures routières ; toutes choses qui ralentissent sa croissance. L'accroissement de la population attendu dans les zones urbaines en Afrique souligne la nécessité de créer des emplois productifs, des logements et des infrastructures de qualité pour les citoyens actuels et pour ceux qui continuent d'affluer.

Le continent est également confronté à d'importants défis géopolitiques. En Afrique du Nord, la Libye est déchirée par un conflit, pendant que l'Égypte et la Tunisie connaissent des incertitudes sur le plan macroéconomique, ainsi que des inquiétudes d'ordre sécuritaire. Le Maroc a connu des taux de croissance et un afflux d'IED relativement plus élevés, mais son économie dépend fortement de récoltes elles-mêmes influencées par le climat. La flambée de la violence et des conflits en Afrique subsaharienne alimente la hausse des déplacements de population. De nouvelles menaces sous forme de trafics, de piraterie et d'extrémisme religieux fragilisent des régions entières du continent, alors que le risque de pandémies reste élevé.

Or, avant même la phase de turbulences que connaît l'économie internationale aujourd'hui, l'activité des investisseurs en Afrique se heurtait à des obstacles structurels ainsi qu'à la faiblesse de l'offre d'options de financement. Cette situation entravait la répartition efficace des risques associés aux projets à grande échelle ou à long terme.

MODES DE CONSOMMATION EN ÉVOLUTION

Néanmoins, la situation démographique du continent constitue une source d'opportunités considérable. L'urbanisation entraîne une accélération des dépenses consacrées au transport, notamment aux voitures automobiles, aux motocyclettes et aux transports publics. Les jeunes qui arrivent sur le marché du travail (à l'âge moyen de 18 ans en Afrique subsaharienne) continueront à créer de la demande pour les logements et l'accès à une meilleure éducation, à la santé et à l'emploi. La connectivité à travers les technologies de l'information représente une part de plus en plus importante du budget des ménages. L'éducation, l'habillement et la chaussure sont des secteurs qui connaissent une croissance dynamique dans la plupart des économies du continent. Si les conflits ont causé d'importantes perturbations économiques en Afrique du Nord, l'Égypte semble en constante amélioration, alors que la demande en services d'éducation et de santé, en logements et en transport devrait augmenter davantage dans toute cette région également.

Selon les données d'IFC, le secteur des produits alimentaires et des boissons continue à recueillir la plus grande part des dépenses des ménages en Afrique. Mais au fur et à mesure que les revenus et la capacité à satisfaire les besoins fondamentaux augmentent, d'autres priorités émergent. Par exemple, les dépenses consacrées par les ménages aux soins de santé au Nigéria, le pays le plus peuplé du continent, devraient s'accroître de plus de 5 % par an jusqu'en 2025. Les dépenses des ménages en technologies et en transport devraient augmenter de 11,8 % par an en Éthiopie, le deuxième pays le plus peuplé, au cours de la même période. Les dépenses en logement seront au moins de 8 % par an jusqu'en 2025 au Mozambique, en Éthiopie et au Sénégal. En Égypte et au Maroc, les dépenses des ménages en éducation et en transport dépasseront 6 % jusqu'en 2025. D'autres exemples de hausse de la consommation abondent.

FIGURE 1: PROJECTION DE LA CONSOMMATION DES MÉNAGES EN AFRIQUE, PAR PAYS ET PAR SECTEUR (2014-2025)

SECTEUR/ PAYS	COTE D'IVOIRE			RDC			EGYPT			ETHIOPIE			MAROC			MOZAMBIQUE			NIGERIA			SENEGAL			TANZANIE		
	Growth%	Share% 2014	Share% 2025	Growth%	Share% 2014	Share% 2015	Growth%	Share% 2014	Share% 2025	Growth%	Share% 2014	Share% 2015	Growth%	Share% 2014	Share% 2025	Growth%	Share% 2014	Share% 2015	Growth%	Share% 2014	Share% 2025	Growth%	Share% 2014	Share% 2015	Growth%	Share% 2014	Share% 2025
Transport	9.5	8.4	10.3	8.0	2.8	3.4	6.2	4.5	5.2	11.8	3.1	4.7	6.5	6.4	8.0	9.2	7.1	8.6	4.4	11.8	12.8	9.2	5.2	6.4	9.1	11.0	14.0
ICT	9.1	8.4	9.9	9.0	1.1	1.5	5.9	2.9	3.3	12.5	2.1	3.4	5.8	2.9	3.4	9.5	3.5	4.3	4.0	4.5	4.7	8.4	2.0	2.3	8.3	6.4	7.5
Housing	8.7	11.4	12.8	8.2	1.7	2.2	5.1	14.9	15.5	9.5	12.6	15.5	4.4	17.3	17.3	8.5	14.3	16.0	4.5	2.7	2.9	8.3	15.7	18.0	7.0	2.0	2.0
Water supply	7.3	0.9	0.9	7.9	1.2	1.5	4.6	0.6	0.6	5.6	1.5	1.2	4.5	1.4	1.4	8.8	0.8	1.0	3.9	0.3	0.3	6.8	1.9	1.8	7.5	1.6	1.7
Education	7.8	1.5	1.5	6.1	2.9	3.0	6.2	3.2	3.7	12.8	0.5	0.9	6.0	1.6	1.9	8.1	0.3	0.4	3.9	6.1	6.3	8.6	3.0	3.5	9.1	1.6	2.0
Clothing and Footwear	6.7	6.3	5.9	6.2	5.8	5.9	4.2	5.7	5.5	7.5	5.8	5.8	5.1	4.9	5.3	8.1	6.2	6.7	3.4	3.2	3.2	7.7	4.3	4.5	6.4	6.4	6.2
Personal care	7.3	1.2	1.2	6.3	1.4	1.5	4.6	1.3	1.3	7.9	1.6	1.7	5.1	1.1	1.1	8.6	1.3	1.5	3.7	0.5	0.5	7.3	1.8	1.8	8.8	0.1	0.1
Health	7.2	2.0	1.9	5.6	1.8	1.7	5.9	3.3	3.7	6.9	0.3	0.3	5.4	2.3	2.6	7.2	0.4	0.4	5.2	0.3	0.3	6.2	2.3	2.1	7.8	1.4	1.6
Energy	7.6	2.1	2.2	5.8	5.1	5.1	4.2	2.5	2.4	5.3	10.7	8.6	3.1	5.2	4.5	6.2	6.8	6.0	3.5	3.0	3.1	7.9	6.3	6.8	6.9	6.3	6.4
Food and Beverages	6.5	47.3	42.7	5.7	69.9	67.9	4.0	47.8	44.6	6.6	52.8	48.3	3.6	42.5	39.0	6.0	47.3	41.2	3.4	62.5	60.8	5.9	48.7	43.5	5.6	54.6	48.6
Avg Growth rate 2014-25	7.4			6.1			4.4			7.6			4.3			7.3			3.9			6.7			6.7		
Avg Population growth 2014-25	3.2			3.8			3.6			3.8			3.0			3.3			4.1			3.1			3.6		
Population 2014 (millions)	22			75			90			34			34			27			177			14			52		
Consumption (US\$ bn; 2014)	20.9			14.3			103.9			41.2			51.5			11.7			129.4			8.0			28.1		

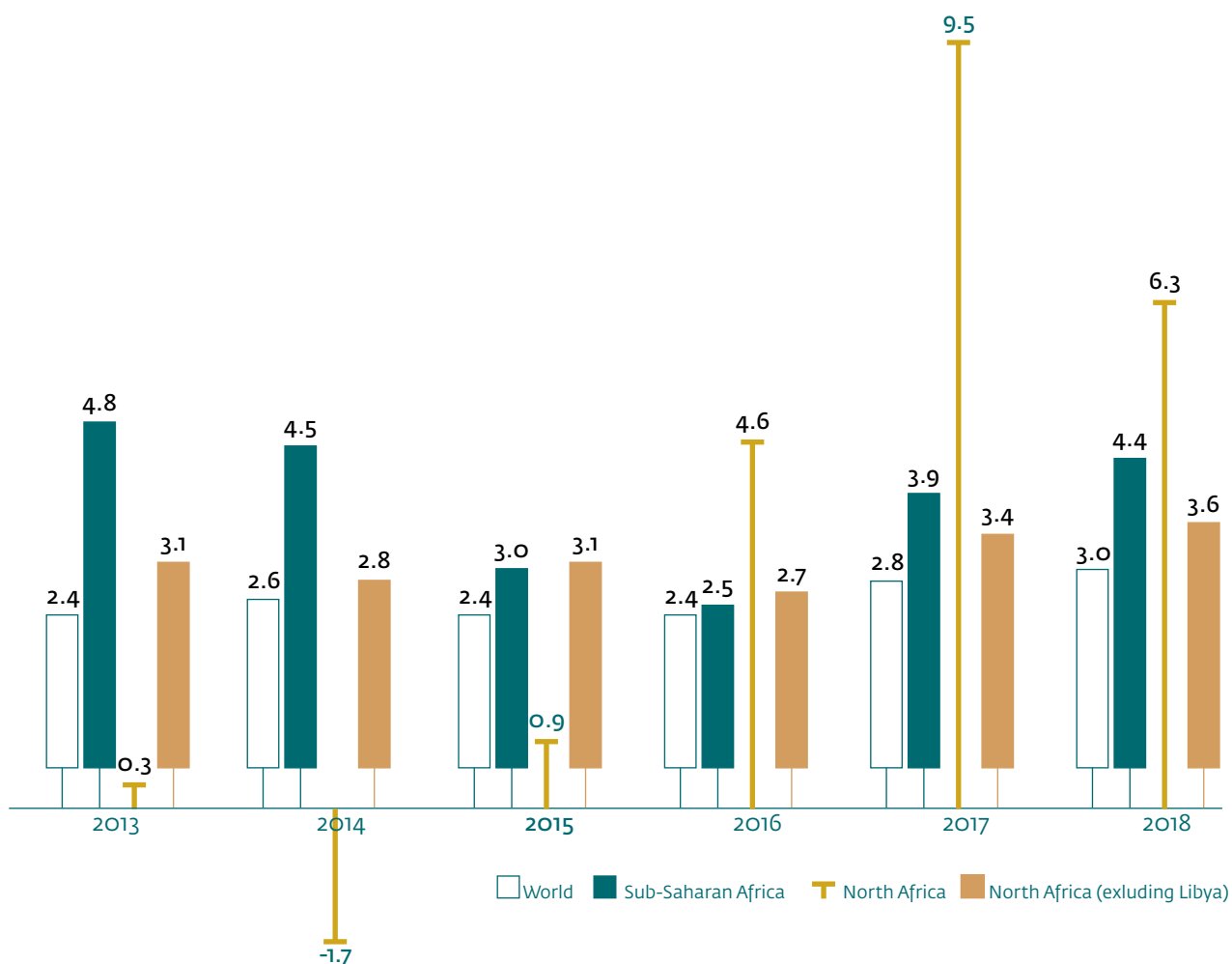
Source: Les sondages des ménages menées par IFC et la Banque Mondiale.

PERSPECTIVES DE CROISSANCE ET CONTRAINTES

La plupart des pays d'Afrique subsaharienne devraient observer une reprise progressive de la croissance dans les 2 prochaines années. Par rapport à l'année précédente, la croissance a connu un ralentissement pour se situer à 3 % sur le continent en 2015. Bien que les prévisions annoncent un ralentissement continu (à 2,5 % en 2016) de la croissance régionale, celle-ci devrait remonter à 4,1 % en moyenne en 2017-2018, d'après les prévisions les plus récentes de la Banque mondiale. A court terme, les pays aux revenus les plus faibles de la région devraient continuer à jouir d'une croissance encore plus forte

de leur PIB. À quelques exceptions près, parmi lesquelles on distingue l'Afrique du Sud, les pays du continent devraient pouvoir compter sur des taux de croissance supérieurs à 4 % au cours des trois prochaines années, ce qui placerait l'Afrique au second rang des régions à la croissance la plus rapide après l'Asie. En Afrique du Nord, exclusion faite de la Libye, le taux de croissance moyen devrait s'établir à 2,4 % en 2016, puis monter à 3,6 % en 2017-2018. Cette croissance devrait être portée par une reprise en Égypte, où l'on s'attend à ce que la croissance passe de 3,6 % en 2015 à 3,8 % en 2016, puis à 4,5 % en 2017-2018. En comparaison, dans les économies avancées, la croissance devrait s'élever à 1,9 % par an d'ici à 2018.

FIGURE 2: PROJECTION DE LA CROISSANCE MONDIALE DU PIB RÉEL (percent)



Remarque : Les chiffres de 2013-2014 sont réels ; ceux de 2015 sont des estimations et ceux de 2016-2018 sont des prévisions.

Source : Banque mondiale, Perspectives économiques mondiales, juin 2016

Bien que la plupart des économies africaines continuent de croître, elles subissent les effets des tendances économiques mondiales et d'autres facteurs de diverses manières.

La volatilité croissante des marchés financiers internationaux s'est accompagnée d'une aversion au risque d'investissement à l'égard des marchés émergents qui devrait se maintenir à court terme. Le désir d'investissement s'est réduit dans toutes les catégories d'actifs, comme on le voit dans les chiffres des sorties nettes des portefeuilles d'investissement et de l'investissement étranger direct. Les monnaies des marchés émergents, y compris celles d'Afrique, resteront sous pression à mesure que le dollar se renforcera ; elles ont également souffert de l'incertitude issue de la récente décision, par référendum, de la Grande-Bretagne de quitter l'Union européenne. En conséquence, l'abondance de liquidités et la faiblesse des coûts de l'emprunt qu'ont connu l'Afrique et les autres régions en développement au cours de ces dernières années sont en train de s'inverser.

En outre, les conditions qui prévalent dans nombre de pays africains restent difficiles comparées à la période d'avant la crise financière internationale, avec des déficits budgétaires et extérieurs plus élevés et des niveaux d'endettement supérieurs. Des signes de détérioration des bilans des banques commencent à apparaître dans beaucoup d'économies africaines, en particulier celles qui reposent sur l'exportation de matières premières, en même temps qu'augmentent les prêts non-productifs et que les contraintes internes compriment les marges sur les prêts. Par ailleurs, l'inflation a commencé à s'élever

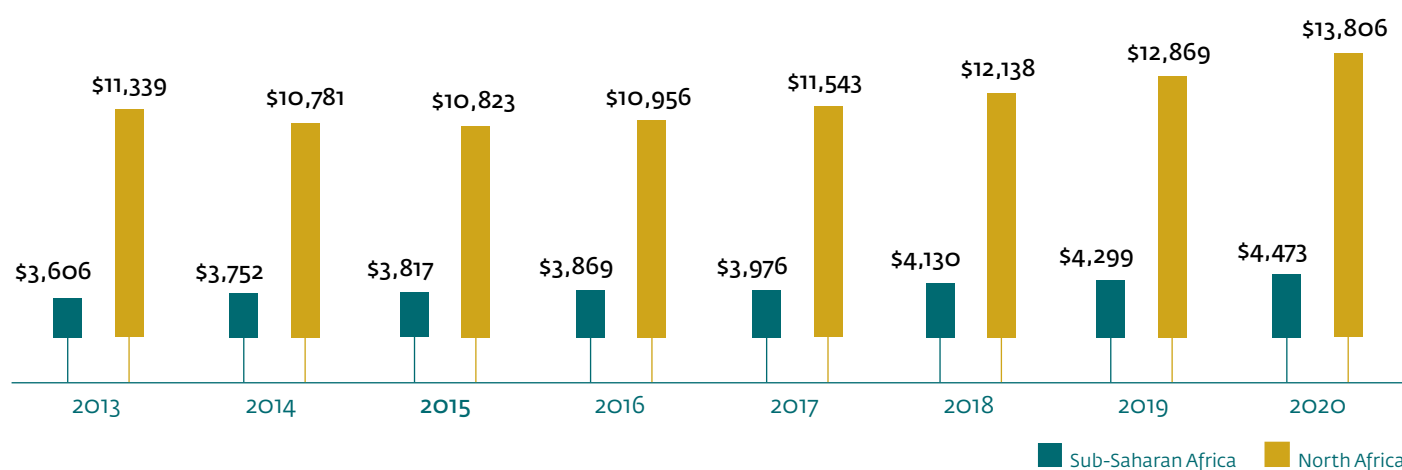
peu à peu, bien qu'elle soit encore à des niveaux historiquement bas. En Afrique du Nord, les conflits et les risques sécuritaires ont causé de graves perturbations, endommagé les infrastructures et les institutions, réduit l'épargne et érodé les positions budgétaire et extérieure.

Pourtant, le PIB par habitant en Afrique subsaharienne connaît une croissance rapide depuis 2000 et devrait dépasser 4 400 \$ en 2020, soit une augmentation de près de 40 % par rapport au niveau de 2010. En Afrique du Nord, le PIB par habitant devrait augmenter de 12,6 % sur la période 2010-2020. Comparées à d'autres économies émergentes, les prévisions de croissance du PIB par habitant en Afrique sont plus élevées : l'Éthiopie devrait croître à un taux annuel moyen de 6 % sur la période 2010-2020, le Rwanda à 4,6 %, la Côte d'Ivoire à 4,6 % également, et la Tanzanie à 3,6 %.

Entre 2010 et 2015, la consommation privée a représenté presque 30 % de la croissance économique totale de l'Afrique, soit 2,8 points de pourcentage par an en moyenne. Ainsi, le secteur de la vente au détail a enregistré une croissance supérieure à 10 % par an au cours de la période 2008-2013, inégalée dans les autres marchés émergents.

La réalité est que la croissance des économies africaines se poursuit, que les habitants du continent s'enrichissent, que leurs revenus disponibles augmentent, qu'ils sont plus connectés au reste du monde que jamais et qu'ils ont faim de la grande variété de biens et de services que les entreprises peuvent leur proposer.

FIGURE 3: **AFRIQUE SUBSAHARIENNE ET AFRIQUE DU NORD - PRODUIT INTERIEUR BRUT (\$ US)**
(Sur la base du PIB par habitant exprimé en parité du pouvoir d'achat (PPP))



Source: IMF

PERSPECTIVES COMMERCIALES DANS UN ENVIRONNEMENT EN MUTATION

Des entreprises d'Afrique et d'ailleurs dans le monde ont déjà saisi ces opportunités au cours de la dernière décennie, pour développer leur activité sur le plan national et continental. Le potentiel de l'Afrique a inspiré une nouvelle race d'investisseurs privés internationaux désireux de profiter des opportunités considérables qu'offre le continent. Les flux bruts de capitaux à destination des pays africains ont augmenté, passant de 15 milliards en 2005 à 57 milliards en 2014 (8 milliards \$ vers l'Afrique du Nord et 49 milliards \$ vers l'Afrique subsaharienne), selon les données d'IFC et de Dealogic.

