

Des moyens nouveaux de financer la réalisation de l'Agenda 2063 et des objectifs de développement durable en Afrique



Nations Unies
Commission économique pour l'Afrique

© 2018 Commission économique pour l'Afrique
Addis-Abeba, Éthiopie
Tous droits réservés

Toute partie du présent ouvrage peut être citée ou reproduite librement.
Il est cependant demandé d'en informer la Commission économique
pour l'Afrique et de lui faire parvenir un exemplaire de la publication.

Mise en page et conception par Phoenix Design Aid, Danemark.

Des moyens nouveaux de financer la réalisation de l'Agenda 2063 et des objectifs de développement durable en Afrique



Nations Unies
Commission économique pour l'Afrique

Table des matières

Remerciements.....	vi
Sigles et abréviations	vii
Résumé.....	ix
Chapitre 1 : Introduction.....	1
1.1 Aperçu	1
1.2 Raison d'être du rapport	2
1.3 Structure du rapport.....	3
Chapitre 2 : De nouvelles méthodes de financement de la transformation structurelle : les objectifs de développement durable et l'Agenda 2063 de l'Union africaine.....	4
2.1 Introduction	4
2.2 La réalisation des objectifs de développement durable et de l'Agenda 2063 dans la transformation structurelle des économies africaines	4
2.3 Un nouveau cadre de développement : le Programme d'action d'Addis-Abeba	5
2.4 Ressources publiques	6
2.4.1 L'impôt et les recettes fiscales	8
2.4.2 Flux financiers illicites.....	9
2.4.3 Les apports de capitaux privés intérieurs.....	10
2.4.4 Flux financiers privés internationaux	13
2.4.5 Autres sources de financement pour la réalisation des objectifs de développement durable et de l'Agenda 2063	18
2.5 Déficit de financement	20
2.6 Conclusion	21
Chapitre 3 : Sources innovantes de financement de la réalisation des objectifs de développement durable et l'Agenda 2063.....	23
3.1 Introduction.....	23
3.2 Questions de définition	23
3.3 Mécanismes de financement innovant.....	25
3.3.1 Financement aux conditions du marché	25
3.3.2 Financement sur résultats	38
3.4 Contributions volontaires et obligatoires	40
3.5 Financement innovant : au-delà de la démarche traditionnelle	40
3.6 Conclusion	42

Chapitre 4 : Financement innovant : études de cas relatives à cinq pays africains.....	43
4.1 Introduction	43
4.2 Choix de l'échantillon et typologie des pays	43
4.3 Financement de l'équipement	46
4.4 L'inclusion financière	50
4.5 Fonds de pension et caisses d'assurances	55
4.6 Obligations destinées au public	58
4.6.1 Obligations de la diaspora	58
4.6.2 Obligations d'État.....	60
4.7 Marchés d'euro-obligations.....	60
4.8 Obligations vertes	62
4.9 Conclusion	63
Chapitre 5 : Méthodes innovantes de mobilisation des sources habituelles de capitaux pour financer la réalisation des objectifs de développement durable et de l'Agenda 2063	65
5.1 Introduction	65
5.2 Méthodes innovantes de mobilisation des sources habituelles de capitaux	65
5.2.1 Recettes fiscales	65
5.2.2 Flux financiers illicites.....	69
5.2.3 Marchés des actions	70
5.2.4 Recettes d'exportation	71
5.2.5 Aide publique au développement (APD).....	72
5.2.6 Organisations multilatérales et plurilatérales et organismes de financement du développement	73
5.2.7 Partenariats public-privé.....	74
5.2.8 Transferts de salaires	77
5.2.9 Coopération Sud-Sud.....	80
5.3 Conclusion	81
Chapitre 6 : Conclusion et recommandations de politique générale.....	83
6.1 Résumé et conclusion.....	83
6.2 Recommandations.....	84
Bibliographie.....	87

