

Auboin, Marc

**Research Report**

## Soutenir le financement du commerce pour l'expansion et la diversification du commerce international en Afrique de l'Ouest

FERDI Note brève, No. B250

**Provided in Cooperation with:**

Fondation pour les études et recherches sur le développement international (FERDI),  
Clermont-Ferrand

*Suggested Citation:* Auboin, Marc (2023) : Soutenir le financement du commerce pour l'expansion et la diversification du commerce international en Afrique de l'Ouest, FERDI Note brève, No. B250, Fondation pour les études et recherches sur le développement international (FERDI), Clermont-Ferrand

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/276998>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

## Soutenir le financement du commerce pour l'expansion et la diversification du commerce international en Afrique de l'Ouest\*

Marc Auboin



Marc AUBOIN, Conseiller, Division de la Recherche Économique et des Statistiques, Organisation Mondiale du Commerce.

Une étude conjointe de l'OMC et de la SFI a établi que la faible part du commerce soutenue par un financement (25%) dans les quatre plus grandes économies d'Afrique de l'Ouest (Nigéria, Côte d'Ivoire, Ghana et Sénégal) constituait un obstacle important à l'expansion et à la diversification des flux commerciaux, ainsi qu'à l'intégration dans l'économie mondiale via le commerce. Augmenter l'utilisation du financement du commerce dans cette région et mener la part du commerce soutenue par un financement au niveau de la moyenne africaine de 40% entraînerait une augmentation des flux commerciaux de cette région de 8% par an, toute chose égale par ailleurs, et donc de 80% en dix ans.



\* Les analyses et positions exprimés dans cet article sont personnelles et ne reflètent pas nécessairement les points de vue et positions des États-Membres de l'OMC.

## ► Introduction et contexte

Les pays en voie de développement identifient souvent le manque d'accès au financement du commerce comme étant un obstacle particulièrement important à leur intégration dans le commerce international. Les petites et moyennes entreprises, notamment celles qui sont dirigées par des femmes, sont les plus affectées par le manque d'accès à ce financement. La Côte d'Ivoire, soutenue par le groupe des pays africains, des Caraïbes, et du Pacifique, a engagé une initiative à l'OMC pour cette question soit davantage traitée.

Parallèlement, le Secrétariat de l'OMC et les services de la Société Financière Internationale (SFI, la branche privée de la Banque mondiale) se sont engagés dans un partenariat renforcé afin d'améliorer le diagnostic des besoins de financement du commerce dans les régions les moins favorisées, dans le but de mieux diriger leurs efforts d'assistance technique et les lignes de financement de la SFI. Le manque d'accès à ce financement peut être une barrière importante à l'intégration dans le commerce international. Les recherches précédentes ont établi que le degré d'accès à ce financement est une fonction directe du niveau de développement économique. Dans les pays développés, la part du commerce soutenue par un financement est comprise entre 60 et 80%, contre seulement 40% en moyenne pour le continent africain.

Les services de l'OMC et de la SFI ont donc décidé de faire une étude de fond de la situation du financement du commerce dans les quatre plus grandes économies de la CEDEAO (nommés Cedeao-4 dans cet article), à savoir le Nigéria, la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Sénégal. Une enquête a été entreprise auprès de toutes les banques de ces pays, 90 au total, avec un taux de réponse proche de 90%, afin de quantifier l'importance du marché du financement du commerce, et de fournir des détails sur le montant et la nature

du besoin de financement non satisfait par les banques, et d'en évaluer l'impact sur les flux et la performance commerciales. Cette étude a permis de mettre en lumière que le financement du commerce était non seulement plus rare que dans la moyenne du continent, mais également plus coûteux pour les importateurs et exportateurs dont les demandes étaient acceptées.