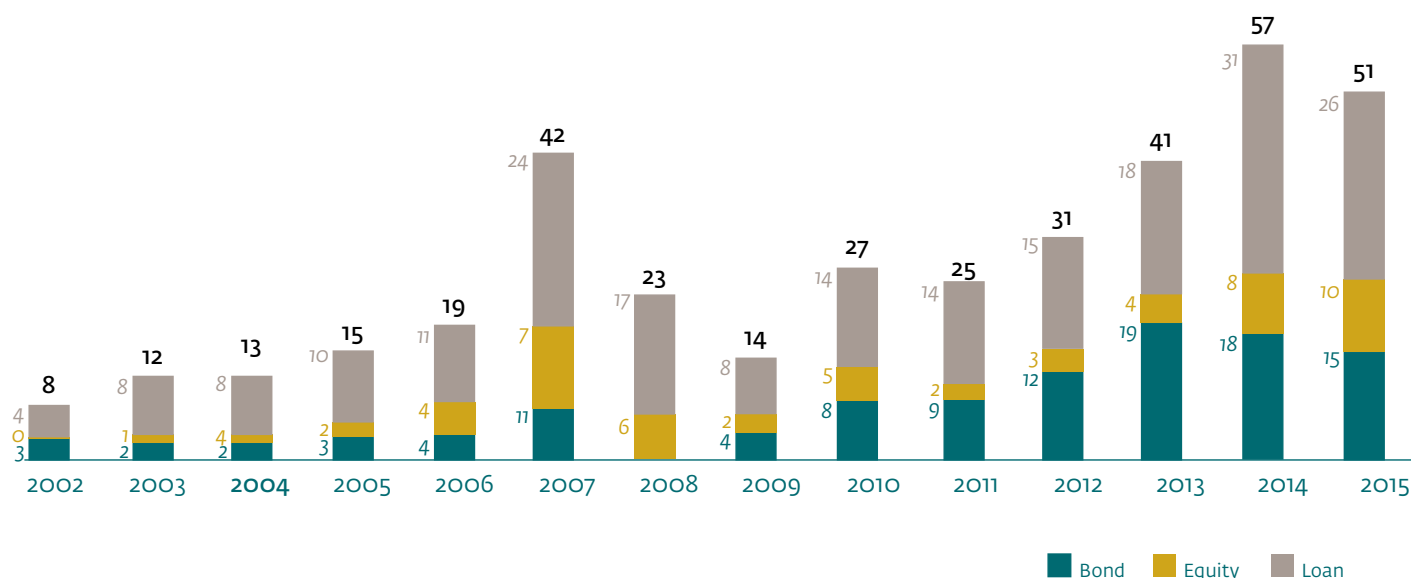
Mais le récent ralentissement de l'économie mondiale est en train de produire un effet. Les flux bruts de capitaux à destination de l'Afrique ont légèrement baissé en 2015, à 51 milliards \$, soit une baisse de 11 % par rapport à 2014. Ceux à destination de l'Afrique subsaharienne ont baissé de 49 milliards \$ en 2014 à 40 milliards \$ en 2015. L'Afrique du Sud constitue cependant une exception, avec une légère augmentation des flux la concernant qui est probablement due à une fuite vers une qualité perçue comme meilleure par les investisseurs étrangers, comparée aux autres marchés du continent. L'Afrique du Nord est le seul marché émergent du monde à avoir enregistré une hausse des flux bruts de capitaux en 2015. Cette situation s'explique par la reprise des flux vers l'Égypte, mais ce niveau reste en-deçà du pic de 2007, avant la crise financière mondiale.

Et la soif de capitaux du continent reste considérable. Le continent demeure en retrait des autres régions du monde en matière d'accès fiable à l'électricité, à l'assainissement, à l'eau et aux routes bitumées. La totalité des projets d'infrastructures en Afrique pourrait absorber plus de 93 milliards \$ chaque année. Pourtant, les dépenses consacrées à ces projets ne s'élevaient qu'à la moitié de cette somme en 2009, selon un rapport du Groupe de la Banque mondiale publié en 2014. La pénurie de capitaux devrait se révéler particulièrement aigüe au Nigéria, en Angola et au Kenya. Les chiffres de la Banque mondiale indiquent aussi que l'investissement dans l'énergie, le transport et la logistique offrent les plus grandes potentialités en termes d'impact et de rentabilité. En Afrique du Nord, un secteur privé plus fort, capable de créer des emplois et des opportunités pour les jeunes sera essentiel à la croissance, tout en contribuant à une plus large participation économique, ainsi qu'à la stabilité sociale.

Il existe d'autres secteurs clés dans lesquels les opportunités d'investissement ne sont pas suffisamment financées, notamment :

- **Les services financiers** : Seuls 15 % des adultes en Afrique subsaharienne disposaient d'un compte en banque en 2012, selon la Banque mondiale. Pourtant, avec l'augmentation rapide des revenus sur le continent-et le seuil critique des 1 000 \$ est dépassé, le secteur de la banque de détail devrait connaître un taux de croissance annuel de 15 % d'ici la fin de la décennie. Le secteur bancaire est en général plus mature et efficient en Afrique du Nord,

FIGURE 4: **FLUX BRUTS DE CAPITAUX VERS L'AFRIQUE** (milliards \$ US)



avec une meilleure pénétration. Néanmoins, les banques y sont peu innovantes et compétitives comparées aux banques des pays ayant des niveaux de revenus par habitant similaires.

- **L'industrie et les services** : Partout en Afrique, les consommateurs veulent accéder à plus de biens et de services abordables. Les matériaux de construction, les équipements à haute efficacité énergétique, l'immobilier, le commerce de détail et le tourisme font partie des secteurs dans lesquels des entreprises compétitives pourraient prospérer dans les années à venir. En Afrique du Nord, l'Égypte possède plusieurs compagnies manufacturières bien établies et le Maroc attire de plus en plus de constructeurs automobiles à la recherche de sites pour installer de nouvelles usines.
- **Le logement** : Les villes africaines croissent rapidement, mais l'offre en logement a du mal à suivre la demande. Les villes africaines accueillent chaque jour 40 000 nouveaux habitants, dont beaucoup se retrouvent sans logement. Par exemple, au Kenya, on observe déjà un déficit d'environ 2 millions de logements, selon des estimations. Au Nigéria, le déficit s'élèverait à 17 millions d'unités.
- **L'éducation** : Dans de nombreux pays, les systèmes d'éducation publics peinent à fournir un enseignement de qualité aux enfants les plus pauvres. La Banque mondiale estime à plus de 50 millions le nombre d'enfants non scolarisés en Afrique subsaharienne. Les gouvernements se sont engagés à atteindre l'« éducation pour tous » d'ici à 2030. Mais, pour ce faire, il faudra créer des capacités supplémentaires pour prendre en charge 127 millions d'élèves. En Afrique du Nord, bien que les taux d'alphabétisation se soient améliorés au cours des 20 dernières années, la qualité de l'éducation demeure préoccupante. L'on note aussi un important déficit de compétences—essentiels à la création durable d'emplois pour faire face à l'explosion démographique des jeunes dans la région—que les systèmes éducatifs doivent résorber.
- **La santé** : L'Afrique subsaharienne représente 24 % de la charge mondiale de morbidité, mais seulement 1 % des dépenses en santé de la planète. En Afrique du Nord, la charge augmente du fait de la hausse de la mortalité et du taux de handicap liée aux maladies non transmissibles. L'offre en personnel de santé et en lits d'hôpitaux reste bien inférieure à la demande. Les opportunités d'investissement dans les services de santé, les produits pharmaceutiques et la technologie médicale visant à créer un meilleur accès à des services de santé abordables et de qualité sont en progression. Le secteur de la santé, caractérisé par un trop grand

nombre de petits acteurs indépendants, doit aussi se consolider, au profit d'entreprises capables de s'adapter à un changement à grande échelle.

- **Activité économique liée au changement climatique** : Selon les estimations de la Banque mondiale, les dépenses annuelles relatives à l'adaptation au changement climatique sur le continent se situeront entre 5 et 10 milliards de dollars. La hausse des températures et les problèmes d'approvisionnement en eau créent des opportunités d'investissement pour assurer la montée en échelle de sources d'énergie à faible teneur en carbone et une gestion plus efficace de l'eau, y compris par des investissements dans les systèmes d'irrigation. L'Afrique du Nord devrait être particulièrement affectée par les sécheresses, qui réduisent l'usage agricole des terres.

Où les entreprises cherchant à combler ces besoins et d'autres en Afrique—et à obtenir un retour sur investissement—trouvent-elles les capitaux nécessaires ?

FINANCEMENT : SOURCES ET CONTRAINTES

Il existe de nombreuses sources de financement (notamment les crédits des banques locales et internationales, les marchés locaux et internationaux d'actions et d'obligations et les acteurs du capital-investissement) pour les entreprises cherchant à investir en Afrique. Cependant, beaucoup de ces sources de financement sont chroniquement sous-développées en Afrique, alors que d'autres sont confrontées aux effets du ralentissement récent de l'économie ou aux conséquences de la crise financière mondiale de 2007-2008. En Afrique du Nord, de récents accès de conflit et d'instabilité ont dissuadé les investisseurs.

Les crédits bancaires alloués aux projets d'infrastructures en Afrique ont connu une forte baisse après 2007, vraisemblablement en raison des nouvelles règles imposées aux banques commerciales en matière de niveaux de fonds propres après la crise financière. Globalement, les prêts relatifs aux infrastructures dans les marchés émergents ont chuté après 2007 avant de se reprendre en 2014 et de baisser à nouveau. Les obligations et les actions ont suivi le même chemin. Le récent ralentissement des mouvements de capitaux peut aussi être attribué aux prévisions de relèvements des taux d'intérêt à venir aux États-Unis, ainsi qu'au regain d'inquiétude quant aux perspectives de croissance au niveau mondial (Figures 4 et 5).

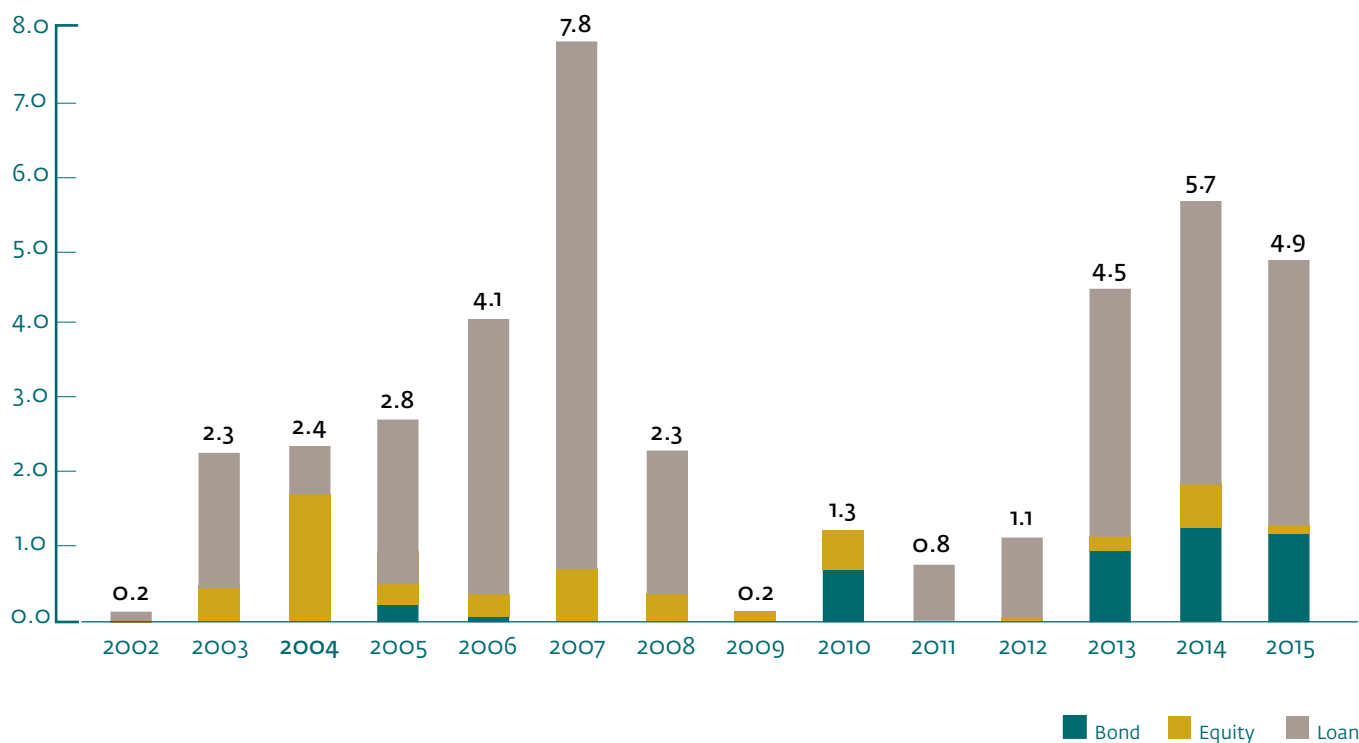
Comparé à ses semblables dans les régions émergentes, le secteur bancaire africain est sous-développé. Il est en retrait en termes d'accès, de consistance, d'efficacité et de stabilité, selon une étude de la Banque mondiale datant de 2012. Le secteur financier a évolué et mûri au cours de ces dernières années. Il est fortement concentré (les trois plus grandes banques détenaient 78 % des actifs du secteur bancaire en 2011) et son activité se focalise principalement sur les crédits aux entreprises à forte marge bénéficiaire plutôt que sur les prêts aux particuliers et aux petites entreprises. En Afrique du Nord, le secteur bancaire est plus développé que dans la plupart des pays d'Afrique subsaharienne, mais les taux de bancarisation restent bas et la compétitivité générale demeure à la traîne, comparée à celle des autres pays de même niveau de revenu.

Quant aux marchés de capitaux du continent, à quelques notables exceptions près, il leur manque la taille et les liquidités nécessaires pour pouvoir contribuer significativement à la satisfaction des besoins

de l'Afrique subsaharienne en capitaux. En 2012, selon les chiffres de la Banque mondiale, la Bourse de Johannesburg représentait 83 % de la capitalisation totale du marché de l'Afrique subsaharienne contre 8 % pour la Bourse du Nigéria. En dehors de ces deux pays, la capitalisation du marché boursier de la région reste faible, à 10 % du PIB, très loin derrière les niveaux des marchés émergents sur d'autres continents. La liquidité du marché demeure un problème à l'échelle du continent.

Les marchés intérieurs de l'emprunt sont certes en croissance, mais ils restent faibles et sont dominés par les titres publics, qui représentent trois quarts de la capitalisation totale du marché des obligations. Seule l'Afrique du Sud dispose d'un marché obligataire intérieur consistant. Pour le reste du continent, le marché des obligations privées est embryonnaire ou inexistant.

FIGURE 5: **FLUX BRUTS DE CAPITAUX VERS LES INFRASTRUCTURES EN AFRIQUE** (milliards \$ US)



Sources: IFC Economics and Industry Research based on Dealogic.

Mobiliser des financements publics et privés pour l'Afrique

SOLUTIONS DE FINANCEMENT POUR L'AFRIQUE

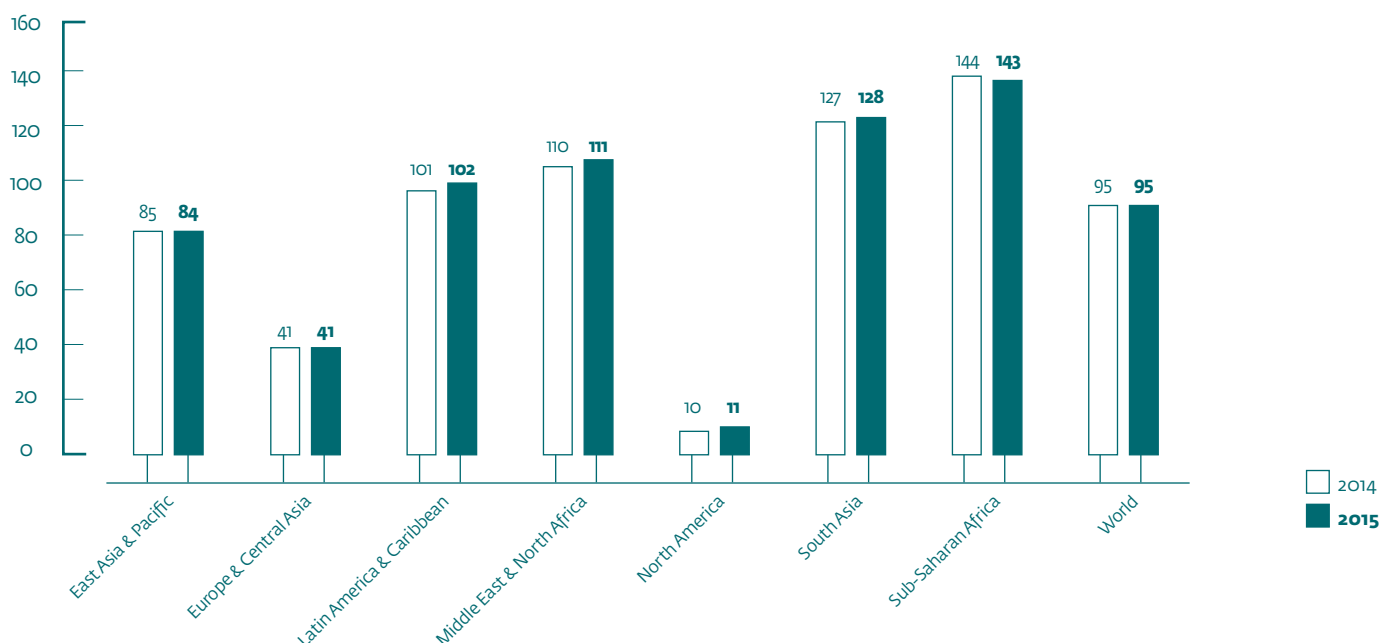
L'abondance d'opportunités en Afrique subsaharienne combinée à l'engouement des investisseurs institutionnels à en tirer parti constitue un contraste saisissant avec le nombre limité d'approches disponibles en matière de financement de projets. En Afrique, les entrepreneurs et les investisseurs recherchent de nouvelles méthodes pour garantir des initiatives potentiellement rentables sur le continent.

La disponibilité accrue de financements et de fonds proposés par les banques commerciales, ainsi que la croissance lente mais régulière des marchés de capitaux nationaux et d'autres sources de financement commercial sont des signes encourageants. Ces derniers jouent déjà un rôle majeur dans le soutien de la croissance des entreprises privées en Afrique et deviendront de plus en plus incontournables dans les années

à venir. Mais en raison de l'évolution démographique rapide sur le continent et des besoins d'investissement plus importants qu'au cours des années précédentes, le financement commercial ne peut, à lui seul, garantir des projets à long terme et de grande envergure hautement risqués.