Figures

Figure 1	Composition de la mobilisation des ressources intérieures en Afrique : recettes totales hors dons.....	7
Figure 2	Estimation des flux financiers illicites en provenance d'Afrique à destination du reste du monde (uniquement par la falsification des factures des échanges internationaux) entre 2000 et 2015 (milliards de dollars aux prix de 2016 et pourcentage du PIB).....	10
Figure 3	Investissement étranger direct par sous-région de l'Afrique, 2010-2016 ...	14
Figure 4	Investissement étranger direct en Afrique, 2005-2017	14
Figure 5	Apport extérieur de capitaux à l'Afrique	17

Tableaux

Tableau 1	Transferts de salaires des travailleurs migrants dans diverses régions	16
Tableau 2	Les 10 premiers bénéficiaires d'APD en Afrique	17
Tableau 3	Partenariats public-privé en Afrique du Sud : valeur projetée au cours des cinq prochaines années	75

Encadrés

Encadré 1	Fonds d'équipement du Ghana	46
Encadré 2	Financement hypothécaire au Ghana.....	47
Encadré 3	Obligations énergétiques en Afrique du Sud	48
Encadré 4	En Éthiopie : le Grand Renaissance Dam.....	49
Encadré 5	Maroc : financement de l'équipement dans les transports et l'énergie.....	50
Encadré 6	Afrique du Sud – une large émancipation économique des Noirs (B-BBEE).....	52
Encadré 7	Le canal de Suez : fierté nationale de l'Égypte	60
Encadré 8	Réforme fiscale en Éthiopie	67
Encadré 9	Partenariats public-privé au Maroc	75
Encadré 10	Vers une meilleure mobilisation des envois de fonds des Marocains r ésidant à l'étranger.....	77

Remerciements

La présente étude a été établie sous la direction et la supervision du Directeur de la Division des politiques macroéconomiques, Adam Elhiraika. Les principaux rédacteurs du rapport sont : Gamal Ibrahim, William Davis, Derrese Degefa, Selamawit Getachew, Yonas Bekele et Sandrine A. Koissy-Kpein. Une contribution a été également apportée par Sheriffdeen A. Tella, professeur d'économie à l'Université Olabisi Onabanjo au Nigéria.

Sigles et abréviations

AFD	Agence française de développement
IAG	Institut africain de la gouvernance
AIE	Agence internationale de l'énergie
AMGI	Agence multilatérale de garantie des investissements
APD	aide publique au développement
ASDI	Agence suédoise de coopération internationale pour le développement
ATAF	Forum africain sur l'administration fiscale
ATM	distributeur de billets
BAD	Banque africaine de développement
BBC	British Broadcasting Corporation
BEI	Banque européenne d'investissement
CAD	Comité d'aide au développement
CCNUCC	Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques
CDG	Caisse de dépôt et de gestion (Maroc)
CEA	Commission économique pour l'Afrique
CEPALC	Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
DAB	distributeur automatique de billets
DBSA	Banque de développement de l'Afrique australe
DZ Bank AG	Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank (banque allemande de coopération)
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FFI	flux financiers illicites
FIDA	Fonds international de développement agricole
FMI	Fonds monétaire international
GAFI	Groupe d'action financière international
GAVI	Alliance mondiale pour les vaccins et la vaccination
SGH	Système général harmonisé
GSM	Système mondial de communications mobiles
IED	investissement étranger direct
IFFIm	Facilité internationale de financement pour la vaccination
IIDD	Institut international de développement durable
JETRO	Organisme japonais pour le commerce extérieur
JICA	Agence japonaise de coopération internationale
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau (groupe bancaire)
KPMG	Klynveld Peat Marwick Goerdeler (réseau international de cabinets d'audit)
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
ODD	objectifs de développement durable
OIT	Organisation internationale du Travail
OMC	Organisation mondiale du commerce
OMD	objectifs du Millénaire pour le développement

ONG	organisation non gouvernementale
PAM	Programme alimentaire mondial
PIB	produit intérieur brut
PMA	pays les moins avancés
PME	petites et moyennes entreprises
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
PPP	partenariats public-privé
RNB	revenu national brut
SADC	Communauté de développement de l'Afrique australe
SFI	Société financière internationale
TIC	technologies de l'information et des communications
UE	Union européenne

Résumé

La croissance et le développement de l'Afrique sont actuellement pilotés à l'aide de deux programmes mutuellement inclusifs, les objectifs de développement durable (ODD) des Nations Unies et l'Agenda 2063. On attend de la réalisation de ces deux programmes une croissance inclusive s'appuyant sur une transformation structurelle des économies africaines. Mais le financement demeure une contrainte majeure qu'il ne faut jamais perdre de vue dans la mise en œuvre des deux programmes.