## ► Résultats de l'étude

L'enquête a permis d'établir que la taille totale du marché du financement du commerce dans la Cedeao-4 en 2021 était de 42 milliards de dollars, ne soutenant que 25% des flux commerciaux de marchandises (168 milliards de dollars) de ces pays cette année-là. Le taux de «couverture» du financement du commerce est donc bien inférieur aux estimations publiées pour le continent africain, d'environ 40%, et des niveaux estimés pour les pays avancés de 60 à 80%. Le taux de couverture de 25% est lui-même une moyenne des quatre pays. Au niveau de chaque pays, le financement du commerce a soutenu 41% des flux commerciaux du Ghana, 33% de ceux de la Côte d'Ivoire, 21% de ceux du Nigéria, et seulement 15% de ceux du Sénégal (tableau 1).

Les principales raisons de cette faible couverture ne sont pas seulement les taux élevés de rejet des demandes (allant de 23% au Sénégal à 26% au Ghana), mais aussi le fait que les importateurs et les exportateurs ont renoncé à demander des financements aux banques, résultat d'exigences élevées en matière de garanties, de taux d'intérêt élevés (beaucoup plus élevés que la moyenne des marchés émergents), et de rejets antérieurs. Bien que relativement rare, le financement du commerce, lorsqu'il est disponible, est un catalyseur des exportateurs et des importateurs traditionnelles dans la région. Le financement pré-expédition est très demandé pour les principales exportations des quatre pays, en particulier le pétrole brut au Nigéria, le cacao et le caoutchouc en Côte d'Ivoire et le cacao au Ghana.

**Table 1 : Financement du commerce par intermédiation bancaire dans la CEDEAO4**

	Côte d'Ivoire	Ghana	Nigéria	Sénégal	Total
Nombre total de banques interrogées	28	23	19	19	89
Nombre de banques ayant répondu	24	23	19	12	78
Nombre de banques engagées dans le financement du commerce	22	23	18	12	75
Pourcentage des banques engagées dans le financement du commerce	92	100	95	100	96
Valeur moyenne du portefeuille de chaque banque [millions de dollars]	381	410	1 174	108	537
Commerce des marchandises dans les quatre pays [milliards de dollars]	29	23	99	14	165
<b>Financement du commerce par les banques [milliards de dollars]</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>21</b>	<b>2</b>	<b>42</b>
<b>Pourcentage des flux commerciaux financés par les banques (%)</b>	<b>33</b>	<b>41</b>	<b>21</b>	<b>15</b>	<b>25</b>

**Source :** Rapport de l'OMC et de la SFI, Financement du Commerce en Afrique de l'Ouest, 2022.

4

Pendant ce temps, les principales importations de médicaments, équipements médicaux, pétrole raffiné, d'équipements de transport et de produits alimentaires bénéficient de financement via les lettres de crédit. Cependant, l'exploitation des opportunités commerciales par le biais des chaînes de valeur mondiales et l'expansion vers de nouveaux produits et services nécessiteraient des marchés de financement du commerce plus profonds et diversifiés, en particulier pour les produits intermédiaires et les biens d'équipements, pas assez soutenus.

Les banques sont quasi-exclusivement les fournisseurs de financement du commerce dans la Cedeao-4. Les dix plus grandes banques des quatre pays représentent plus des deux tiers du marché du financement du commerce, bien que des petites banques consacrent une proportion plus élevée de leurs actifs au financement du commerce et reçoivent les deux tiers du total des demandes.

La structure du marché ne joue pas en faveur de l'innovation, et, dans des marchés aussi petits, la pression pour le changement est faible. Les effets d'échelle conduisent les plus grandes entreprises vers les plus grandes banques, qui mettent à disposition un plus grand réseau de relations de correspondants internationaux et peuvent accepter des valeurs de transactions plus importantes, en rapport avec la taille de leurs bilans. Avec une concurrence bancaire qui s'accroît graduellement dans la région, les grandes banques rivalisent pour attirer un nombre limité de grands clients. Ces effets d'auto-sélection jouent contre les nouvelles entreprises, y compris les PME dans les nouveaux secteurs, avec une expérience financière et des antécédents de crédit limités. Par conséquent, les marchés locaux de financement du commerce se concentrent uniquement sur les exportateurs et importateurs bien établis, utilisant des produits de financement du commerce traditionnels tels que le financement pré-expédition pour les produits de base et les lettres de crédits pour les importateurs les plus importants,