En plus d'être la région au revenu le plus faible du monde, l'Afrique compte nombre d'États fragiles et touchés par des conflits—la région représente la moitié des pays de la planète définis comme tels par le Groupe de la Banque mondiale. Bien que la gouvernance se renforce, elle est fragile sur la plupart des marchés. Et l'environnement des affaires en Afrique demeure l'un des plus difficiles du monde. Les perceptions de la pauvreté en Afrique sont peut-être exagérées, mais tous les facteurs cités ci-dessus contribuent à des risques réels qui doivent être gérés et atténués (*Figure 6*).

FIGURE 6: **EASE OF DOING BUSINESS INDEX** (1=most business-friendly regulations)





Continued from page 17

IFC's Africa Leasing Facility

Utiliser le crédit-bail pour fournir des actifs aux entreprises africaines

L'utilisation accrue du crédit-bail est essentielle au développement dans de nombreux marchés émergents, y compris l'Afrique. Dans sa forme la plus simple, le crédit-bail est un moyen de financement dans lequel une partie fournit un actif—une voiture, un camion, des machines à coudre, des machines lourdes sont des exemples courants—à une autre pour l'usage de cette dernière, générant ainsi des fonds.

Le crédit-bail s'appuie sur l'idée selon laquelle le revenu procède de l'usage de l'actif plutôt que de sa propriété, et il constitue souvent la seule source de financement à moyen et à long termes pour les propriétaires de petites entreprises qui ne disposent pas des garanties traditionnelles requises pour obtenir un prêt d'une banque commerciale afin d'acheter les actifs nécessaires à leurs activités.

Entre 2008 et 2015, le marché du crédit-bail dans 25 pays d'Afrique subsaharienne (à l'exclusion du Nigéria et de l'Afrique du Sud) a plus que doublé, passant de 300 millions \$ à environ 800 millions \$. Cela représente une formidable opportunité de développement pour le secteur privé dans la région, car les micro-, petites et moyennes entreprises pourront utiliser le crédit-bail pour assurer leur croissance.

Le programme Africa Leasing Facility d'IFC, lancé en 2008, a établi le crédit-bail comme un outil de financement solide et innovant destiné à accroître l'accès au financement des petites entreprises. La deuxième phase du programme, ALF II, lancée en 2013, s'est concentrée presque exclusivement sur des États fragiles et touchés par des conflits en Afrique subsaharienne, où le besoin d'accès au financement est le plus important et où le crédit-bail peut avoir le plus grand impact.

Depuis sa création, l'Africa Leasing Facility a fourni des conseils sur la politique de crédit-bail à des gouvernements, ce qui a abouti à la promulgation de 24 lois sur le crédit-bail. Le programme a formé 20 000 petites et moyennes entreprises et mobilisé 57 millions \$ en capital-investissement.

ALF II bénéficie principalement de l'appui du Secrétariat d'État à l'économie de la Suisse. Les autres partenaires au développement sont le gouvernement du Royaume-Uni, les Pays-Bas, le Canada et l'Agence suédoise de coopération pour le développement international. Le programme est actif dans la région de l'Union économique et monétaire ouest-africaine, au Burundi, à Djibouti, en Éthiopie, en Guinée, en Guinée Bissau, au Libéria, en République démocratique du Congo, aux Seychelles, en Sierra Leone, au Soudan du Sud et au Tchad. Avec des financements supplémentaires, le programme pourra s'ouvrir à d'autres pays d'Afrique subsaharienne.

Dans le même temps, l'amélioration du climat des affaires rend l'Afrique plus attrayante, en particulier l'Afrique subsaharienne. Selon les rapports Doing Business 2015 et 2016 du Groupe de la Banque mondiale, 5 pays africains figuraient dans les 10 pays du monde ayant le mieux réformé leur économie du point de vue de la facilité à faire des affaires. Parmi ces 10 pays figuraient : le Bénin (2015 et 2016), la Côte d'Ivoire, la République démocratique du Congo, le Kenya, la Mauritanie, le Sénégal (2015 et 2016), le Togo et l'Ouganda.

Certains autres pays ont enregistré d'importantes avancées au cours des dernières années. Le Rwanda, par exemple, a amélioré de manière constante son environnement des affaires pour devenir le deuxième pays africain où le climat des affaires est le plus favorable. Sur le continent, au regard du classement général sur la facilité à faire des affaires, le Rwanda n'est devancé que par l'Île Maurice, un autre pays qui a régulièrement entrepris des réformes afin de rendre le pays plus accueillant pour les investisseurs.

Pour faire en sorte que des investissements et des projets pluriannuels et de grande envergure soient mis en œuvre, les sources de financement existantes peuvent être mises à profit et combinées avec d'autres types de financement et de soutien, notamment le financement du développement par le secteur privé, les bailleurs de fonds, une combinaison de fonds publics et privés et d'autres instruments de crédit et de capitaux qui s'allient pour mieux partager le risque entre les différentes parties en évitant tout déséquilibre.

Il existe heureusement la possibilité d'allier les stratégies et innovations en matière de financement et d'atténuation des risques actuellement utilisées en Afrique et qui peuvent proposer ces méthodes.

IMPACT DU PROJET

- 24 nouvelles lois sur le crédit-bail promulguées
- 200 000 PME formées ; 57 millions \$ de capital-investissement mobilisés

CASE STUDY

CEC Africa Power

Accroître significativement la capacité énergétique de la Sierra Leone

Avec moins de 10 % de sa population connectée au réseau d'électricité, l'Afrique possède le plus faible niveau d'accès à l'électricité des régions à marchés émergents. En Sierra Leone, le secteur de l'électricité est particulièrement problématique du fait de décennies de sous-investissement dans la production, le transport et la distribution d'électricité.

Les pertes de transport s'élèvent à 38 %, parmi les plus élevées d'Afrique. Les taux de branchements au réseau sont bas, les délestages sont fréquents et il existe un tarif de non recouvrement des coûts. Les difficultés que rencontrait la société nationale d'électricité —Electricity Distribution and Supply Authority, EDSA—avaient enfermées le secteur électrique du pays dans un cercle vicieux qui maintenait les citoyens dans le noir et entravait la croissance économique.

Pour rompre ce cycle, le Groupe de la Banque mondiale a regroupé ses produits financiers et de conseil en un seul programme pour ce pays d'Afrique de l'Ouest, qui se relève à peine d'une décennie de guerre civile et de la récente épidémie d'Ebola. Ce programme a débouché sur une installation de production d'électricité de 134 millions \$, lancée en 2016 dans une zone industrielle située à environ quatre kilomètres à l'est de Freetown, la capitale du pays. Le projet concerne la conception, la construction et l'exploitation d'une centrale électrique à fioul lourd de 57 mégawatts. Il est parrainé par CEC Africa Investments, une société d'énergie privée panafricaine, et la société d'énergie d'Abu Dhabi TCQ Power Limited. L'électricité produite par cette installation sera vendue au client national EDSA dans le cadre d'un contrat d'achat d'électricité de 20 ans.

Compte tenu de la faible inclination des investisseurs privés pour la prise de risques dans des États fragiles et touchés par les conflits, IFC a fourni des créances privilégiées pour un total de 30 millions \$ et joué le rôle d'arrangeur principal et d'agent d'échange de taux d'intérêt pour mobiliser jusqu'à 100 millions \$ en financement à long terme auprès d'autres institutions de financement du développement et donateurs, y compris l'Emerging Africa Infrastructure Fund, l'Agence néerlandaise de financement du développement, la Société allemande d'investissement et l'Investment Climate Facility for Africa. L'Association internationale de développement du Groupe de la Banque mondiale fournit une garantie partielle des risques souverains pour un total de 40 millions \$, en plus d'un programme de 56 millions \$ destiné à la réhabilitation et à la modernisation du réseau de distribution. L'Agence multilatérale de garantie des investissements du Groupe de la Banque mondiale apportera une garantie contre les risques politiques pour un total de 60 millions \$ en couverture des fonds propres, des prêts aux actionnaires et des bénéfices non distribués.

Avec la fourniture en amont par la Banque mondiale et la MIGA de conseils et de garanties pour les risques non commerciaux, le projet a été en mesure de réduire son exposition aux risques d'investissement réels (y compris les risques opérationnels et de clientèle), d'assurer une viabilité financière qui n'aurait pas été possible autrement et de profiter des investissements en aval

d'IFC, d'autres institutions de financement du développement et de potentiels investisseurs privés.

En pleine capacité, la centrale augmentera la capacité de production de la Sierra Leone de plus de 50 %, contribuant ainsi à stimuler la croissance économique et la création d'emplois. En tant que premier producteur d'électricité indépendant du pays, l'on espère aussi que le projet encouragera d'autres acteurs privés à s'engager dans le secteur de l'électricité nationale.



IMPACT ET FACTEURS D'ATTÉNUATION DES RISQUES DU PROJET

Impact

- Augmentation de 50 % (par rapport à la capacité avant la construction) de la fourniture d'électricité dans un pays aux besoins considérables en la matière
- En tant que premier projet de production d'électricité indépendant, création d'un effet d'entraînement sur le secteur privé désormais disposé à s'engager dans le secteur de l'électricité du pays

Facteurs d'atténuation des risques de financement

- Fourniture d'une dette à long terme par IFC, EAIF, FMO, DEG et ICF
- Processus d'audit préalable mené par IFC pour le compte des prêteurs
- Swap d'IFC, gelant les taux d'intérêt des créances privilégiées

CASE STUDY

Azura Edo

Satisfaire les besoins énergétiques de 14 millions de Nigériens avec un nouveau modèle de projets énergétiques

La faiblesse du réseau électrique et une production d'électricité insuffisante sont à l'origine des nombreuses et fréquentes coupures de courant que connaît le Nigéria et qui obligent des millions de personnes à recourir à des groupes électrogènes à gasoil coûteux et polluant pour maintenir l'éclairage, les réfrigérateurs et les ordinateurs en marche. L'on estime à 42 % ceux des 180 millions de Nigériens qui n'ont pas accès à l'électricité.

La suppression de cette sempiternelle pénurie d'énergie est sans doute le plus grand problème de développement auquel sont confrontés les gouvernements successifs du Nigéria, le pays le plus peuplé d'Afrique. La capacité électrique disponible est inférieure à 5 000 MW, alors que la demande est plusieurs fois supérieure, selon les estimations.

En 2010, le gouvernement du Nigéria a engagé une réforme complète du secteur de l'électricité, afin de le libéraliser, d'accroître la participation privée et d'en améliorer l'efficacité. Pour appuyer le processus de réforme, le Groupe de la Banque mondiale a élaboré le Plan d'affaires pour l'énergie au Nigéria, en mutualisant des ressources de la Banque internationale pour la reconstruction (BIRD), IFC et de l'Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA) pour attirer l'investissement privé dans le secteur.

Le Groupe de la Banque mondiale a collaboré avec une quinzaine d'institutions financières, y compris des banques commerciales et des institutions de financement du développement pour soutenir Azura, une nouvelle centrale à gaz qui fournira de l'électricité à 14 millions de personnes, selon les estimations, dans ce pays d'Afrique de l'Ouest. Azura est le premier projet de production d'électricité indépendant financé sur fonds privés. Il tire parti des réserves de gaz naturel du pays, un combustible de transition propre, pour faire face aux énormes besoins en électricité et passer à une économie moins intensive en carbone.

La nouvelle centrale de 459 mégawatts située près de Benin City, à environ 300 km à l'est de Lagos, marque le début d'un projet en deux phases qui, une fois achevé, produira environ 1 000 MW d'électricité supplémentaire pour le pays. Son exploitation commerciale est prévue pour commencer au milieu de l'année 2018.

Le programme de financement d'environ 876 millions \$ signé en décembre 2015 a constitué une percée dans la production d'électricité au Nigéria ; il a reçu l'approbation du Groupe de la Banque mondiale ainsi que de partenaires financiers tels que Standard Chartered Bank, Siemens Bank, Rand Merchant Bank, KfW, Proparco, Swedfund et OPIC.

Une série d'instruments du Groupe de la Banque a servi à structurer le financement, y compris les garanties partielles des risques souverains de la BIRD, l'assurance de la MIGA contre les risques politiques pour les actions ordinaires, les échanges et la dette commerciale. IFC a accordé 50 millions \$ de dette et 30 millions \$ de dette subordonnée et mobilisé 267,5 millions \$ de créances privilégiées au côté de l'organisation de développement néerlandaise FMO, ainsi que 35 millions \$ supplémentaires de dette subordonnée.

La transaction a ouvert les portes du secteur électrique du pays à près de 20 investisseurs, des actionnaires comme des prêteurs, sans aucune expérience préalable au Nigéria, dont beaucoup prévoient de saisir d'autres opportunités dans le pays. Par conséquent, l'on s'attend à ce que la documentation et la structure financière du projet Azura servent de modèle aux transactions à venir financées sur fonds privés dans le secteur de l'électricité au Nigéria, ce qui permettra de gagner du temps, de réduire les coûts et d'attirer d'autres investisseurs.

En plus d'apporter l'électricité tant désirée à des millions de Nigériens, le projet Azura démontre la capacité de solutions bien structurées à attirer des financements internationaux même dans les contextes où il est le plus difficile d'investir.

IMPACT ET FACTEURS D'ATTENUATION DES RISQUES DU PROJET

Impact

- Accroissement de la fourniture d'électricité de 450 MW d'ici à 2018, soit une hausse de 12 % par rapport à la capacité installée actuelle. La première phase du projet produira 1 000 MW.
- Fournir de l'électricité à environ 14 millions d'habitants supplémentaires.

Facteurs d'atténuation des risques liés au marché/à la clientèle

- Un contrat d'option vente-achat entre la société et le client garantissant les paiements du client
- Rehaussement du crédit par le biais d'une garantie partielle des risques souverains de la Banque mondiale et
- Assurance contre les risques politiques de la MIGA
- La participation du Groupe de la Banque mondiale via plusieurs instruments, offrant des assurances aux autres investisseurs.

Construction / Operational Risk Mitigants

- Standard project finance structure
- Fixed-price turn-key EPC contract and O&M contract with Nigerian and international entities with strong operational track-record

Gas Supply Risk Mitigants

- Strong contractual arrangements with the gas supplier (Seplat – coupled with strong operational track record) and with the off-taker under the power purchase agreement

OUTILS DE FINANCEMENT EN PARTENARIAT

PARTENARIATS PUBLIC-PRIVE

Les PPP constituent une stratégie éprouvée, particulièrement pour les grands projets d'infrastructures et autres projets portant sur les services de l'État. Ils s'appliquent à un grand nombre de secteurs, des grandes infrastructures à la santé, en passant par l'éducation et d'autres secteurs.

La production d'énergie par exemple, qui est insuffisante dans de nombreux pays du continent, nécessite de gros investissements, un cadre réglementaire approprié, une bonne planification du secteur et un partenaire initial de qualité, afin de susciter la confiance dont les investisseurs privés ont besoin pour s'impliquer. Les institutions de développement jouent un rôle critique dans le rapprochement des secteurs privé et public afin de réunir tous ces éléments.

En 2012, neuf banques de développement se sont regroupées pour fournir un financement à long terme, un cadre réglementaire et des accords portant sur l'achat d'électricité, afin de mettre en place un projet de centrale électrique à gaz de 139 MW en Côte d'Ivoire. Ce dernier devait accroître la production d'électricité d'une centrale existante de 50 % sans pour autant augmenter les besoins en gaz. Plus récemment, en Sierra Leone, CEC Africa Power a décidé de réunir des financements de plusieurs sources pour soutenir un projet de production d'électricité (voir études de cas).

COFINANCEMENT AVEC DES BANQUES DE DEVELOPPEMENT

Le cofinancement constitue une autre approche à la mobilisation de fonds et au partage des risques. Il permet en effet aux investisseurs de se sentir plus en confiance grâce aux liens qui existent entre une banque de développement majeure et les États, son pouvoir financier, sa persistance en dépit de conditions économiques difficiles et sa

réputation financière, facteurs qui contribuent à attirer d'autres investisseurs.

NewGlobe Schools, qui dirige le plus grand réseau africain d'écoles privées à faible coût, s'est associé avec des banques de développement et de nouveaux investisseurs pour entamer l'extension de sa chaîne d'écoles Bridge Academies en dehors du Kenya, dans trois autres pays. Le partenariat a fourni les investissements initiaux et l'assistance réglementaire, ce qui devrait permettre à Bridge de scolariser un million d'élèves issus de communautés à revenus faibles dans 2 100 écoles d'ici à 2020 (voir étude de cas).

FINANCEMENT MIXTE

Il est possible de recourir à l'approche dite du financement mixte pour permettre au secteur privé d'investir lorsque cela n'est pas possible autrement. L'idée est de combiner des financements concessionnels, généralement de bailleurs de fonds partenaires, avec ceux d'institutions de développement commerciales et d'investisseurs privés. Le financement s'effectue dans le cadre d'un mécanisme de partage des risques, avec un alignement de mesures d'incitation pour s'assurer d'attirer une assistance officielle autant que possible grâce à des capitaux privés.

En 2015, IFC a accordé un prêt de 21,5 millions \$ et investi 4,5 millions \$ en capitaux propres dans la holding néerlandaise Africa Improved Foods au Rwanda. Ce prêt est assorti du soutien financier du Programme mondial pour l'agriculture et la sécurité alimentaire (lui-même financé par des bailleurs de fonds) et il devrait permettre la construction et l'exploitation d'une usine de transformation d'une capacité annuelle de 45 000 tonnes de céréales fortifiées dans le but de remédier à la malnutrition infantile. Le projet s'approvisionnera en matières premières auprès de coopératives agricoles à travers le pays et auprès de l'État. Il a été conçu avec l'aide du Programme



CASE STUDY

Azito Energy

Répondre aux besoins énergétiques de l'Afrique

En dépit de richesses énormes en réserves de gaz, en capacité hydraulique et en d'autres ressources naturelles, l'Afrique subsaharienne connaît un énorme déficit en énergie. La capacité de production est inférieure à celle de n'importe quelle autre région du monde et se caractérise par un approvisionnement irrégulier, des prix élevés et des taux d'accès faibles. Selon le rapport 2015 de McKinsey & Co, quelque 600 millions d'Africains sont privés d'électricité.

Et l'écart entre l'offre et la demande ne cesse de s'accroître. En raison du décalage entre le nombre de nouveaux branchements au réseau et l'accroissement démographique, les taux d'électrification, déjà faibles, sont en baisse. En même temps, le taux de pénétration élevé des groupes électrogènes à gazoil sur le continent – à des prix trois à six fois supérieurs à ce que les abonnés paient généralement – indique clairement que les entrepreneurs et les consommateurs africains sont prêts à payer le prix nécessaire pour obtenir de l'électricité. McKinsey prédit une période d'électrification rapide de l'Afrique au cours des décennies à venir.

Mais au lendemain de la longue guerre civile et d'une contestation violente des élections en Côte d'Ivoire, il semblait quasiment impossible qu'une entité privée s'engage toute seule dans un projet d'infrastructure énergétique majeur en 2012. Les risques, allant de l'instabilité politique aux risques réglementaires et de change, en passant entre autres par une insuffisance du savoir-faire local, étaient trop élevés. Pour permettre la mise en place d'un tel projet, neuf institutions de financement du développement se sont alliées en 2012 pour fournir une assistance financière à long terme et concevoir les réformes réglementaires nécessaires afin d'entamer un projet d'extension d'une centrale électrique de 139 mégawatts en Côte d'Ivoire.