Depuis l'adoption en 2002 du Consensus de Monterrey, la communauté internationale a reconnu combien il importait d'étudier des méthodes innovantes de financer le développement qui vont au-delà des méthodes traditionnelles. La Déclaration de Doha de 2008 sur le financement du développement appelait aussi à augmenter l'échelle de l'utilisation des moyens novateurs de financer le développement. Plus récemment, le Programme d'action d'Addis-Abeba encourage l'exploration de mécanismes innovants supplémentaires, alliant des sources de financement publiques et privées. Les résultats cumulés de ces déclarations expliquent la nécessité de la présente étude dont l'objectif général est d'examiner des mécanismes nouveaux susceptibles de financer la réalisation des ODD et de l'Agenda 2063.

On fait l'hypothèse qu'il n'y a pas de définition unique du financement innovant ; il s'agit essentiellement de la mobilisation de ressources financières pour répondre à des objectifs précis. Mais, cela dit, on peut discerner certaines caractéristiques communes : une nouvelle conception du financement du développement ; le remaniement de produits anciens pour les appliquer à de nouveaux

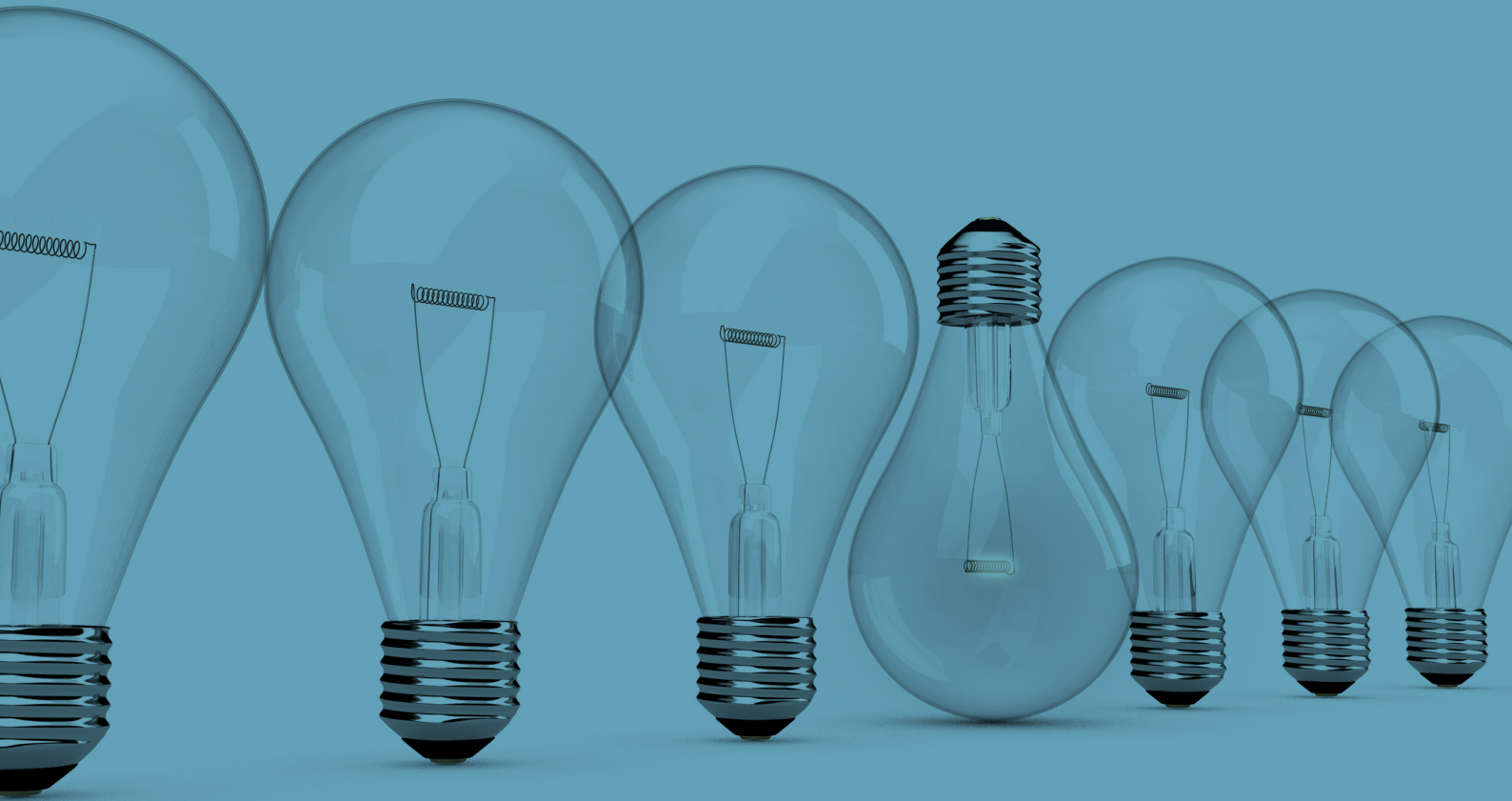
marchés ; la conception de produits financiers entièrement nouveaux ; la mise en commun de fonds par un large ensemble d'instruments financiers ; l'apparition d'un nouvel ensemble d'investisseurs ; et une percée en matière de financement. Le problème fondamental est que l'intermédiation financière doit voir son efficacité considérablement améliorée par une répartition des risques entre les diverses monnaies, une amélioration des liquidités et des ressources mises en commun.