laissant peu de place aux nouveaux entrants dans de nouveaux secteurs. Les biens de consommations sont les produits les plus fréquemment soutenus, 90% des banques interrogées fournissant des financements à cette catégorie, tandis que des secteurs tels que l'agriculture et les infrastructures sont identifiés par les banquiers comme étant confrontés aux principaux besoins de financement du commerce. L'étude a également établi que les biens d'équipement, du côté des importations, et les exportations de nouveaux produits dans les filières agro-alimentaires qui pourraient jouer un rôle dans l'intégration de ces pays dans les chaînes de valeur régionales ou mondiales, reçoivent proportionnellement moins de soutien des banques.

Les taux moyens de rejet des demandes de financement du commerce par les banques de la Cedeao-4 sont élevées, à 21% du nombre des demandes et 25% pour leur valeur totale, selon l'enquête. Pour les grandes banques, qui desservent des clients plus importants, le taux de rejet est plus faible, en raison des antécédents de crédit et des garanties offertes, à 13% des demandes et 19% de leur valeur. Les petites banques signalent un taux de rejet moyen de 23% et de 25% en termes de valeur. Ces taux sont significatifs compte tenu du faible profil de risque du financement du commerce au niveau régional et international. Ces rejets suggèrent un écart global de financement du commerce entre l'offre et la demande dans la Cedeao-4 d'environ 14 milliards de dollars par an. Le rejet ne reflète pas toujours directement une pénurie de financement du commerce car certaines entreprises auraient justement fait l'objet d'un refus car n'étant pas solvable. Un refus ne signifiera pas non plus toujours un abandon de la transaction commerciale car certaines entreprises rejetées trouveront d'autres sources de financement, bien que souvent moins avantageuses et plus coûteuses (institutions de micro-crédit, relations familiales, etc). L'auto-exclusion du marché du financement du commerce, peut-être en réaction

à des refus antérieurs, peut également conduire les entreprises à se retirer complètement du commerce international.

Les banques ont mentionné dans l'enquête des obstacles limitant leur capacité à fournir davantage de financements commerciaux. Il s'agit notamment des défis posés par les banques correspondantes étrangères. L'enquête a également révélé qu'en moyenne les prêteurs de la Cedeao-4 ont des réseaux de correspondants bancaires moins étendus que ceux de leurs homologues ailleurs en Afrique et dans d'autres régions. Augmenter le nombre de partenaires internationaux des banques de la région rendrait le marché plus compétitif et contribuerait à réduire le besoin de financement pour le commerce, comme cela a été mis en lumière par les réponses à l'enquête.

L'enquête a également indiqué que le coût du financement du commerce était élevé dans les quatre pays par rapport aux standards internationaux. Le coût net d'emprunt d'un emprunt pour une transaction commerciale (à savoir le taux net facturé au commerçant moins le taux directeur national) est estimé à 6% au Ghana, 9% en Côte d'Ivoire et au Sénégal, et jusqu'à 17% au Nigéria. Les PME sont généralement confrontées à des coûts plus élevés que les grandes entreprises, jusqu'à deux fois le montant pour les crédits commerciaux ou des garanties à l'importation. De plus, bien que la marchandise elle-même soit souvent considérée comme la principale garantie dans le commerce international, les banques interrogées dans l'enquête ont indiqué qu'elles demandaient souvent une garantie supplémentaire au motif qu'une application peu fiable de la législation sur le nantissement des marchandises rend difficile la saisie et la revente des marchandises présentes dans la transaction.