La centrale est située près du village d'Azito, dans le quartier ivoirien de Yopougon, à environ 6 kilomètres à l'ouest du port d'Abidjan. Elle a initialement été construite en 1998 après que l'IDA, le fonds de la Banque mondiale pour les plus pauvres, a débloqué jusqu'à 30 millions \$ en garanties partielles de risques. Les garanties de l'IDA ont facilité la mobilisation de financements à long terme bien au-delà des conditions du marché en vigueur pour le pays, permettant ainsi l'achèvement du projet initial. Aujourd'hui, la centrale est à majorité contrôlée par Globeleq Generation Holdings, un producteur d'électricité ciblant les marchés émergents.

L'extension et la modernisation de la centrale d'Azito ont été estimées à 430 millions \$ et nécessiteront une expertise financière et technique, des fonds en devises, des mécanismes d'échange de taux d'intérêt, une assurance contre les risques politiques, un approvisionnement fiable en carburant et des accords d'achat avec l'utilisateur final. La taille et la complexité de ce montage le plaçaient hors de portée d'un investisseur privé.

C'est là qu'est intervenue IFC. La banque de développement a apporté 125 millions \$ pour constituer un investissement de référence et a obtenu un financement additionnel de 220 millions \$ en prêts à long terme auprès de huit autres banques de développement. Des turbines de classe mondiale ont été fournies par General Electric, alors que des constructeurs de grande expérience, comme Hyundai Engineering and Construction, ont été sollicités pour construire, exploiter et assurer la maintenance des infrastructures.

Un approvisionnement fiable en gaz a été obtenu par le biais d'accords avec plusieurs producteurs de la région alors que l'État ivoirien et le distributeur national, CIE, se sont engagés à transporter et distribuer l'électricité produite.

La Banque mondiale a également obtenu du gouvernement de Côte d'Ivoire qu'il entreprenne des réformes dans le secteur énergétique et a trouvé avec lui un accord sur la gestion financière.

Dans le cadre du projet d'extension, la centrale a été équipée de deux générateurs à vapeur pour la récupération de la chaleur, d'un générateur de turbine à vapeur de 140 MW, d'un condenseur à vapeur et d'un circuit d'eau de refroidissement à air. La technologie utilise les rejets de chaleur produits par les turbines à gaz installées pour produire la vapeur qui fait fonctionner un autre générateur, réduisant ainsi le besoin en carburant supplémentaire tout en augmentant la capacité de la centrale.

Suite à cette extension, la centrale sera en mesure de générer 50 % d'électricité en plus sans pour autant augmenter sa consommation en gaz. Cela devrait permettre d'atteindre 2,3 millions de clients supplémentaires. Il s'agit là d'un exemple d'investissement majeur réussi en Côte d'Ivoire après la crise qu'a récemment traversé le pays.

Bien que de nombreuses autres opportunités de reproduire le projet réussi d'extension de la centrale d'Azito prolifèrent en Afrique, très peu ont été concrétisées. La capacité énergétique additionnelle apportée par le secteur privé en 2012-2014 ne représentait que 6 % de la demande annuelle en capacité nouvelle en Afrique. En outre, le continent serait en mesure d'absorber 490 milliards \$ en capitaux pour accroître la capacité de production d'énergie au cours des 25 prochaines années, ainsi que 345 milliards \$ supplémentaires pour le transport et la distribution, selon le rapport de McKinsey.

IMPACT ET FACTEURS D'ATTENUATION DES RISQUES DU PROJET

Impact

- Création d'une capacité de production d'électricité pour 2,3 millions de clients supplémentaires sans augmenter la consommation de combustible

Facteurs d'atténuation des risques de financement

- Financement à long terme d'IFC, suscitant la confiance des autres investisseurs
- Forte position financière des parrains du projet
- Intervention d'IFC, gelant les taux d'intérêt de la dette sur une période de 15 ans

Facteurs d'atténuation des risques opérationnels

- Grande expérience des parrains du projet dans le secteur de l'électricité
- Sous-traitants internationaux expérimentés

Facteurs d'atténuation des risques liés au marché/à la clientèle

- Garantie des capitaux MIGA sur le contrat de concession et le risque politique et de transfert
- Implication de la Banque mondiale dans les réformes structurelles sectorielles et la gestion financière

alimentaire mondial, l'agence des Nations Unies chargée de fournir de l'aide alimentaire. Ce dernier a accepté d'acheter une part importante du produit fini et de le distribuer au Soudan du Sud, en Ouganda, au Burundi et dans d'autres pays (voir étude de cas).

Le financement du développement agricole se prête bien au financement mixte. Un autre exemple est celui du géant de l'industrie alimentaire Cargill et de la Société ivoirienne de banque, en Côte d'Ivoire. En 2015, ces deux entreprises sont entrées en partenariat avec IFC pour implanter dans le pays un programme de location de camions afin de fournir des véhicules plus fiables pour assurer la collecte des fèves de cacao dans les plantations.

La banque de développement a garanti 50 % d'un portefeuille de crédits allant jusqu'à 6 millions \$ par le biais d'un mécanisme de partage des risques, dont une partie est assumée par les bailleurs de fonds dans le cadre du Programme mondial pour l'agriculture et la sécurité alimentaire (voir étude de cas).

Une approche similaire a été utilisée par Ecobank, le groupe bancaire panafricain qui offre une gamme complète de services bancaires. IFC a appuyé un projet pour permettre à Ecobank de continuer à accorder des prêts à des petites entreprises dans huit pays africains caractérisés par un environnement économique particulièrement difficile, car marqué par une grande fragilité et des niveaux de revenus faibles. Le projet fonctionne sur la base d'un mécanisme de partage des risques d'un montant de 110 millions \$ entre Ecobank et IFC d'une part, et le Département britannique pour le développement international d'autre part.

Lorsque des besoins de développement surviennent, il existe des opportunités permettant d'utiliser un financement mixte afin de développer des activités commerciales. Dans la plupart des marchés africains par exemple, les institutions financières n'ont pas encore mis en place de stratégie durable afin de combler les énormes besoins commerciaux en termes de services aux femmes, ce qui représente une opportunité manquée qui entrave également la croissance économique et le développement du secteur privé.

En République démocratique du Congo, Rawbank a lancé « Lady's First », la banque spécialisée dans les services aux femmes. IFC a apporté à Rawbank l'assistance nécessaire pour mettre en place des services et investi dans la banque avec l'appui du Mécanisme mondial de financement des PME, une facilité de financement lancée par IFC en 2012 afin d'accroître les crédits accordés par les institutions de développement aux petites entreprises dans les marchés émergents (voir étude de cas).



Récépissés d'entrepôt

Fournir un financement des stocks innovant aux agriculteurs

L'amélioration du climat des affaires est essentielle pour garantir la hausse des revenus issus des activités commerciales. IFC, en partenariat avec le mécanisme Trade and Competitiveness Global Practice du Groupe de la Banque mondiale, appuie de nombreux programmes à travers l'Afrique afin de favoriser la simplification des réglementations et l'adoption de technologies améliorées qui rendent moins coûteuse, plus rapide et plus facile la pratique des affaires. Il s'agit de programmes qui aident le secteur privé à prospecter et à fructifier des opportunités dans l'agroalimentaire.

Le manque de garanties nécessaires pour accéder au crédit et stocker les récoltes est un problème constant pour les planteurs à travers l'Afrique. Sans ces garanties, les agriculteurs ne peuvent pas développer leurs exploitations et doivent parfois vendre leurs récoltes lorsque les prix sont les plus bas.

Mais des solutions apparaissent grâce à la mise en relation des planteurs avec des acteurs d'autres chaînes de valeur.

La Côte d'Ivoire, le Kenya, la Malawi et le Sénégal sont en train de tester une méthode innovante de financement des stocks par laquelle des prêts sont accordés aux producteurs, aux fournisseurs, aux commerçants et aux transformateurs contre des biens servant de garantie. Connue sous le nom de système de récépissés, cette méthode permet à des milliers d'agriculteurs d'Afrique de l'Est et de l'Ouest d'accéder à des financements à court terme contre des récépissés d'entrepôts, ou de vendre le récépissé à un moment plus opportun.

Avec l'appui financier du gouvernement japonais, IFC—par le biais du mécanisme Trade & Competitiveness Global Practice—soutient les efforts du Sénégal dans la création d'un système de récépissés d'entrepôts à part entière afin de relever les défis de l'accès au crédit et de meilleures infrastructures de stockage dans le secteur agricole. En commençant par le riz comme produit pilote, un projet de cadre juridique et réglementaire des récépissés d'entrepôts a été élaboré, et une évaluation des capacités de stockage et des besoins d'investissement actuels est en cours afin de réhabiliter et de construire de nouvelles infrastructures qui soient adaptées à ce système.

IFC soutient également le gouvernement dans ses efforts de création d'une autorité réglementaire et l'a aidé à mettre sur pied un comité de pilotage de la mise en œuvre du système, qui regroupe tous les acteurs importants. Ce comité comprend des acteurs publics et privés, y compris des banques, des gestionnaires de garantie, des acteurs de la chaîne de valeur du riz, ainsi que des ministères clés. L'on estime à 2 500 le nombre de bénéficiaires, y compris des agriculteurs, des meuniers et des commerçants, qui découvriront comment stocker leurs biens et accéder à des crédits dans les trois années qui suivent l'achèvement du projet. Cet appui devrait mettre à la disposition du secteur agricole au moins 2,5 millions \$ de crédit par an.

Le système de récépissés d'entrepôts aidera les petits riziculteurs ruraux du Sénégal qui sont souvent incapables d'emprunter l'argent dont ils ont besoin pour financer leurs activités faute de garanties conventionnelles. Un financement efficace des récépissés d'entrepôts permettra bientôt à ces planteurs de différer la vente de leurs produits agricoles. En utilisant comme garantie les biens qu'ils auront stockés, les agriculteurs sénégalais pourront décider avec plus de souplesse quand vendre leurs produits, ce qui leur permettra d'obtenir de meilleurs prix pour leurs cultures.

IMPACT DU PROJET

- 2 500 bénéficiaires attendus, y compris des planteurs et des commerçants
- 2,5 millions \$ de crédit annuel accordés au secteur agricole

CASE STUDY

ENDA Inter Arabe

Fournir des prêts de démarrage aux entrepreneurs en Tunisie afin de promouvoir l'emploi des jeunes

Depuis plusieurs années, IFC soutient ENDA, la principale institution de microfinance de Tunisie, par le biais d'un programme global de renforcement des capacités comprenant la gestion des risques, le renforcement institutionnel, ainsi qu'une stratégie et une transformation de produit. Plus remarquable encore, IFC a aidé ENDA à mettre au point une stratégie pour réduire les prêts non productifs suite à la révolte en Tunisie. Elle a révisé la stratégie et les coûts du marketing des produits, renforcé ses stratégies relatives aux ressources humaines et au SIG, et mis en place un cadre avancé de gestion des risques pour les micro-prêteurs. En outre, IFC a collaboré avec ENDA pour l'élaboration de produits de partage des risques conformes à la charia pour les clients recherchant des alternatives à la microfinance conventionnelle. Au cours de la même période, IFC a également ouvert trois lignes de crédit pour l'équivalent de 16 millions \$ au profit d'ENDA afin de financer sa croissance.

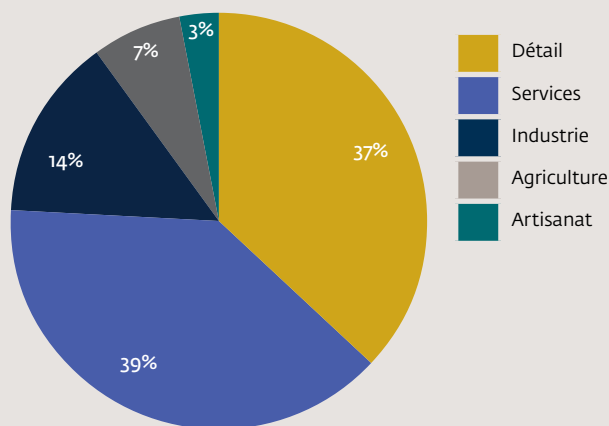
Parallèlement, au cours des dernières années, ENDA s'est évertuée à lutter contre le chômage des jeunes en Tunisie grâce à un programme d'entrepreneuriat qu'elle a conçue et qui a été financé par la Division de la coopération et du développement économiques du Secrétariat d'État à l'économie de la Suisse (SECO).

Le programme Bidaya d'ENDA —Bidaya signifie « point de départ » en arabe—a été conçu pour aider les jeunes entrepreneurs tunisiens à élaborer leurs plans d'affaires et, le cas échéant, les aider à trouver des financements. Depuis son lancement en 2011, le programme a accordé 10 000 prêts Bidaya à environ 8 000 microentreprises dans les 70 agences de l'institution à travers la Tunisie. Parmi les emprunteurs, environ 63 % ont moins de 35 ans, 42 % sont des femmes, 17 % sont titulaires d'un master et 42 % étaient au chômage au moment de recevoir leur premier prêt.

Pour améliorer l'efficacité du programme Bidaya, ENDA a pris les mesures suivantes :

- Elle a renforcé ses capacités internes à soutenir l'entrepreneuriat en amont. ENDA a géré un programme de formation spécifique pour les agents du programme Bidaya (40 agents ont été formés) et déployé 8 coaches pour les aider.
- En 2015, ENDA a lancé le premier test d'assistance post-entrepreneuriat. ENDA prévoit de soutenir les emprunteurs de Bidaya après la création de leur entreprise afin d'en assurer la viabilité. A ce jour, quelque 230 emprunteurs du programme Bidaya ont reçu une assistance technique de la part de 11 coaches et consultants extérieurs d'ENDA.

SECTEURS FINANÇÉS PAR LE PROGRAMME BIDAYA



Source: IFC Financial Institutions Group

- En parallèle, une évaluation des besoins des entrepreneurs (en termes d'assistance) a été effectuée et une trousse à outils de l'entrepreneur a été conçue.
- En partenariat avec Youth Business International, ENDA a testé un programme de mentorat qui a réuni des bénévoles pour aider de jeunes entrepreneurs. Des « clubs des entrepreneurs » ont été créés dans certaines régions pour promouvoir la mise en réseau.
- En partenariat avec le ministère tunisien de la Formation professionnelle et de l'Emploi, les centres d'affaires, l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) et la Chambre internationale pour la jeunesse, ENDA a assuré la promotion du programme Bidaya, encouragé la création de réseaux d'entrepreneurs et favorisé un échange de connaissances.



S'appuyant sur le succès du programme Bidaya, ENDA prévoit maintenant de créer « Villages Entreprendre », des lieux où les entrepreneurs pourront bénéficier d'une assistance. Le premier village, baptisé « El Kahina », a été ouvert à Tunis en 2015 et prévoit de créer 150 projets viables et innovants en aidant 200 jeunes entrepreneurs, dont 60 % seront logés gratuitement.

Le programme a connu un franc succès grâce à la création d'emplois parmi les jeunes Tunisiens. Evidemment, ENDA estime avoir facilité la création de 5 000 emplois à ce jour dans de nombreux secteurs d'activités. Bien que les prêts Bidaya soient essentiellement des prêts de démarrage, 25 millions TND (12,5 millions \$) de prêts ont servi à redynamiser des microentreprises léthargiques. Une de ses bénéficiaires, Essia (voir photo ci-dessous), est entrepreneure et fondatrice de Pouffy, un concept unique de meubles artisanaux tunisiens. Elle a commencé son activité avec le soutien du programme Bidaya d'ENDA et prévoit de commencer à exporter ses créations.

IMPACT ET FACTEURS D'ATTENUATION DES RISQUES DU PROJET

Impact

- Accès accru au financement pour les micro-entrepreneurs en Tunisie et amélioration de la qualité du portefeuille (près de 1 % de RTP, 30 jours).
- Environ 10 000 prêts de démarrage Bidaya ont été accordés à près de 8 000 microentreprises dans 70 agences ENDA à travers le pays.
- L'on estime à 25 millions TND (12,5 millions \$) les prêts octroyés aux jeunes entrepreneurs.
- Contribution à la création de 5 000 emplois, selon les estimations de l'IMF

Gestion de l'exposition aux risques des IMF

- L'appui d'IFC au renforcement des capacités d'ENDA a abouti à une meilleure gestion des prêts non productifs, à un cadre de gestion des risques solide et a permis à l'institution de renforcer ses systèmes et de mettre au point de nouveaux produits.
- Pour ce qui est du programme des jeunes (Bidaya) en particulier, ENDA a limité les risques liés aux jeunes pousses en investissant dans son personnel afin d'en renforcer les capacités et en fournissant appui et accompagnement pour aider les jeunes entrepreneurs à prospérer.

ÉTUDES DE CAS

Ecobank

Accorder des crédits aux petites entreprises

Engagée à accorder des crédits de manière plus inclusive et à la recherche de nouveaux clients, une banque panafricaine a pris la décision d'élargir l'octroi de prêts aux petites entreprises de huit pays caractérisés par un environnement économique particulièrement difficile du point de vue de sa fragilité et des niveaux de revenu. Le projet a pris la forme d'un mécanisme public-privé de partage des risques d'un montant de 110 millions \$ et de mesures d'atténuation supplémentaires.

Les petites et moyennes entreprises n'ont pas été adéquatement desservies par le secteur bancaire en Afrique subsaharienne. Selon une étude de la Banque mondiale, moins du tiers des moyennes entreprises de la région ont bénéficié d'un prêt bancaire ou d'une ligne de crédit ; pour les petites entreprises, ce ratio passe à moins d'un cinquième.

Dans les États fragiles ou touchés par des conflits, ces entreprises constituent la pierre angulaire de l'économie et sont responsables de la majorité des emplois créés ; pourtant, elles ne bénéficient que d'un quart de tous les prêts et crédits. Cette situation s'explique en partie par l'insuffisance d'informations sur leur solvabilité. En outre, les pays EFC ne disposent ni de la capacité institutionnelle de crédit, ni d'infrastructures financières adéquates, et souffrent généralement d'une certaine instabilité macroéconomique. Il en résulte que les banques dans ces pays n'ont que peu de motivation à accorder des prêts aux PME.

Ecobank Transnational Inc., la plus grande banque panafricaine, présente dans 36 pays, jouissait d'une renommée en tant que banque d'affaires depuis sa création en 1985, mais elle s'était également engagée à fournir des services bancaires aux petites et moyennes entreprises et aux particuliers.

Cependant, pour élargir l'octroi de crédits aux PME dans les économies fragilisées des pays d'Afrique de l'Ouest et du Centre, il était nécessaire d'obtenir le type d'assistance propre à une banque de développement.