La présente étude recense un certain nombre de sources traditionnelles de financement qui pourraient être améliorées de façon novatrice pour être plus efficaces, ainsi que de nouvelles sources de financement qui sont apparues avec le temps dans la recherche continue d'amélioration du financement. Les pays africains sont diversement capables de mobiliser leurs ressources intérieures et d'attirer des capitaux étrangers privés et publics. Afin de montrer comment des sources novatrices de financement peuvent être utilisées pour transformer l'économie des pays africains, on a retenu cinq pays pour les études de cas. Ces pays sont l'Afrique du Sud, l'Égypte, l'Éthiopie, le Ghana et le Maroc. Les études de cas traitent des moyens novateurs par lesquels chacun de ces pays a amélioré les sources habituelles de financement de ses programmes et introduit ou adopté de nouvelles stratégies de financement. L'étude examine aussi les stratégies appliquées dans le monde et constate la rareté des stratégies novatrices de financement en Afrique. C'est sur cette hypothèse de travail que plusieurs recommandations sont présentées à l'intention des responsables et des gouvernements africains, afin d'améliorer la réflexion sur des méthodes nouvelles de financement au moyen d'instruments habituels et nouveaux dans l'optique

de la transformation économique. Ces recommandations sont notamment les suivantes :

Premièrement, pour répondre au besoin de financement à satisfaire pour réaliser le Programme de développement durable à l'horizon 2030 et l'Agenda 2063, les pays africains devront suivre une démarche plus stratégique, plus synthétique pour mobiliser et améliorer le financement, en s'appuyant sur les secteurs public et privé qui suivent et appliquent les priorités nationales. Deuxièmement, les politiques financières, en Afrique, doivent être harmonisées et alignées sur les meilleures pratiques mondiales de façon que les pays puissent profiter des initiatives, de l'innovation et des contributions mondiales nouvelles. Troisièmement, les pays africains doivent examiner comment mobiliser un financement privé supplémentaire pour réaliser des grands

projets publics et aussi envisager d'utiliser des fonds publics dans des investissements privés (par exemple par l'intermédiaire de banques nationales de développement ou en subventionnant des projets à vocation partiellement sociale). De cette façon, les pays africains pourront sortir de l'impasse historique du financement du développement et mobiliser des ressources financières pour réaliser de grands projets nationaux dans le secteur public ou le secteur privé. Quatrièmement, il est impératif de dégager des modèles ou des programmes régionaux afin de soutenir les efforts que font les pays pour mobiliser les ressources intérieures de façon originale et propre à attirer les investissements étrangers. Cinquièmement, l'adoption de stratégies innovantes doit reposer sur des connaissances solides, s'appuyer sur la contribution de spécialistes et être d'un coût raisonnable.