## ► Implications et futur

Une nouveauté de l'étude a consisté à concevoir un cadre analytique permettant des calculs «contrefactuels», indiquant combien de flux commerciaux supplémentaires seraient générés par une plus grande disponibilité de financement du commerce et des coûts réduits dans la région. Le cadre peut être appliqué à n'importe quelle autre région du monde. Il est basé sur la conversion des quantités (ou des quantités manquantes) de financement du commerce et de ses prix en coûts et taxes au commerce, comme traditionnellement utilisés dans les modèles d'équilibre général calculable analysant le commerce. Le cadre et les caractéristiques du modèle sont expliqués dans Auboin, Beckers et De Quart (2023). Il a été calculé que, sur la base des données recueillies dans l'enquête, la suppression des goulots d'étranglement au financement du commerce pourrait stimuler le commerce de marchandises de la Cedeao-4 de 8%, soit de 13 milliards de dollars par an, dans un scénario où l'offre de financement du commerce dans la Cedeao-4 est portée au niveau de la moyenne du continent africain (de 25% à 40%), tandis que les coûts sont ramenés à des niveaux comparables pour des pays émergents. L'augmentation de l'offre de financement du commerce au niveau des pays avancés pourraient augmenter les flux de commerce des pays de la Cedeao-4 de 16% par an, soit 26 milliards de dollars par an. L'effet de l'augmentation de l'offre de financement serait proportionnellement plus élevé que la baisse de son coût.

Une action coordonnée du secteur des entreprises, des institutions financières, des décideurs politiques nationaux, des régulateurs et des organisations internationales pourrait aider à réduire les besoins de financement du commerce dans la Cedeao-4. Les actions les plus efficaces consisteraient à accroître l'offre de financement du commerce par le biais d'instruments traditionnels et nouveaux, à intégrer plus fermement le finance-

ment du commerce dans la mise en œuvre de l'accord de libre-échange continental africain, et à élargir l'éventail des entreprises pouvant accéder au financement du commerce en travaillant avec les banques pour leur permettre d'étendre leur offre aux PME. Le renforcement des relations avec les correspondants bancaires, la mise à disposition de davantage de données pour appuyer la prise de décision et l'application efficace des règles relatives aux garanties, pourraient également élargir considérablement l'accès au financement du commerce. Les formes alternatives de financement du commerce via le financement de la chaîne d'approvisionnement (y compris l'affacturage), les fonds de financement du commerce ou les plateformes électroniques de fonds de roulement qui sont actuellement embryonnaires dans la région, pourraient être étendus.

Les solutions technologiques pourraient faciliter l'adoption de nouveaux instruments tels que la cartographie de la chaîne d'approvisionnement et le financement numérique tout en aidant les banques à développer des systèmes internes d'évaluation du risque de crédit plus sophistiqués, en particulier pour les petites entreprises et les nouveaux entrants sur le marché du financement du commerce. Un niveau de numérisation plus élevé pourrait également contribuer à réduire les coûts de traitement des instruments de financement du commerce. Les banques et autres institutions peuvent également offrir une formation et une sensibilisation aux petites entreprises appartenant à des femmes afin de mieux les informer des installations disponibles et de les aider à accéder au marché.

L'OMC et la SFI ont non seulement largement diffusé l'étude dans les pays concernés, mais assurent également un suivi avec une assistance technique supplémentaire sur le financement du commerce et/ou un soutien supplémentaire pour inciter davantage de banques à opérer dans la région.

## ► Références

- **African Development Bank** (2020), *Trade Finance in Africa, Trends over the Past Decade and Opportunities Ahead*, [www.afdb.org](http://www.afdb.org)
- **Auboin, M., Bekkers, E., De Quarti, D.** (2023) "A Novel Framework to Evaluate Changes in Access to and Costs of Trade Finance", WTO Working Paper ERSD 2023-01, Geneva; [www.wto.org](http://www.wto.org)
- **Organisation Mondiale du Commerce (OMC) et Société Financière Internationale (SFI)** (2022) *Financement du Commerce en Afrique de l'Ouest*. [www.wto.org](http://www.wto.org); et [www.ifc.org](http://www.ifc.org)



Créée en 2003, la **Fondation pour les études et recherches sur le développement international** vise à favoriser la compréhension du développement économique international et des politiques qui l'influencent.

### Contact

[www.ferdi.fr](http://www.ferdi.fr)

[contact@ferdi.fr](mailto:contact@ferdi.fr)

+33 (0)4 43 97 64 60

n° ISSN : 2275-5055

Directeur de la publication : Patrick Guillaumont