Conjointement avec IFC et le Département britannique pour le développement international (DFID), Ecobank a mis en place un mécanisme

de crédit conçu pour surmonter les défis liés à l'octroi de crédits aux petites entreprises présentant un profil de risque élevé dans des pays très pauvres, dont le Burundi, la Côte d'Ivoire, la Guinée, le Mali, la République du Congo, la République démocratique du Congo, le Tchad et le Togo. Le DFID s'y est adjoint par le biais de la Facilité mondiale de financement des PME.

La pièce maîtresse du mécanisme d'Ecobank est une facilité de partage des risques d'un montant de 110 millions \$ entre IFC et Ecobank, avec une limitation supplémentaire du risque assurée par le DFID, qui est disponible auprès de 8 filiales d'Ecobank dans les pays ciblés. La Banque européenne d'investissement a aussi engagé 100 millions \$ pour appuyer des mécanismes de partage des risques en Afrique.

La facilité fournit également aux filiales d'Ecobank des outils permettant de proposer à grande échelle des services de crédit aux PME, notamment des services de conseil et de formation en matière de financement des PME. Il existe également une incitation tarifaire pour les filiales d'Ecobank qui atteignent un taux de recours à cette facilité de 50 % en 12 mois.

La nouvelle facilité assure un accès amélioré au financement pour les petites entreprises des huit pays, des secteurs financiers renforcés et de meilleures opportunités d'emploi. Pour Ecobank, cela signifie un élargissement de sa base de clients et, à terme, un environnement de crédit dans des économies plus fortes.

IMPACT ET FACTEURS D'ATTÉNUATION DES RISQUES DU PROJET

Impact

- Accès au financement pour 10 000 petites et moyennes entreprises de huit pays, à savoir le Burundi, le Congo, la Côte d'Ivoire, la Guinée, le Mali, la RDC, le Tchad et le Togo.

Mécanismes d'atténuation des risques pour les prêts aux PME en situation de fragilité

- Mécanisme de partage des risques (MPR) d'IFC
- Atténuation additionnelle des risques par le DFID
- Cadre de gestion des risques d'Ecobank et appui à la formation bancaire d'IFC

Difficultés de supervision

- Modèle de supervision bien structuré d'IFC

Difficultés d'utilisation

- Fourniture par IFC d'un plan d'action d'utilisation et d'une formation ciblée sur le MPR



ÉTUDES DE CAS

Rawbank

Cibler les femmes et les petites entreprises

Fondée en 2002, la Rawbank a été un précurseur sur un marché figé. Embrassant la technologie et s'inspirant du sens des affaires de la famille Rawji, présente sur le marché national depuis 1922, elle a récemment surpassé la concurrence pour devenir la plus grande banque de la République démocratique du Congo, en total des actifs et des dépôts.

En 2014, le taux de bancarisation de la RDC était estimé à 2 % seulement. Historiquement, un petit groupe de banques contrôlait l'essentiel du marché et accordait des prêts essentiellement au gouvernement et aux grandes entreprises. Un environnement des affaires difficile, classé 184^{ème} sur 189 en 2016, faisait que ces banques prêtaient principalement contre des références et des garanties très élevées, ce qui excluait l'essentiel du marché.

Avec le redressement progressif du pays suite à la guerre civile et le retour à la stabilité macroéconomique, Rawbank a dû faire face à une concurrence de plus en plus rude et a saisi cette occasion pour octroyer davantage de prêts aux PME, un segment généralement mal desservi. Dans la plus récente Enquête sur les entreprises de la Banque mondiale, 90 % de ces entreprises en RDC se plaignaient d'un manque d'accès au crédit.

L'appui d'IFC sous forme de financement et de services de conseil a été déterminant pour permettre à Rawbank de desservir les PME. La banque manquait de capacités dans la gestion des risques et les opérations de crédit concernant les PME, et avait besoin de mieux comprendre le segment inférieur du marché.

À partir de 2010, grâce à une facilité de 7 millions \$ du Programme de financement des micro-, petites et moyennes entreprises africaines d'IFC, Rawbank a créé son programme de prêts aux PME comprenant son produit Lady's First WIN, un système de prêts au bénéfice des entreprises appartenant à des femmes. Cet effort a permis de renforcer les capacités des emprunteurs potentiels, de créer des historiques de transactions rudimentaires et, grâce à Lady's First WIN, d'établir des rapports de confiance avec les femmes d'affaires.

En 2013, IFC a financé Rawbank une deuxième fois grâce à une facilité de financement des PME, elle-même financée via le Département britannique pour le développement international. Utilisant un financement mixte, le deuxième prêt d'IFC comprenait des incitations financières, y compris une partie concessionnelle de 3 % à déclencher si le portefeuille de PME et de PME appartenant à des femmes augmentait à un taux supérieur à celui du portefeuille global de Rawbank. Ce mécanisme a également réservé 25 % d'une facilité de 15 millions \$ aux entreprises appartenant à des femmes.

Avant la fin de l'année 2014, le portefeuille des petites et moyennes entreprises de Rawbank était passé à 29,4 millions \$, et les entreprises appartenant à des femmes y représentaient 3,3 millions \$. En outre, l'imprimatur d'IFC a aidé la banque à attirer un autre financement de l'Agence française de développement. Cet apport de capitaux, ajouté au deuxième prêt d'IFC, a été essentiel pour maintenir l'élan de Rawbank, qui avait ralenti du fait que sa réticence naturelle à prendre des risques était confrontée à un taux de prêts

non productifs de 16 % dans son portefeuille de PME (contre moins de 1 % dans le segment supérieur de son portefeuille).

Compte tenu des difficultés rencontrées par Rawbank et ses clients, ses progrès dans l'octroi de crédits et des services financiers aux petites et moyennes entreprises sont un signe prometteur pour l'environnement des affaires et le développement du secteur privé en RDC. IFC prévoit une augmentation des portefeuilles de Rawbank pour les PME et les PME appartenant à des femmes à 103,3 millions \$ et à 13,8 millions \$ respectivement, d'ici à la fin de l'année 2018. Cette croissance représentera une évolution significative pour une institution jeune créée au lendemain de la guerre civile.



IMPACT ET FACTEURS D'ATTÉNUATION DES RISQUES DU PROJET

Impact

- Soutien à Rawbank dans le développement de son portefeuille de PME, le faisant passer de 29,4 millions \$ (3,3 millions pour des PME appartenant à des femmes) à un chiffre estimé à 103,3 millions \$ (13,8 millions \$ pour les PME appartenant à des femmes) en 2018

Facteurs d'atténuation des risques de financement

- Deuxième prêt d'IFC financé par le biais du DFID
- Imprimatur d'IFC, qui a permis d'attirer des financements supplémentaires de la part de l'Agence française de développement

Facteurs d'atténuation des risques opérationnels

- Transactions de Rawbank dans le prêt aux PME en hausse depuis 2010
- Part concessionnelle de 3 % du prêt d'IFC adossée à la capacité de Rawbank d'élargir son portefeuille de PME appartenant à des femmes

FINANCEMENT DE LA LUTTE CONTRE LE CHANGEMENT CLIMATIQUE

Des sources de financement publiques et privées peuvent être regroupées pour soutenir des investissements pertinents sur le plan climatique dans les marchés émergents, à l'aide d'un certain nombre d'approches. Pour les projets à haut risque ayant un fort impact sur le climat, IFC co-investit des fonds concessionnels fournis par le Fonds pour l'environnement mondial, les fonds d'investissement climatique et des sources bilatérales telles que le Canada, en plus de ses propres fonds. En Afrique du Sud, KaXu Solar One était la première centrale à énergie solaire concentrée avec système de stockage à grande échelle à entrer en fonctionnement sur un marché émergent. Pour aider ce projet exigeant sur le plan technologique et unique en son genre à réussir, des approches innovantes concernant plusieurs dimensions du projet furent essentielles, y compris le financement mixte par le biais d'un prêt concessionnel contracté par IFC auprès du Fonds pour les technologies propres (voir étude de cas).

Les banques locales et d'autres intermédiaires financiers ont un rôle à jouer pour appuyer les activités favorables au climat. Les partenaires financiers d'IFC connaissent le succès dans de nouveaux segments de marché favorables au climat pendant que leurs clients réduisent les risques, diminuent les coûts d'exploitation et deviennent plus résilients aux effets du changement climatique et à l'incertitude économique.

Les institutions de financement du développement peuvent conjuguer leurs efforts pour développer des marchés de capitaux pouvant susciter l'intérêt des investisseurs à appuyer des projets favorables au climat. La Trésorerie d'IFC est un émetteur majeur de d'obligations vertes, dont les revenus soutiennent des investissements dans l'énergie renouvelable, l'efficacité énergétique et d'autres domaines liés au climat. IFC travaille avec des investisseurs pour les aider non seulement à identifier et à jauger les risques liés au changement climatique, mais aussi à prendre les mesures qui s'imposent face

à ces risques et à améliorer la résilience de leurs portefeuilles d'investissements. Pour porter à l'échelle les investissements à faible teneur carbonique, IFC appuie la mise en place de structures d'investissement et de techniques de couverture de risques satisfaisant les besoins des investisseurs institutionnels en rentabilité ajustée au risque, diversification, volume des transactions et liquidité. Le fonds catalytique d'AMC, la société de gestion d'actifs d'IFC, réalise des investissements dans des fonds de capital-investissement tournés vers l'octroi de capitaux aux entreprises qui favorisent l'efficacité des ressources et créent des produits à faible teneur en carbone. Les obligations vertes sont un exemple de ce type de produits d'investissement.

MARCHES DES CAPITAUX ET SOLUTIONS SUR MESURE

La profondeur et l'efficacité des marchés de capitaux locaux constituent un moyen particulièrement efficace d'accéder à des financements à court terme et en monnaie locale, qui sont la pierre angulaire d'un secteur privé dynamique et un moteur puissant de création d'emplois et de croissance. S'ils sont stables, les marchés de capitaux locaux peuvent protéger l'économie contre la volatilité des flux de capitaux et réduire la dépendance vis-à-vis de la dette extérieure. Au-delà des marchés de capitaux, les solutions et instruments sur mesure sont un moyen de surmonter les risques de change ainsi que la volatilité des marchés.

Le renforcement de tels marchés est une priorité pour les banques de développement. IFC les encourage en émettant des titres locaux non-étatiques en monnaie locale, ce qui ouvre la voie à d'autres émetteurs. En plus de fournir des services financiers en monnaie locale pour répondre aux besoins du secteur privé, les banques de développement peuvent collaborer avec les États et les régulateurs pour encourager les réformes et les politiques d'appui aux marchés de capitaux locaux et au financement en monnaie locale.

KaXu Solar One

KaXu Solar One était la première centrale à énergie solaire concentrée avec système de stockage à grande échelle à entrer en fonctionnement sur un marché émergent. Conçue, financée et construite par des investisseurs et des prêteurs privés, cette centrale solaire à concentration cylindro-parabolique de 100 MW fournit une énergie propre et en charge de base au réseau du pays depuis février 2015.

Le projet a créé 4 500 emplois en phase de construction et 80 emplois permanents en phase d'exploitation. Il alimente en énergie environ 80 000 foyers. Ses parrains sont Abengoa, IDC et Kaxu Community Trust.

Structuré par IFC, Le Fonds pour les technologies propres a offert un financement concessionnel innovant au projet. Associé aux fonds d'IFC, il a joué un rôle essentiel en rendant la structure financière du projet viable pour les financiers tout en maintenant le coût de l'énergie produite acceptable pour les consommateurs finaux.

IFC a émis des titres dans 18 monnaies locales de marchés émergents, du dram arménien au renminbi chinois, en passant par la roupie indienne, le sol péruvien et le kwacha zambien. Les prêts, les échanges, les garanties, les mécanismes de partage des risques et autres produits structurés sont d'autres méthodes utilisées pour préserver les marchés de change, les taux d'intérêt et les prix des matières premières.

Le Programme de développement institutionnel efficace des marchés des valeurs mobilières en Afrique est un partenariat entre le Groupe de la Banque mondiale et l'Agence suédoise de coopération pour le développement international. Il appuie la création de marchés des valeurs mobilières en bon état de marche afin d'améliorer le financement de secteurs clés tels que le logement, les infrastructures et la microfinance.

Grâce à une assistance sous forme d'investissement de la part d'une institution de développement de référence, l'établissement de microfinance zambien Bayport Financial Services Limited a réussi à émettre son premier bon à moyen terme négocié en 2014, ce qui lui a permis de lever 172 millions de kwachas, soit environ 26,5 millions \$. C'était le premier cas d'émission de titre privé en Zambie depuis cinq ans. Les revenus tirés de cette opération permettront à Bayport d'accroître ses prêts aux clients à revenus faibles et moyens, ainsi qu'aux petites entreprises (voir étude de cas). Dans le cadre d'une émission de titres Zambezi en 2013, IFC a tout d'abord lancé un dialogue constructif avec les régulateurs du marché de capitaux.

Au-delà de la dette locale, le déploiement d'instruments de marchés de capitaux, comme les échanges de devises, peut jouer un rôle essentiel pour aider les sociétés à gérer le risque de volatilité des marchés et financer leurs projets avec succès. Au Sénégal par exemple, IFC et l'institution financière Overseas Private Investment Corporation ont financé la centrale électrique de 53 mégawatts du Cap des Biches conjointement avec le promoteur ContourGlobal, l'État du Sénégal et la société nationale d'électricité. Le modèle de financement innovant du projet a été adapté aux besoins de l'opérateur privé, permettant ainsi à ContourGlobal de financer le projet grâce à un échange en euros des 91 millions \$ d'OPIC par IFC sur 18 ans.

L'approche a garanti la stabilité en réduisant le risque de fluctuations de change, s'assurant pour cela que les recettes correspondent aux obligations en matière de service de la dette. Le projet fournira de l'électricité à 100 000 Sénégalais supplémentaires.



Efficient Securities Market Institutional Development

Créer des marchés des actions et des obligations fonctionnels là où il n'en existe pas

L'Afrique subsaharienne connaît une demande en rapide augmentation de logements, de routes, d'électricité et d'autres formes d'infrastructures et recherche des moyens adéquats pour financer ces services. Les gouvernements et les autres institutions publiques de la région recherchent des solutions issues du secteur privé et se tournent de plus en plus vers les marchés des valeurs mobilières, car ils permettent aux pays de mobiliser des fonds privés pour des projets exigeant des financements en monnaie locale.

Le Programme de développement institutionnel efficace des marchés des valeurs mobilières en Afrique (ESMID) est un partenariat entre le Groupe de la Banque mondiale et l'Agence suédoise de coopération pour le développement international. L'ESMID appuie la création de marchés des valeurs mobilières en bon état de marche afin d'améliorer le financement de secteurs clés tels que le logement, les infrastructures et la microfinance.

En Afrique de l'Est, ESMID soutient la mise en œuvre d'un marché de capitaux régional pour favoriser des niveaux de financement plus élevés pour les secteurs qui exigent des fonds à long terme en monnaie locale. Depuis le lancement de l'ESMID en 2007, 1,6 milliard \$ ont été mobilisés par le biais d'obligations de sociétés en Afrique de l'Est. Tous les pays de la région accordent désormais la priorité à l'investissement dans les infrastructures en affectant d'importantes ressources budgétaires (3,5 milliards \$ en 2015-2016) aux secteurs de l'énergie, des infrastructures et du transport.

L'ESMID a appuyé de nombreuses initiatives de mobilisation de capitaux sur des marchés des obligations.

- La Banque commerciale du Rwanda a à nouveau sollicité le marché en 2011, avec l'émission de 1 million \$ d'obligations de sociétés pour soutenir son portefeuille de prêts hypothécaires.
- Shelter Afrique a réussi à mobiliser 35 millions \$ en 2010 pour différents projets de logements au Kenya suivant un appui de l'ESMID pour cette transaction.
- Le Kenya Roads Annuity Program a pour objectif de lever 400 millions \$ en monnaie locale, soit suffisamment pour construire 10 000 kilomètres de routes nouvelles.
- Le Kenya Wildlife Service prévoit de lever l'équivalent de 70 millions \$ en monnaie locale pour financer des initiatives de protection de la nature, y compris le logement des garde-forestiers dans les parcs nationaux.
- En Tanzanie, la National Microfinance Bank se propose d'émettre une obligation équivalent à 150 millions \$ en monnaie locale.

ÉTUDES DE CAS

Scaling Solar

Exploiter une source d'énergie économique et propre à travers l'Afrique

Alors que les deux tiers de la population de l'Afrique subsaharienne n'ont pas accès à une électricité connectée au réseau, les perspectives économiques et les dispositions du continent vis-à-vis d'une énergie solaire à l'échelle commerciale n'ont jamais été meilleures.

L'énergie solaire est parfaitement adaptée aux besoins de l'Afrique subsaharienne. Les centrales se construisent rapidement et fournissent de l'électricité avec une certitude sur les prix à long terme inférieure à celle des centrales électriques au diesel. Et, avec des taux d'ensoleillement élevés sur l'ensemble du continent, les plupart des pays peuvent accueillir des solutions solaires à l'échelle commerciale et diversifier leur production d'énergie au profit de sources renouvelables. Cependant, à l'exception de l'Afrique du Sud, il n'existe pas encore de projet solaire significatif financé sur fonds privés dans la région, faute de dossiers bancables et à cause de marchés étroits et idiosyncrasiques, caractérisés par des risques et des coûts élevés qui n'incitent pas au financement.

Qu'à cela ne tienne, les projets solaires en Afrique subsaharienne ont la capacité de fournir la rentabilité financière que recherchent les investisseurs et les promoteurs du monde entier. Pour attirer les financements nécessaires pour de tels projets, la solution réside dans la normalisation des projets et des marchés, ainsi que dans l'élimination des couches de risque évitables.

Scaling Solar a été conçu dans cette optique. Le programme s'appuie sur l'expertise du Groupe de la Banque mondiale pour déployer des projets d'énergie solaire connectés au réseau deux ans après leur lancement et financés sur fonds privés, afin de fournir de l'électricité à des tarifs stables, compétitifs et dans des délais rapides, pendant que les investisseurs bénéficient de projets structurés et normalisés dans le cadre d'un processus concurrentiel qui réduit les risques, les coûts et les tarifs à la consommation.

Pour mener à bien le projet Scaling Solar, le pays hôte doit confier la direction du projet à un membre du gouvernement, et l'appui des ministères de l'Énergie et des Finances, du régulateur et du client ne doivent pas faire défaut. La préparation du projet et de l'appel d'offres jettent les bases d'un processus d'adjudication concurrentiel et transparent. Les promoteurs soumissionnant pour un projet Scaling Solar prennent part à une transaction pleinement structurée, utilisant des documents normalisés, et sachant que l'essentiel de l'audit préalable nécessaire est réalisé par le Groupe de la Banque mondiale. Ces dispositions leur permettent de se concentrer sur leur modèle financier et la préparation de leur offre.