Chapitre 1 : Introduction

1.1 Aperçu

L'Agenda 2063 de l'Union africaine et le Programme de développement durable à l'horizon 2030 offrent à l'Afrique une occasion sans précédent de poursuivre sa transformation économique structurelle et de stimuler une croissance inclusive. Le Programme 2030 a rappelé combien la question de la durabilité était essentielle dans le discours sur le développement. Dans ce contexte, les États africains donnent la priorité à la transformation structurelle dans leurs programmes nationaux et continentaux de développement afin de promouvoir l'emploi par une industrialisation s'appuyant sur la transformation des produits de base. L'avenir de la croissance et son impact sur l'élimination progressive de la pauvreté en Afrique dépendront donc fortement du rythme de la transformation structurelle.

Comme l'ont montré de nombreuses études (BAD, 2015 ; CEA, 2016), faute d'une croissance inclusive dans le continent africain, les femmes et les jeunes sont souvent laissés pour compte. De même, la croissance ne concerne pas tous les secteurs de l'économie depuis quelque temps. L'essentiel de la création de valeur ajoutée provient du secteur des services, et la contribution de l'agriculture et de l'industrie manufacturière n'augmente pas, voire diminue. Comme une faible partie seulement de la croissance récente est attribuable à l'agriculture, la majorité des Africains qui travaillent dans ce secteur demeurent pauvres (BAD, 2015). La main-d'œuvre s'oriente désormais largement vers le secteur des services dont, de tout temps, la productivité est moindre que celle de l'industrie manufacturière (BAD *et al.*, 2013). De plus, le secteur manufacturier demeure essentiellement informel, moins productif que les entreprises

modernes qui sont indispensables pour réaliser une convergence véritable. C'est pourquoi les pays africains doivent examiner le modèle de croissance qui est pour eux le plus adapté et le plus réalisable (Rodrik, 2016).

L'application des deux textes, le Programme 2030 et l'Agenda 2063, de façon intégrée et cohérente dépend de façon critique d'une gestion prudente des ressources disponibles, d'emblée, et de l'obtention innovante de ressources plus abondantes à mesure de la réalisation des programmes. La recherche sur la nature et l'échelle des besoins de financement de l'Afrique montre systématiquement cependant que la mobilisation des ressources financières pour la réalisation des objectifs des deux textes demeure un énorme obstacle à la réalisation de la transformation durable des économies africaines (CEA, 2016 a). En fait, l'actuel déficit de financement en Afrique – c'est-à-dire la différence entre ce qui est disponible et ce qui est nécessaire pour financer le développement – demeure un problème critique. Par exemple, on estime qu'il faudrait, pour éliminer le déficit d'infrastructure, trouver environ 93 milliards de dollars par an entre 2010 et 2020 (IIDD, 2015). Ces besoins de financement représentent environ 10 % du produit intérieur brut (PIB) dans les pays africains à revenu intermédiaire et 15 % environ dans les pays africains à faible revenu (CEA, 2016).

Par ailleurs, l'aide publique au développement (APD) accordée à l'Afrique diminue depuis 2013 et reste très en deçà des besoins des pays africains. Les données disponibles récentes montrent que l'APD totale reçue par l'Afrique en 2015 est inférieure à ce qu'elle était en 2011 (OCDE, 2016a). De surcroît, les engagements pris par les pays donateurs

d'augmenter leur aide ne sont toujours pas honorés. En outre, la crise financière et économique de 2008 a entraîné un tarissement des prêts bilatéraux et des dons bilatéraux des partenaires habituels de développement et forcé les pays en développement, notamment en Afrique, à chercher de nouvelles sources de financement.