De plus, les soumissionnaires pré-qualifiés ont accès à toute une gamme d'instruments de financement et de couverture des risques susceptibles de lever les dernières incertitudes et d'assurer la tenue rapide du processus d'adjudication. Le Groupe de la Banque mondiale, y compris l'Association internationale de développement et l'Agence multilatérale de garantie des investissements, peut aider à couvrir le risque de crédit du client et fournir une assurance contre les risques politiques. IFC peut accorder des financements de projets en monnaie locale, ainsi qu'une couverture des risques de change.

Scaling Solar fixe des cibles ambitieuses pour chaque phase du projet afin de veiller à ce que les besoins des pays soient satisfaits rapidement. Le fait de s'engager à fournir une énergie durable et à faible coût dans les deux ans qui suivent le lancement du projet crée un gain tangible pour les gouvernements et les promoteurs.

En 2015, la Zambie est devenue le premier pays à intégrer le programme. Confronté aux coupures d'électricité quotidiennes à cause de la sécheresse qui affectait gravement sa capacité de production hydroélectrique, le gouvernement souhaitait construire deux grandes centrales solaires dans le cadre de sa stratégie visant à produire 600 mégawatts à partir du solaire dans les meilleurs délais. Le programme a récemment bouclé sa première enchère et l'offre la plus faible—bloquée sur 25 ans—s'élevait à 6,02 cents par kilowatt heure, soit l'énergie solaire la moins chère à ce jour dans la région, bien en-deçà de l'électricité produite au diesel, qui peut coûter plus de 20 cents. Le projet devrait apporter une capacité de production de 73 mégawatts d'énergie solaire d'ici à deux ans.

Le Sénégal et Madagascar se sont engagés à rejoindre le programme au début de l'année 2016, afin de créer une capacité de production d'énergie solaire de 200 et de 40 mégawatts respectivement. Pour sa part, la Zambie a déjà pris l'engagement de lancer un deuxième appel d'offres dans le cadre du programme.

IMPACT ET FACTEURS D'ATTENUATION DES RISQUES DU PROJET

Impact

- Fourniture de 100 MW d'électricité supplémentaire à la Zambie dans les deux ans (Scaling Solar)

Facteur d'atténuation des risques de financement

- Appui des donateurs pour lever des capitaux privés substantiels via des appels d'offres

Facteurs d'atténuation des risques opérationnels

- Risques technologiques répartis entre des sous-traitants EPC et O&M expérimentés
- Audit préalable effectué par le Groupe de la Banque mondiale
- Appui de la Banque mondiale dans la création d'un environnement réglementaire durable

ÉTUDES DE CAS

Bayport

Exploiter les marchés obligataires pour renforcer l'octroi de prêts

Les marchés de capitaux constituent traditionnellement une source de fonds pour une expansion des prêts bancaires. Pourtant, les marchés de la dette et les marchés boursiers restent peu développés et non liquides dans de nombreux pays africains, lorsqu'ils existent. En Afrique, les marchés nationaux de la dette sont dominés par les titres gouvernementaux. La Zambie ne fait pas exception à cette règle : en 2014, l'on n'avait enregistré aucune émission d'obligation d'entreprise en kwacha zambien depuis cinq ans.

La coopération avec des banques de développement multilatérales a permis à Bayport de mettre fin à cette série noire et de recourir aux marchés financiers pour obtenir les fonds dont elle avait besoin pour prêter davantage. Dans le cadre d'une émission de titres Zambezi en 2013, IFC a tout d'abord lancé un dialogue constructif avec les régulateurs du marché de capitaux. La banque de développement s'est ensuite servie de sa vaste expérience dans les transactions sur les marchés financiers (en Zambie et au-delà) pour aider Bayport à préparer sa propre émission, de façon à ce qu'elle soit bien structurée et lancée au bon moment.

IFC et le Fonds africain d'obligations en monnaie locale (ALCB Fund), une unité de KfW, l'institution publique allemande de financement du développement, ont aussi pris des engagements de financement : IFC s'est engagée à acheter 35 % de l'émission en tant qu'investisseur de référence dans l'obligation Bayport et ALCB Fund a promis d'en acheter 13 %. Ces investissements ont servi de catalyseur, l'imprimatur d'IFC ayant amélioré le profil de l'émetteur et rassuré les autres investisseurs, attirant finalement des fonds de pension et des compagnies d'assurance sur cette transaction.

L'intérêt des investisseurs pour cette émission était si fort que Bayport a accru son offre de 21 millions ZMW, alors qu'elle était initialement prévue à 150 millions ZMW. En fin de compte, la société a pu émettre son premier bon à moyen terme, levant 172 millions ZMW, soit environ 26,5 millions \$. Non seulement cette émission a mis fin à une longue série noire pour le marché, mais c'était aussi la plus importante émission d'obligation de l'histoire de la Zambie.

En plus d'élargir la base de prêt et le potentiel de rentabilité de Bayport et d'encourager ses efforts en vue de pratiques financières plus responsables, ce projet obligataire a permis d'approfondir le marché financier intérieur de la Zambie, un rouage essentiel du financement de l'économie nationale du pays. Cette opération a également eu un impact positif sur le secteur privé. En effet, elle a instauré des pratiques financières solides et démontré qu'il était possible d'exploiter les marchés de capitaux pour financer de nouvelles entreprises en Afrique.

L'on espère que l'exemple de Bayport encouragera d'autres entreprises de la région à envisager l'émission d'obligations comme moyen d'élargir leur base d'investisseurs et de réduire leurs coûts de financement.

Plus important encore, le fait que le crédit soit désormais ouvert aux travailleurs à revenus faibles et moyens ainsi qu'aux petites entreprises en Zambie encouragera peut-être les investissements dans les entreprises,



l'agriculture à petite échelle, l'éducation et l'amélioration des maisons, et ceux-ci généreront à leur tour de la croissance économique et de nouvelles sources de profits pour d'autres entreprises privées.

IMPACT ET FACTEURS D'ATTÉNUATION DES RISQUES DU PROJET

Impact

- Mobilisation de 1,6 milliard \$ grâce à des émissions d'obligations de sociétés en Afrique de l'Est
- Mobilisation de 26,5 millions \$ par des émissions d'obligations en Zambie pour financer le microcrédit

Facteurs d'atténuation des risques de financement

- Présence d'IFC dans le programme d'émission obligataire, rassurante pour les investisseurs
- Expertise technique avérée d'IFC au service de la structuration du programme d'émission obligataire

Facteurs d'atténuation des risques opérationnels

- Cadres moyens compétents
- Connaissance du marché obligataire zambien par IFC grâce à l'émission en 2013 de l'obligation « Zambezi » libellée en kwacha
- Relations fortes d'IFC avec les cadres dirigeants de l'entreprise, ses créanciers et l'arrangeur (Barclays/ABSA)

ÉTUDES DE CAS

Cargill/SIB and Cameroon Agriculture

Garantir l'approvisionnement agricole grâce à des prêts aux paysans et aux coopératives

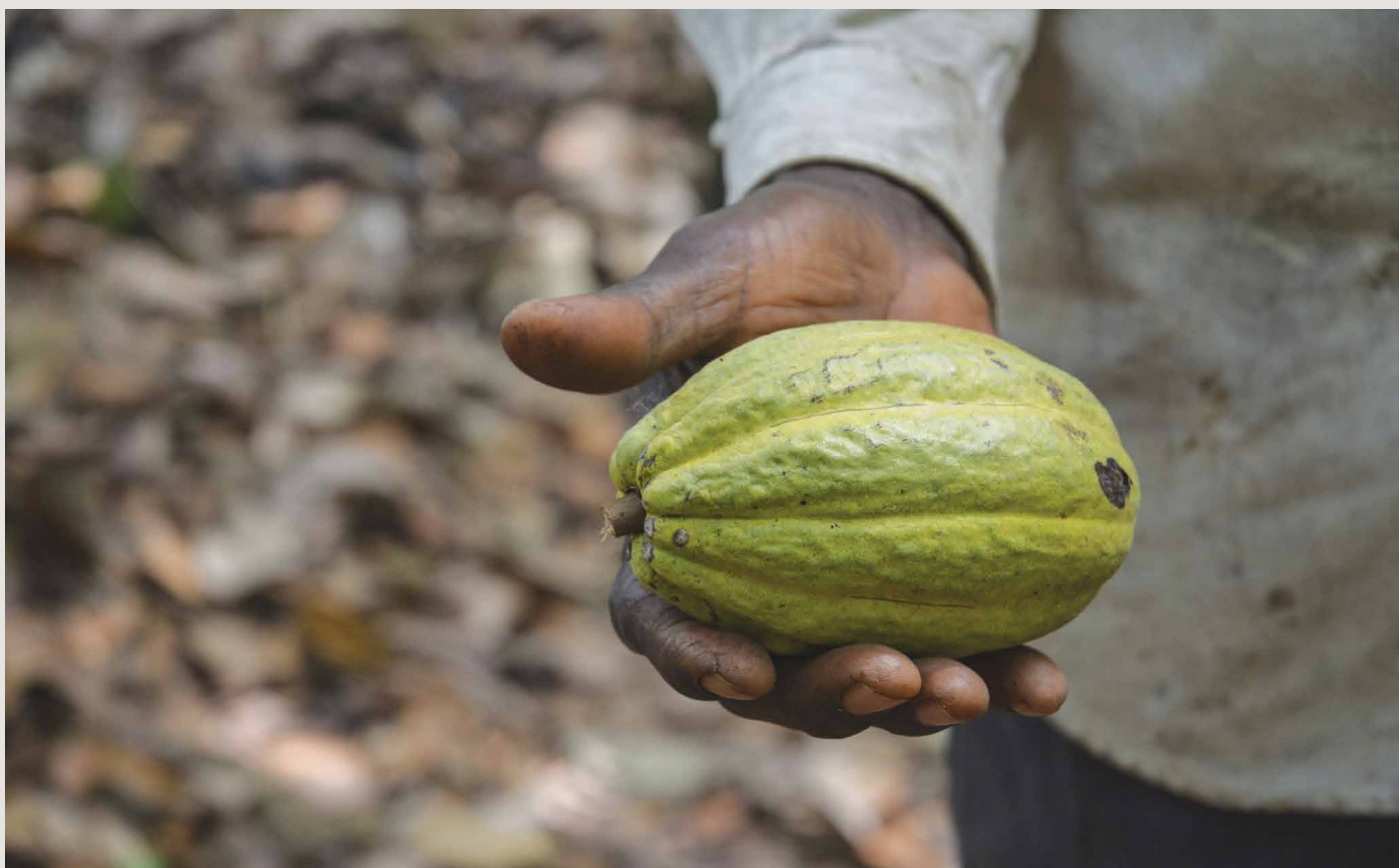
La Côte d'Ivoire est l'un des plus grands producteurs de fèves de cacao au monde, et l'économie de cet État d'Afrique de l'Ouest dépend essentiellement de leur exportation. Presque toute la production de cacao du pays est assurée par de petits producteurs, dont la plupart sont organisés en coopératives. Et pourtant, la logistique a toujours constitué l'une des plus grosses difficultés pour ces agriculteurs, car les mauvaises routes détériorent les véhicules, dont l'entretien et la réparation sont extrêmement onéreux. Une facilité de partage des risques a été mise en place pour garantir l'approvisionnement agricole à travers des prêts aux planteurs et aux coopératives en Côte d'Ivoire. Des efforts similaires sont observés au Cameroun.

Les coopératives ont accès à des financements à court terme accordés par les exportateurs, mais la durée de ces prêts les a toujours empêchés de financer l'achat de nouveaux camions. Par conséquent, les coopératives doivent recourir à des véhicules de seconde main, voire encore plus usés, qui engendrent des coûts d'entretien importants. La collecte des fèves de cacao à l'aide des camions existants ou plus anciens représente la partie la plus importante de la structure de coût des coopératives.

En 2013, le géant de l'agroalimentaire Cargill, un acheteur et transformateur majeur du cacao à l'échelle mondiale, a créé la Cargill Coop Academy, un programme devant aider les coopératives de cacao de la Côte d'Ivoire à mieux gérer leurs entreprises en leur enseignant la gestion, la gouvernance, les finances, le contrôle et le marketing. Le programme s'inscrit dans le cadre d'une initiative élargie de Cargill, appelée Cargill Cocoa Promise, visant à garantir un approvisionnement régulier en cacao, dont la plus grande partie est cultivée par des petits planteurs dans le monde, afin de répondre à une demande mondiale croissante en cacao et en produits chocolatiers.

En 2015, Cargill souhaitait instaurer son programme Coop Academy en Côte d'Ivoire afin d'améliorer la rentabilité des coopératives en réduisant la charge liée à l'entretien des vieux camions. Pour cela, elle a rejoint un mécanisme de partage des risques—en collaboration avec IFC, une banque ivoirienne et le Programme mondial pour l'agriculture et la sécurité alimentaire—afin d'ajouter un bras financier à la Coop Academy. Avec un accès au financement, les coopératives pouvaient louer des camions plus facilement et recueillir les fèves plus efficacement dans les champs.

IFC et la Société ivoirienne de banque, la quatrième plus grande banque ivoirienne, ont décidé de partager le risque de crédit équitablement dans le cadre d'un portefeuille de 6 millions \$ pour la location de camions à moyen terme (trois ans) fournis par la SIB aux coopératives. Cargill s'est engagée à acheter le cacao produit par les coopératives et a rendu l'accord bancable en faisant en sorte d'assurer le service de la dette des coopératives à partir des revenus de la vente du cacao, réduisant ainsi le risque de crédit.



En septembre 2015, 43 coopératives cacaoyères de Côte d'Ivoire ont réceptionné de nouveaux camions lors d'une cérémonie à Abidjan. Quelque 70 000 petits exploitants agricoles défavorisés ont désormais accès à des financements à moyen terme par le biais de 100 coopératives. Pour Cargill, cela signifie une chaîne de valeur du cacao plus forte et une fourniture de fèves de cacao plus fiable.

De la même façon, au Cameroun, un programme conjoint Banque mondiale-IFC a été lancé en mars 2015 pour améliorer la compétitivité des organisations de producteurs de manioc, de maïs et de sorgho. La Banque internationale du Cameroun pour l'épargne et le crédit, troisième plus grande banque du pays, est la première institution financière partenaire à participer au mécanisme de partage des risques, dont le montant total est d'environ 5 milliards F CFA d'Afrique centrale, soit environ 8,3 millions \$.

Au titre du programme, la BICEC octroie des prêts aux organisations de producteurs remplissant certains critères établis par elle-même et IFC. Cette dernière couvre le risque à hauteur de 50 % du coût total des projets. Pour atténuer davantage les risques, IFC a également mobilisé des financements auprès du Programme mondial pour l'alimentation et la sécurité alimentaire. La Banque mondiale a apporté un financement supplémentaire de 100 millions \$ par le biais de l'Association internationale de développement pour aider les organisations de producteurs en termes de renforcement des capacités, d'appui en services publics de base et d'amélioration des infrastructures.

La BICEC a lancé le programme avec deux organisations de producteurs de sorgho au nord du Cameroun, en finançant leur achat d'usines de transformation du sorgho pour Guinness Cameroon. Ciblant un secteur que les banques ont souvent ignoré, ce programme a permis aux petits exploitants agricoles d'accroître et de moderniser leur production.

L'on espère désormais que le mécanisme de crédit multipartite public-privé sera reproduit pour d'autres cultures en Côte d'Ivoire, au Cameroun et ailleurs, et fournira aux petits exploitants agricoles partout en Afrique un accès à des financements à moyen terme afin de réduire leurs coûts et d'améliorer leur rentabilité.



IMPACT ET FACTEURS D'ATTÉNUATION DES RISQUES DU PROJET

Impact

- Accès à 130 nouveaux camions au bénéfice de 70 000 agriculteurs en Côte d'Ivoire
- 90 000 tonnes métriques de cacao collectées par les coopératives bénéficiant de baux en Côte d'Ivoire
- Au moins 25 % de la population active féminine couverte compte tenu de la prépondérance des femmes dans des chaînes de valeur telles que le manioc et le maïs au Cameroun

Facteurs d'atténuation des risques de financement

- Mécanisme quadripartite de partage des risques entre Cargill, la SIB, IFC et le PMSA
- Longue expérience des coopératives dans le remboursement des avances sur fond de roulement de Cargill

Facteurs d'atténuation des risques spécifiques au secteur

- Mise en œuvre réussie du régime de marge commerciale durable pour les coopératives suivant la réforme du secteur du cacao de 2012

Facteurs d'atténuation des risques environnementaux/sociaux

- Exigence pour les coopératives de certifier la réduction du travail des enfants et des risques de traçabilité à travers les programmes de gestion de la durabilité et de la chaîne d'approvisionnement par Cargill

ÉTUDES DE CAS

Al Tadamun Microfinance Foundation

Soutenir les femmes entrepreneures en Afrique du Nord

IFC soutient un acteur clé de la microfinance en Egypte appelé Al Tadamun Microfinance Foundation.

En fournissant des services de conseil aux institutions de microfinance telles que Al Tadamun—et notamment en les aidant à renforcer leur résilience, à diversifier leur portefeuille de produits et à renforcer leurs capacités institutionnelles générales, IFC aide ces prêteurs à mieux servir leurs clients. Elle contribue également aux efforts de fourniture d'un accès aux services financiers aux couches les plus pauvres de la société.

Depuis 20 ans, Al Tadamun aide à satisfaire les besoins des femmes entrepreneures égyptiennes défavorisées en leur apportant des financements pour créer, soutenir et développer des projets générateurs de revenus pour les familles. En 2013, Al Tadamun s'est engagée dans un partenariat triennal avec IFC, en collaboration avec SANAD Fund for Micro, Small and Medium Enterprises. Ce partenariat visait à aider Al Tadamun à renforcer sa résilience, à diversifier ses produits et à consolider ses capacités institutionnelles. L'institution de microfinance a pour ambition de se développer rapidement, de gagner une plus grande part du marché des microprêts et d'assurer un meilleur taux de pénétration des communautés qu'elle dessert.

En décembre 2015, Al Tadamun comptait plus de 66 000 emprunteuses actives pour un solde de prêt moyen de 145 \$. La fondation enregistré plus de 5 000 emprunteuses supplémentaires au cours de la première moitié de 2016. Le solde de prêt moyen, en tant que pourcentage du RNB par personne, est d'environ 5 % pour Tadamun, bien en-deçà de la moyenne régionale de 14,2 %, ce qui indique qu'Al Tadamun touche des clients plus pauvres que les autres prêteurs de la région.

Al Tadamun accorde des prêts uniquement aux femmes entrepreneures urbaines dans le cadre de prêts solidaires et, se faisant, dessert un segment des microentreprises (les femmes à faible revenu) dont les études suggèrent qu'elles sont doublement exclues du secteur financier formel (du fait de la faiblesse de leurs revenus et de leur sexe). Les données de la Banque mondiale montrent qu'en Egypte les microentreprises souffrent de façon disproportionnée de la faible intermédiation financière, seulement 11,1 % d'entre elles recevant des prêts (contre 38,2 % des grandes entreprises). Les données factuelles issues de la plus récente évaluation du climat d'investissement en Egypte suggèrent que les femmes ont beaucoup plus de difficultés d'accès aux financements que les hommes et subissent un taux de refus plus élevé.