D'autre part, la plupart des pays africains ont un revenu par habitant faible, d'où une forte propension marginale à consommer et donc une faible propension marginale à épargner. En plus, d'énormes capitaux quittent l'Afrique de façon illicite et privent la région d'un ensemble de capitaux indispensables pour son développement et sa transformation structurelle. La CEA (2018) signale que la simple falsification des factures dans les échanges commerciaux entraîne des sorties illicites de capitaux d'au moins 73 milliards de dollars et jusqu'à 87 milliards de dollars par an en Afrique. Ajoutons qu'en moyenne 26,7 milliards de dollars en données brutes ont quitté l'Afrique par d'autres filières, sous forme de flux financiers illicites, entre 2005 et 2014 (Spanjers et Salomon, 2017). C'est pourquoi, tout en cherchant à remédier aux flux financiers illicites, il faut mobiliser des ressources supplémentaires pour financer le programme de développement de l'Afrique, et il faut pour cela trouver des sources novatrices de capitaux de développement.

Depuis l'adoption en 2002 du Consensus de Monterrey, la communauté internationale reconnaît qu'il importe d'explorer des sources innovantes de financement allant au-delà des modes habituels, à condition qu'il n'en résulte pas, pour les pays en développement, une charge indue. La Déclaration de Doha de 2008 sur le financement du développement appelait un changement d'échelle dans l'utilisation de moyens novateurs de financer le développement. Plus récemment, le Programme d'action d'Addis-Abeba encourageait l'exploration d'autres mécanismes novateurs reposant

sur des modèles alliant fonds publics et ressources privées, et invitait les pays à adopter volontairement, en plus grand nombre, l'application de mécanismes novateurs, d'instruments et de modalités nouveaux. Comme le souligne l'Assemblée générale dans sa résolution 65/1, ces sources novatrices de financement doivent être stables, prévisibles et compléter les sources habituelles de financement sans les remplacer (Nations Unies, 2010). C'est dire qu'il est urgent de renforcer et d'augmenter l'échelle des mécanismes novateurs existants de financement du développement, tout en en explorant de nouveaux.

1.2 Raison d'être du rapport

L'objectif premier de la présente étude est d'examiner les principales difficultés que rencontrent les pays africains qui cherchent à mobiliser de nouvelles possibilités de trouver des ressources intérieures et extérieures pour financer la réalisation de l'Agenda 2063 et des ODD. Étant donné le rôle des capitaux dans la transformation structurelle reposant sur des initiatives de développement entraînées et dirigées par les Africains, l'objectif central de l'étude est d'examiner des mécanismes novateurs de financement de la transformation structurelle des économies africaines. Plus précisément, les objectifs de l'étude sont de voir comment des mécanismes existants ou nouveaux de financement du développement peuvent, d'abord, accroître l'échelle du financement du développement et, ensuite, dégager des capitaux stables et prévisibles susceptibles de concourir au développement durable.

Ces objectifs sont conformes aux travaux récents de la CEA sur le financement du développement (voir notamment CEA 2014a), CEA 2014b), CEA 2015b), CEA 2015e), CEA 2017, ainsi que le rapport de la Commission commune de l'Union africaine et de la CEA dans les consultations faites en 2015). Le

présent rapport ajoute des informations nouvelles qui ne figuraient pas dans les études citées ici. Ces informations permettent de suivre les progrès que font les pays africains dans l'application des éléments des ODD qui concernent le financement du développement en permettant une comparaison des progrès accomplis par les différents pays africains. En outre, malgré l'importance d'un financement novateur du développement, il n'existe pas de définition acceptée par tous de cette notion. Cette absence de consensus sur la définition explique que de nombreuses études, notamment les études déjà faites par les institutions régionales et internationales, donnent des interprétations trop larges et prennent en considération tous les types de financement non classiques. La présente étude examinera les différentes définitions adoptées par ces diverses institutions et régions du monde, et on espère dégager une définition qui englobe toutes les sources novatrices de financement pertinentes dans le contexte africain.