Al Tadamun prête uniquement à des femmes de la grande région du Caire. Cette région concentre le plus grand nombre de personnes (7,5 millions) classées pauvres en Egypte.



Toutes les agences de Tadamun sont situées dans les quartiers les plus pauvres de la grande région du Caire, y compris Imbaba, Boulaq, El Marg et Dar El Salam, et desservent une clientèle qui a besoin de financements susceptibles d'appuyer des activités génératrices de revenus et de réduire la vulnérabilité globale.

Tadamun accorde des prêts à des femmes telles que Zeinab (voir photo), 19 ans, qui produit des portefeuilles sur sa propre machine à coudre. Elle a reçu un prêt de 1 500 LE (environ 200 \$) et rêve de posséder un jour son propre atelier, avec plus de machines et de personnel.

IMPACT DU PROJET

- Création d'un service d'audit interne pleinement fonctionnel et formé, qui contribue à une fonction RH professionnelle et pleinement dotée en personnel
- A enregistré 30 000 emprunteuses supplémentaires entre 2013 et la première moitié de 2016
- Près de 160 % de croissance de l'encours du portefeuille

ÉTUDES DE CAS

Kenya Tea Development Agency

Améliorer les rendements des planteurs de thé grâce à des engrais et à une formation de meilleure qualité

Le thé est une importante culture de rente au Kenya, qui en est le troisième producteur mondial. Et, en tant que première source de devises, le secteur du thé est un important gisement d'emplois et de croissance économique pour ce pays d'Afrique de l'Est. Plus de 60 % de la production de thé noir du Kenya, soit 13 % de la production mondiale, est cultivée par 560 000 petits exploitants kényans. Ils sont les propriétaires de la Kenya Tea Development Agency Ltd. (KTDA), qui exploite 67 usines à thé.

La KTDA exerce sur l'ensemble de la chaîne de valeur du thé, de l'approvisionnement des paysans en engrais au transport, en passant par le traitement et la commercialisation du thé produit. Chaque usine à thé achète et traite le thé cultivé par ses membres.

Les recettes des planteurs de thé dépendent essentiellement des prix du thé, du coût des intrants et de la capacité des planteurs à maximiser les rendements. La KTDA a fait des efforts considérables pour résoudre les deux premières questions. Pourtant, il existe un potentiel énorme pour améliorer davantage la productivité afin de stimuler les rendements. Actuellement, les rendements moyens des petits planteurs de la KTDA sont de deux tonnes à l'hectare, en dessous de la moyenne de trois tonnes à l'hectare que réalisent les grandes plantations de thé du pays. La principale entrave à de meilleurs rendements des petits producteurs est la gestion des nutriments : les théeries de la KTDA appliquent une fertilisation uniforme dans toutes les propriétés sur la base d'analyses des sols faites de 1950 à 1960. Par conséquent, certaines plantations sont pauvres en nutriments et d'autres en excès d'engrais. Les micronutriments essentiels se sont aussi amenuisés dans certaines zones, les exposant à une baisse de rendement à long terme ou à une détérioration de la qualité, voire aux deux.

L'on entend également des préoccupations concernant l'utilisation par la KTDA du carburant de biomasse pour le traitement du thé. En plus de la rapide expansion des terres agricoles consacrées à la culture du thé, l'on a constaté que certaines théeries de la KTDA utilisaient du bois provenant de fournisseurs tiers, ce qui peut conduire à la destruction d'arbres indigènes dans des forêts protégées. De telles pratiques faisaient courir à ces théeries le risque de perdre leur certification de Rainforest Alliance et, éventuellement, de perdre des acheteurs importants qui, tels que Unilever, exigent du thé produit de façon durable.

Ces risques, à la fois réels et perçus, ainsi que les faibles revenus ajustés au risque qui en découlent, ont dissuadé bien des investisseurs privés de se lancer dans l'industrie du thé au Kenya. En réaction à cette réticence, IFC et la KTDA, avec l'appui d'un important donateur, ont lancé en 2016 une nouvelle initiative de 420 millions de shillings kényans (soit environ 4,2 millions \$) pour améliorer la productivité et les aptitudes commerciales des petits planteurs de thé et renforcer la chaîne d'approvisionnement en biocarburants au cours des quatre prochaines années. Grâce à cette initiative, IFC et la KTDA mettront en place un système de tests continus des sols et des feuilles pour tous les planteurs membres afin de formuler des mélanges d'engrais adaptés susceptibles d'améliorer la productivité des sols. De plus, 330 000 planteurs recevront une formation financière afin de pouvoir gérer plus efficacement leurs plantations et leurs revenus. IFC collaborera également avec la KTDA pour renforcer sa chaîne d'approvisionnement en carburant et faciliter le passage de la société vers des sources d'énergie renouvelables.



Cette nouvelle initiative perpétue un partenariat qui existe entre IFC et la KTDA depuis 2012, année du premier investissement dans le développement de la société. En 2016, IFC a accordé un autre prêt de 55 millions \$ pour financer sept petites centrales hydroélectriques pour alimenter les théeries de la KTDA.

Le financement d'IFC a été rendu possible par le gouvernement du Japon, à travers le Fonds fiduciaire global Japon-IFC, fenêtre de la Conférence internationale de Tokyo sur le développement de l'Afrique (TICAD). Cet appui financier substantiel du gouvernement japonais va considérablement améliorer le profil risque/revenu de la KTDA, la rendant plus attractive pour les investisseurs privés.

Désormais, plus d'entreprises africaines ayant un lien fort avec des petits planteurs, à l'instar de la KTDA, cherchent à bénéficier d'une aide financière et de transferts de technologies de la part d'experts japonais dans des domaines tels que la gestion agronomique, l'efficacité énergétique, la gestion de la fertilité des sols et l'utilisation des biocombustibles. Il devrait en résulter une profonde amélioration des moyens de subsistance des petits planteurs qui fournissent jusqu'à 80 % de l'approvisionnement alimentaire de l'Afrique subsaharienne.

IMPACT DU PROJET

- 560 000 planteurs ont accès à des conseils agronomiques améliorés et à des solutions de nutriments adaptées à leur sol.
- Augmentation de 20 % du rendement moyen par planteur de la KTDA
- 330 000 planteurs ont reçu une formation en gestion financière

ÉTUDES DE CAS

Bridge International Academies

Développer une éducation qui produit des résultats

De nombreux pays africains s'efforcent de fournir à leurs citoyens pauvres une éducation de qualité à un prix abordable. L'étroitesse des salles de classe, l'absentéisme élevé des enseignants, les frais cachés et les programmes erratiques contribuent tous à créer des entraves que les familles à faible revenu ne sont pas souvent capables de surmonter.

Il y a trois ans, NewGlobe Schools Inc. a souhaité développer davantage Bridge International Academies, qui comptait 250 écoles à bas coût au Kenya. Son objectif était de porter le nombre d'écoles, qui desservent des familles vivant avec 2 \$ ou moins par jour, à plus de 400 au Kenya et de reproduire le modèle Bridge en Ouganda, au Nigéria et en Inde. Son but ultime est de fournir un accès à l'éducation à 1 million d'élèves à revenu faible d'ici à 2020 et à 10 millions d'ici à 2025.

La stratégie innovante de Bridge Academies permet d'offrir une éducation de qualité aux enfants des familles pauvres à un coût réduit. Elle s'appuie sur les données, la technologie et l'échelle pour tout standardiser, de l'élaboration de contenus à la facturation, en passant par la formation des enseignants et la construction des académies. Les tablettes mises à la disposition des enseignants des Bridge Academies leur permettent de dispenser des cours préformatés, de suivre le niveau d'achèvement desdits cours ainsi que les notes d'évaluation.

Les écoles Bridge sont généralement bâties sur des friches situées dans des communautés densément peuplées et à faible revenu, évitant aux enfants de devoir marcher sur plus de 500 mètres pour atteindre leur classe. Ces académies atteignent généralement la viabilité opérationnelle au bout d'un an seulement, en moyenne.

Ce modèle hautement standardisé et reproductible permet à Bridge d'exiger des frais de scolarité par élève d'un peu plus de 6 \$ par mois seulement, ce qui les rend accessibles pour 90 % des habitants des communautés hôtes et encourage les familles pauvres à envoyer les garçons et les filles à l'école pour s'offrir un avenir meilleur.

Avec un prix estimé de 60 millions \$ et les obstacles réglementaires supplémentaires inhérents à une expansion au-delà des frontières, NewGlobe s'est tournée vers les banques de développement, y compris IFC et la CDC, l'agence de financement du développement du Royaume-Uni. IFC a effectué un investissement en actions privilégiées de 10 millions \$ et la CDC a investi 6 millions \$. La Fondation Gates a investi 10 millions \$, les investisseurs existants de NewGlobe ont apporté 15 millions \$ et les nouveaux investisseurs 15 millions \$. Un prêt de 10 millions \$ a été obtenu de l'Overseas Private Investment Corporation, l'agence de financement du développement du gouvernement américain.

Les fonds ont essentiellement servi à l'expansion vers de nouveaux pays (71 %) et aux nouvelles écoles au Kenya (14 %), ainsi qu'à la mise au point de nouveaux logiciels de Bridge et aux opérations générales. IFC et la Banque mondiale ont aidé Bridge à comprendre et à appliquer les politiques et réglementations gouvernementales des trois nouveaux marchés.

Aujourd'hui, Bridge assure l'éducation de plus de 80 000 élèves dans 459 écoles maternelles et primaires dans plusieurs pays. D'après des tests indépendants,



les élèves de Bridge Academy ont systématiquement de meilleurs résultats que leurs pairs des écoles publiques et des autres écoles privées à bas coût en lecture et en mathématiques. En outre, la Banque mondiale, a lancé une évaluation d'impact indépendante et rigoureuse du programme des Bridge International Academies au Kenya. Il s'agira du premier essai aléatoire, contrôlé et à grande échelle d'écoles payantes en Afrique subsaharienne.

En novembre 2015, la première classe de Bridge a passé les examens nationaux au Kenya, et les premiers résultats sont positifs. La toute première académie de Bridge à Mukuru Kwa Njenga, qui a ouvert ses portes en 2009, était l'une de ses 19 ayant obtenu un taux de réussite de 100 % et des notes moyennes supérieures à la moyenne nationale lors des examens nationaux de 2015. Les fondateurs de Bridge, Jay Kimmelman et Shannon May, ont été désignés Entrepreneurs sociaux de l'année au Forum économique mondial pour l'Afrique en 2014.

IMPACT ET FACTEURS D'ATTENUATION DES RISQUES DU PROJET

Impact

- Accès à l'éducation pour 1 million d'élèves issus de milieux à faible revenu d'ici à 2020
- Création de 57 000 emplois d'enseignants d'ici à 2020

Facteurs d'atténuation des risques de financement

- Fourniture par IFC d'un financement à long terme particulièrement nécessaire pour appuyer les premières étapes de l'expansion de Bridge

Facteurs d'atténuation des risques opérationnels

- Forte reproductibilité du modèle économique et du succès de Bridge au Kenya

Facteurs d'atténuation des risques liés au marché et à la réglementation

- Plan d'action initié par IFC, la Banque mondiale et d'autres partenaires au développement pour appuyer l'expansion transfrontalière de Bridge
- Assistance de la Banque mondiale pour comprendre et appliquer les réglementations gouvernementales sur les nouveaux marchés
- Certification de NGS en tant que centre d'examen de 134 de ses écoles

ÉTUDES DE CAS

Africa Improved Foods

Nutrition à plus grande échelle en Afrique de l'Est

Dans un projet qui s'attaque à la malnutrition chronique, DMS, une multinationale néerlandaise, a créé une usine de traitement d'aliments nutritifs au Rwanda. Ce projet ambitieux nécessitait la participation de parrains réputés et de gouvernements réceptifs pour atténuer le risque. Il exigeait également un dispositif solide en matière d'acquisitions, d'approvisionnement et de clientèle pour ses matières premières et ses produits finis

En 2015, IFC a consenti un financement de 26 millions \$. Il se composait de 21,5 millions \$ de prêts d'IFC et d'autres sources, et de 4,5 millions \$ en actions ordinaires pour Africa Improved Foods Holding. La branche consacrée au secteur privé du Programme mondial pour l'agriculture et la sécurité alimentaire, financée par des bailleurs de fonds, a apporté un soutien déterminant à ce projet avec 8 millions \$ sur les 26 millions \$ représentant l'enveloppe prévue pour la construction et l'exploitation d'une usine de transformation d'une capacité de 45 000 tonnes par an destinée à la production de céréales fortifiées pour la traitement de la malnutrition chez près d'un million d'enfants.

Ce projet a donné lieu à un partenariat impliquant plusieurs parties : DSM ; les agences britannique et néerlandaise de financement du développement, CDC et FMO ; le Programme alimentaire mondial ; le gouvernement du Rwanda et l'Initiative Clinton pour l'accès à la santé. Il s'approvisionnera en matières premières auprès de coopératives paysannes au Rwanda et du gouvernement, ce qui fournira un marché stable pour la production des agriculteurs.

L'accord d'achat passé avec le PAM, la branche des Nations Unies consacrée à l'aide alimentaire, constitue un ancrage solide pour le projet. Le PAM prévoit de distribuer le produit au Soudan du Sud, en Ouganda et au Burundi, entre autres pays. Le Rwanda a également accepté d'acheter une part de la production pour la distribuer aux plus vulnérables, le reste de la production devant être vendu sur le marché du détail.

Le projet vise à mettre au point une série de produits nutritifs fabriqués localement pour les jeunes enfants et les femmes, essentiellement à partir de produits agricoles locaux et conformes aux habitudes alimentaires locales. Après le Rwanda, une usine similaire est prévue en Éthiopie.

La première phase du projet au Rwanda devrait coûter près de 60 millions \$ en dépenses d'investissement et en fonds de roulement. IFC a joué un rôle de premier plan dans le financement et a contribué à attirer les partenaires financiers que sont FMO et la CDC.

L'Initiative Clinton pour l'accès à la santé a joué un rôle majeur dans l'élaboration de ce projet, notamment en amenant dans le projet les parties publiques et DSM. CHAI ne possède aucun intérêt financier dans le projet, mais considère qu'il est important dans la lutte contre les problèmes de santé en Afrique subsaharienne.



IMPACT ET FACTEURS D'ATTÉNUATION DES RISQUES DU PROJET

Impact

- Usine d'une capacité de 45 000 tonnes par an destinée à la production de céréales fortifiées pour le traitement de la malnutrition chez près d'un million d'enfants

Facteurs d'atténuation des risques de financement

- Apport de capitaux propres patients par le PMSA, IFC, FMO et la CDC
- Apport de créances à long terme par IFC et d'autres institutions financières
- Achat libellé en dollars américains pour l'aligner sur la devise de la créance

Facteurs d'atténuation des risques opérationnels

- Parrain, sous-traitant et équipe dirigeante très expérimentés

Facteurs d'atténuation des risques liés au marché/à la clientèle

- Achat garanti par le Programme alimentaire mondial des Nations Unies et le gouvernement du Rwanda

ÉTUDES DE CAS

GLS Liberia and SME Ventures

Fournir du capital-risque et de l'assistance technique aux entrepreneurs

Alors que l'épidémie d'Ebola frappait durement le Libéria en 2014, les entreprises de logistique étrangères se sont massivement retirées de ce pays d'Afrique de l'Ouest. Mais GLS Liberia, une société de logistique locale en expansion s'est engouffrée dans la brèche, puis est devenue un acteur majeur de la défense du pays contre la maladie. Alors que les fournitures médicales urgemment attendues arrivaient au Libéria, GLS possédait une flotte et un réseau de distribution prêts à transporter des cargaisons de l'aéroport vers différents sites à travers le pays, permettant ainsi de réduire l'impact de la crise.

Le fondateur de GLS, Peter Malcolm King, a commencé ses activités en 2012 avec quatre employés et son expérience en logistique internationale, sa connaissance des besoins du marché local et la motivation de bâtir une entreprise de logistique compétitive au Libéria.

Mais bâtir une entreprise telle que GLS exige d'importants financements—dans ce cas, pour se fournir en camions et autre matériel. Un investissement d'un fond de capital-risque de SME Ventures géré localement a permis à King de créer sa flotte et de lancer ses activités. GLS est aujourd'hui l'un des principaux prestataires logistiques du Libéria. La société emploie plus de 40 personnes et possède un portefeuille de clients locaux et internationaux.

Les petites et moyennes entreprises constituent le moteur de l'emploi et de la croissance économique dans les économies émergentes et sont particulièrement importantes pour les économies fragiles et touchées par les conflits telles que le Libéria. Mais les petites et moyennes entreprises ont d'énormes besoins en capital-risque—des formes de prêt ou d'actions ordinaires présentant une plus grande tolérance au risque que les prêts bancaires. Elles connaissent également des difficultés opérationnelles telles qu'une expérience managériale limitée et un faible accès aux compétences et aux intrants nécessaires. Même un entrepreneur motivé et expérimenté tel que King n'est pas à l'abri de tels problèmes ; une série de guerres civiles au Libéria a produit une génération peu ou pas éduquée, ce qui entrave leur capacité à trouver des employés possédant les compétences essentielles telles que celles en gestion financière.

Le programme pionnier d'IFC, SME Ventures, a été conçu pour résoudre certaines des principales difficultés financières et commerciales qui freinent les PME à fort potentiel sur les marchés les plus difficiles du monde. Il fournit aux entrepreneurs une combinaison unique de services, à savoir du capital-risque et du conseil. S'appuyant sur le modèle de capital-investissement dans lequel des gestionnaires de fonds sélectionnent soigneusement et accompagnent des entreprises à fort potentiel, IFC fournit aux gestionnaires de fonds novices des capitaux à investir et des financements pour accorder une assistance technique aux PME dans lesquelles ils investissent. Le programme sollicite également les homologues du Groupe de la Banque mondiale pour aider les gouvernements à élaborer des cadres réglementaires dans lesquels ces acteurs (et les futurs arrivants sur le marché) peuvent exercer. SME Ventures comprend désormais cinq fonds couvrant neuf marchés fragiles et frontalières—Bangladesh, Burundi, Libéria, Népal, Ouganda, République centrafricaine, République démocratique du Congo, République du Congo et Sierra Leone—dont la plupart sont des pays dans lesquels il n'existait précédemment aucun fonds.

La première phase de SME Ventures a abouti à plus de 50 millions \$ d'investissements dans plus de 70 entreprises à forte croissance sur des

marchés fragiles et frontalières. Ces entreprises ont créé plus de 9 500 emplois directs et indirects dans des pays où les opportunités d'emploi sont particulièrement rares. De plus, 20 % de ces entreprises appartenaient à des femmes et 20 % des emplois directs créés sont tenus par des femmes.

S'inspirant de ces résultats prometteurs, IFC est en train d'étendre SME Ventures à d'autres marchés fragiles et frontalières, en vue d'investir 500 millions \$ dans 20 fonds au cours des quatre prochaines années. Cette évolution permet également d'impliquer davantage de partenaires au développement. Co-investir au côté d'IFC—à l'instar de la banque néerlandaise de développement FMO, de Cordaid et de la Fondation Lundin dans les fonds initiaux de SME Ventures en Afrique subsaharienne—permet de libérer des capitaux supplémentaires pour des PME à forte croissance. Les partenaires sont également importants pour le programme de subventions de SME Ventures, car ils permettent aux PME d'obtenir l'assistance technique nécessaire pour réaliser leur plein potentiel.

Dans le cas de GLS, l'appui d'un fond de SME Ventures a propulsé l'entreprise du statut de jeune pousse à leader local bien établi. La société a quadruplé ses ventes, décuplé ses effectifs et est désormais en train d'étendre sa présence géographique. King est en train d'accroître considérablement la flotte de GLS et verrait bien GLS également jouer un rôle dans d'autres secteurs des infrastructures au Libéria, y compris des installations pour le fret aérien.

IMPACT ET FACTEURS D'ATTENUATION DES RISQUES DU PROJET**Impact**

- Investissements de plus de 50 millions \$ dans 70 entreprises à forte croissance
- Création de 9 500 emplois directs et indirects
- 20 % des entreprises ayant bénéficié d'un appui appartiennent à des femmes

Facteurs d'atténuation des risques de financement

- Mise à disposition de capital-risque par IFC grâce au programme SME Ventures
- Présence d'IFC, rassurante pour les potentiels investisseurs dans les PME

Facteurs d'atténuation des risques opérationnels

- Fourniture de conseils par IFC, par le biais du programme SME Ventures
- Assistance du Groupe de la Banque mondiale dans l'élaboration de cadres réglementaires

CASE STUDY

Les normes d'interopérabilité en Tanzanie

Innovateur des services financiers mobile

L'Afrique subsaharienne a connu une révolution technologique au cours des 15 dernières années. Le continent a fait un bond de moins de 1% de pénétration du téléphone portable en 2000 à plus de 70% aujourd'hui. Le changement a été favorisé par des réformes progressives de réglementation et soutenu par les services de conseil du Groupe de la Banque mondiale auprès d'au moins 40 gouvernements, ainsi que par des investissements importants dans le déploiement de nouvelles activités mobiles et dans les réseaux de fibres régionales pour relier l'Afrique au reste du monde. IFC, par exemple, a financé 32 projets dans le domaine de la technologie, des médias et de la télécommunication dans 12 pays africains, et a fourni des services de conseil pour développer de nouvelles technologies.

En 2014, la Tanzanie est devenu le premier pays à élaborer avec succès et à mettre en œuvre des normes en règles de gestion pour l'interopérabilité des transactions de services financiers mobile.

Ces standards d'interopérabilité permettent des transactions monétaires électroniques entre les abonnés de différents opérateurs de téléphonie mobile. Ce système permet aux fournisseurs des services de toucher les personnes exclues des services financiers. L'absence des services d'interopérabilité est un frein à l'expansion des services de finances mobiles.

Le processus a été facilité par IFC et soutenu par la Fondation Bill & Melinda Gate et le *Fond Financial Sector Deepening Trust of Tanzania*, qui a fourni un financement de 2,8 millions de dollars américains pour développer un cadre réglementaire des services financiers mobiles en Tanzanie.

Les normes d'interopérabilité de la Tanzanie permettent aux utilisateurs enregistrés auprès des prestataires de services financiers mobiles de transférer, de recevoir et de s'envoyer de l'argent sans intermédiaires dans leur portefeuille, selon des règles définies par l'industrie et qui régissent les modalités de ces paiements. C'est la première phase d'une vision à long terme de l'interopérabilité de l'écosystème des services mobiles financiers.

Malgré les avantages évidents de l'interopérabilité, du grand intérêt de l'industrie, et quelques initiatives ambitieuses, dans la plupart des marchés, le succès a été difficile à atteindre en dehors de portefeuilles électroniques dans les services bancaires.

IFC a joué un rôle clé dans la facilitation du développement de normes d'interopérabilité en Tanzanie. En tant que partie indépendante des opérateurs et des régulateurs, IFC a pu faciliter la création d'un système national de paiement d'argent mobile, qui a permis à des participants de l'industrie de travailler ensemble à l'élaboration de normes communes.

Sur la base de l'étude de Moody, sur un échantillon de 51 pays développés et émergents, une augmentation de 1% du volume des transactions de monnaie électronique peut se traduire par une croissance moyenne du PIB de 0,24 %. La Tanzanie est déjà un leader sur le marché en matière des services bancaires mobile. Les normes d'interopérabilité encourageront le progrès en matière d'innovation et pourraient rendre le secteur des services financiers plus accessible, favorisant ainsi la croissance et l'inclusion financière.



L'IMPACT DU PROJET

- En septembre 2014, un accord final sur les règles opérationnelles des paiements de portefeuilles-aux-portefeuilles a été conclu.
- Cet accord vise à faciliter l'accès aux services financiers mobiles et à favoriser l'inclusion financière.

CAPITAL-INVESTISSEMENT

Le capital-investissement constitue une autre option de financement qui se popularise en Afrique. Un premier montant de 20 millions \$ en fonds propres a été injecté par IFC en 2007, suivi d'un autre de 60 millions \$ en 2010, au profit d'Helios Investment Partners, un fonds d'investissement privé ciblant l'Afrique. L'investissement de référence de la banque de développement a attiré des investisseurs qui, autrement, auraient été hésitants. Cela a permis à Helios d'espérer atteindre un objectif d'investissement de plus d'un milliard de dollars. En outre, les institutions de financement du développement peuvent aider les investisseurs institutionnels internationaux à acquérir des parts dans des entreprises africaines.

Le programme pionnier d'IFC, SME Ventures, a été conçu pour résoudre certaines des principales difficultés financières et commerciales qui freinent les PME à fort potentiel sur les marchés les plus difficiles du monde. Il fournit aux entrepreneurs une combinaison unique de services, à savoir du capital-risque et du conseil. S'appuyant sur le modèle de capital-investissement dans lequel des gestionnaires de fonds sélectionnent soigneusement et accompagnent des entreprises

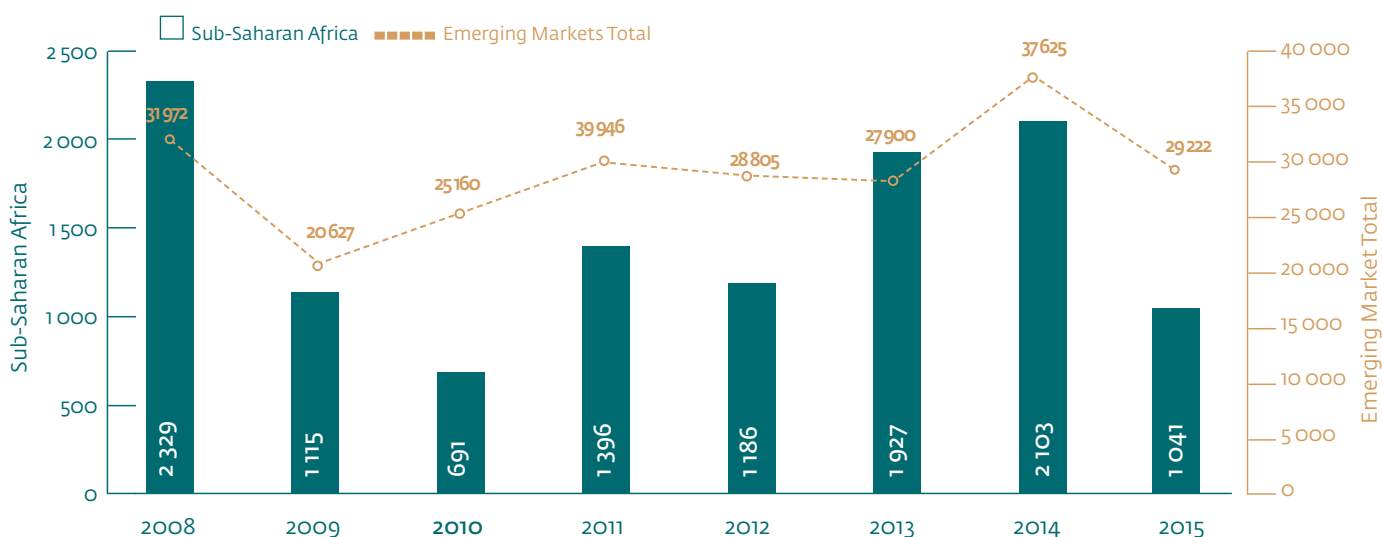
à fort potentiel, IFC fournit aux gestionnaires de fonds novices des capitaux à investir et des financements pour accorder des services de conseil aux PME dans lesquelles ils investissent. Le programme sollicite également les homologues du Groupe de la Banque mondiale pour aider les gouvernements à élaborer des cadres réglementaires dans lesquels ces fonds (et les futurs arrivants sur le marché) peuvent exercer (voir étude de cas).

La société de gestion d'actifs d'IFC (AMC) propose une méthode innovante pour élargir le financement du développement et aider les investisseurs à bénéficier de la riche expérience d'IFC dans les pays en développement. Depuis sa création en 2009, AMC a mis en place neuf fonds d'investissement riches de près de 9 milliards \$ en actifs en 2015, dont certains sont axés spécialement sur l'Afrique

RELEVER LE DÉFI DU MARCHÉ

L'investissement dans les marchés émergents en général, et en Afrique en particulier, demeure une réelle source de préoccupation. Les investisseurs à la recherche d'opportunités sur le continent doivent prendre en compte les risques souverains et politiques, les

FIGURE 7: **CAPITAL INVESTED THROUGH PRIVATE EQUITY** (US \$mn)



Note: Includes private equity, private credit, private infrastructure and real assets.

Source: EMPEA Industry Statistics, data as of 31 December 2015.

risques de change, l'incertitude réglementaire, la gouvernance et les questions de corruption, ainsi que l'absence de compétences locales et d'instruments de placement adaptés, entre autres facteurs. Même dans les économies émergentes où les marchés de capitaux sont arrivés à maturité et où les systèmes politiques sont stables, il demeure difficile d'obtenir la cote de crédit de qualité souvent requise par de nombreux investisseurs institutionnels.

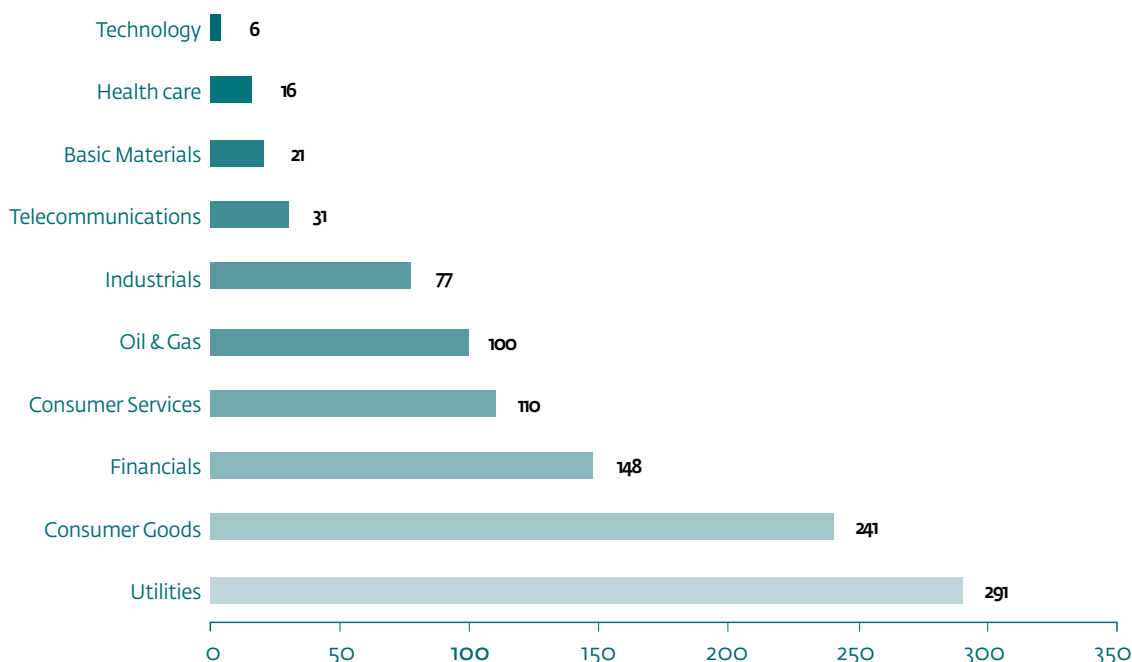
C'est à ce niveau que se situe le rôle des institutions de financement du développement, qui peuvent atténuer les risques et attirer l'investissement privé par différents moyens :

- *Apporter un financement de référence afin de renforcer la confiance et la crédibilité qu'exigent les investisseurs*
- *Proposer aux investisseurs institutionnels de nouvelles méthodes pour prospecter les marchés africains, par exemple par le biais de la société de gestion des actifs d'IFC, qui investit des capitaux propres en même temps qu'IFC*

- *Proposer une assurance contre les risques politiques, tels que l'expropriation et le terrorisme*
- *Proposer des échanges de devises afin d'éviter l'instabilité du change*
- *Offrir l'expertise technique et le savoir-faire en structuration afin de garantir la bancabilité*
- *Améliorer l'environnement politique et réglementaire local*
- *Appuyer les gouvernements de la région dans la sélection et la préparation des projets*
- *Renforcer les marchés de capitaux nationaux et promouvoir les investissements transfrontaliers.*

Même dans les environnements économiques difficiles ou risqués, il existe des méthodes permettant de garantir la réussite des investissements en Afrique.

FIGURE 8: SUB-SAHARAN AFRICA INVESTMENT BY INDUSTRY, 2015 (US \$mn)



Source: EMPEA Data as of 31 December 2015.



Sources

OPPORTUNITÉS SUR DES MARCHÉS EN RAPIDE MUTATION

Banque mondiale, *Perspectives économiques mondiales*, juin 2016

World Bank, *Africa's Pulse*, avril 2016

PPAIF, *Institutional Investment in Infrastructure in Emerging Markets and Developing Economies*, mars 2014.

SOLUTIONS DE FINANCEMENT POUR L'AFRIQUE

McKinsey & Co., *Brighter Africa: The growth potential of the Sub-Saharan electricity sector*, février 2015.

Power-technology.com, Azito Power Plant Expansion, Abidjan, Côte d'Ivoire.

Banque mondiale, *Enquêtes sur les entreprises*, 2013.

Cargill, *Global Cargill Cocoa Promise Report*, 2014.

The Economist, "Private equity in Africa: Unblocking the pipes", 24 janvier 2015

KPMG, *Banking in Sub-Saharan Africa*, 2015

Deutsche Bank, *Capital Markets in Sub-Saharan Africa*, 2013

EMPEA Industry Statistics, *Emerging Markets Private Capital Fundraising & Investment Analysis*, Industry Statistics Q3 2015

Femme a Dodoma, en Tanzanie, p.39, photographie par C. Shubert (CCAFS)



Equipe de projet

DIRECTEURS DU PROJET

Desmond Dodd, Arthur Karlin

RÉDACTEUR EN CHEF

Matt Benjamin

PRINCIPAUX CONTRIBUTEURS

Lin Shi, Tomoko Suzuki

CONSEILLERS

Région

Mouayed Makhlouf, Oumar Seydi, Vera Songwe

Economie et stratégie

Ted Haoquan Chu, Frank Douamba, Rapti Goonesekere,
Neil Gregory, Jean Pierre Lacombe

Marchés financiers, financements et marchés

Alejandro Alvarez de la Campa, Allen Forlemu, Riadh Naouar,
Aliou Maiga, H. John Wilson

Infrastructures

Bertrand de la Borde, Linda Munyengeterwa

Industrie, agroalimentaire et services

Samuel Dzoteffe, Aida Kimemia, Mary Jean Moyo
Judy Ombura

Commerce et compétitivité

David Bridgman, Catherine Masinde, Maiko Miyake

Trésorerie

Martin Habel

Remerciements

Saran Kebet-Koulibaly

CONTRIBUTEURS

Betsy Alley, Oualid Ammar, Ejura Audu, Jonas Ayeri,
Yaa Boakye, Eva Bakonyi, Raffaele Boldracchi, Michel
Botzung, Florence Boupda, Giuliano Caloia, Vanya Candia,
Brian Casabianca, Yasser Charafi, Omar Chaudry, Silven
Chikengezha, Dan Croft, Joumana Cobein, Fatou Diop,
Jim Emery, Coura Fall, Jamie Ferguson, Britt Gwinner, Bill
Haworth, David Ivanovic, Tor Jansson, Sylvain Kakou,
Emi Kitasako, Mohammed Khaled, Rashmi Kharbanda,
Yosuke Kotsuji, Maria Kozloski, Lisbet Kugler, Josiane
Kwenda, Matthew Leonard, Douglas Lister, Monish
Mahurkar, Dramane Meite, Alben Melin, Biju Mohandas,
Bushra Mohammad, Gene Moses, Riham Mustafa, Kalyan
N. Neelamraju, Wawa Nkosi Donald Nzorubara, Nahla
El-Okdah, Jane Onoka, Jordan Pace, Sean Petersen, Cecile
Puiggali, Joe Rebello, Juliette Rose, Yakhara Sembene, Janne
Sevanto, Luba Shara, Zibu Sibanda, Wilfried Tamegnon,
Wendy Teleki, Richard Warugongo Tracy Washington,

APPUI

Busi Leokane, Yasue Sakuramoto, Jacqueline Santos



IFC

2121 Pennsylvania Ave., N.W.
Washington, DC 20433
USA
Tel: +1 202 458-9699

Bureaux du hub Afrique subsaharienne

SENEGAL,
Dakar

Rue Aimé Césaire x
Impasse FN 18
Fann Résidence
BP 3296
Dakar, Sénégal

Tél. : +221 33 859-7100
Fax : +221 33 849-7144

AFRIQUE DU SUD,
Johannesburg

14 Fricker Road
Illovo 2196
P.O. Box 41283
Craigshall 2024
Johannesburg, South Africa

Tél. : +27 11 731-3000
Fax : +27 11 268-0074

KENYA,
Nairobi

Delta Center
Menengai Road
Upper Hill
P.O Box 30577-00100
Nairobi, Kenya

Tél. : +254 20 293-7000/7200
Fax : +254 20 293-7210

*IFC dispose d'un réseau de bureaux dans plus de 20 pays à travers toute l'Afrique subsaharienne.
Veuillez-vous référer à notre site internet.*

www.ifc.org

Stay Connected

www.facebook.com/IFCwbw and www.facebook.com/IFCAfrica

www.twitter.com/IFC_org and www.twitter.com/IFCAfrica

www.youtube.com/IFCvideocasts

www.ifc.org/SocialMediaIndex