Le présent rapport examine un échantillon de cinq pays africains – l'Afrique du Sud, l'Égypte, l'Éthiopie, le Ghana et le Maroc – qui utilisent des sources nouvelles ou émergentes de capitaux. Le choix de ces pays repose sur leur niveau de revenu et leur degré d'industrialisation, tel qu'il est défini par la valeur de la production manufacturière par habitant, ainsi que sur des données sur les différentes sous-régions de l'Afrique. Ces pays pratiquent de façon variable la planification du développement, mais il y a un effort concerté pour élaborer et appliquer une planification stratégique nationale soutenue par une politique industrielle et d'autres politiques auxiliaires destinées à faciliter la mobilisation des ressources intérieures, l'investissement étranger direct, le financement des grands ouvrages d'équipement et les autres sources de capitaux, notamment les formes novatrices de financement.

1.3 Structure du rapport

Le rapport contient six chapitres. Le deuxième chapitre suit le financement de la réalisation des ODD et de l'Agenda 2063. Le chapitre 3 donne un examen de trois différents mécanismes novateurs de financement appliqués dans le financement de la réalisation des ODD et de l'Agenda 2063 – le financement par le marché, le financement axé sur les résultats et les contributions facultatives et obligatoires, à l'aide d'exemples empruntés aux pays développés et en développement, ainsi qu'aux marchés émergents. On trouvera au chapitre 4 une analyse critique des sources novatrices de financement dans les études de cas des cinq pays africains. Cette analyse montre les difficultés et les succès de ce financement des infrastructures, de l'inclusion financière, du recours aux caisses de retraite et d'assurance, aux obligations émises dans le public et autres formes de financement novateur. Le chapitre 5 présente l'application des méthodes habituelles courantes à l'amélioration de l'efficacité et de l'impact des sources habituelles de capitaux utilisées pour financer la réalisation des ODD et de l'Agenda 2063. Ce chapitre 5 donne une analyse critique de plusieurs méthodes habituelles de financement appliquées de façon novatrice dans les études de cas relatives aux pays africains. L'accent est mis sur la mobilisation des ressources intérieures, l'APD, l'action des organisations multilatérales et bilatérales, des institutions de financement du développement, de l'investissement privé, des partenariats public-privé, des transferts de salaires des travailleurs migrants et de la coopération Sud-Sud. Le chapitre 6 contient la conclusion et les recommandations de politique générale découlant de l'analyse effectuée.

Chapitre 2 : **De nouvelles méthodes de financement de la transformation structurelle : les objectifs de développement durable et l'Agenda 2063 de l'Union africaine**

2.1 Introduction

La présente section traite des questions relatives au changement structurel en Afrique, de la pertinence des ODD et de l'Agenda 2063 de transformation de l'Afrique, de la nécessité et des mécanismes d'un financement novateur pour la réalisation de ces deux textes. La section examine aussi les conséquences financières de ce programme de transformation des économies africaines, le déficit de financement et les solutions novatrices pour le combler, et donne un aperçu d'ensemble de la panoplie de sources de financement dans la région.

2.2 La réalisation des objectifs de développement durable et de l'Agenda 2063 dans la transformation structurelle des économies africaines

Le Programme de développement durable à l'horizon 2030, défini à l'échelle mondiale, a utilement rappelé l'importance centrale de la notion de durabilité dans l'analyse des problèmes de développement. En même temps, les États Membres africains donnent la priorité à la transformation structurelle dans leurs programmes de développement national et continental afin de créer des emplois par une

industrialisation reposant sur la valorisation des produits de base. L'avenir de la croissance en Afrique et son effet sur la réduction de la pauvreté dans le continent dépendront du succès de cette transformation structurelle. Cependant, il faut pour cela d'énormes investissements dans la création de capital aussi bien humain que physique. En outre, la transformation structurelle des économies africaines a d'autant plus de chances de réussir que les interventions de politique générale seront cohérentes et compatibles avec le développement durable dans toutes ses dimensions (Armah et Baek, 2017).

Depuis 2000, la performance économique des pays africains s'est nettement améliorée, puisque la croissance annuelle depuis cette date est de l'ordre de 3 % par habitant (Banque mondiale, 2016). Selon les études faites, cette croissance n'est pas seulement le résultat de l'investissement, mais aussi, pour la première fois depuis les années 70, le résultat d'une nouvelle croissance de la productivité totale des facteurs (Rodrik, 2016). Il y a bien eu une croissance depuis 2000 parce que la contraction économique avant cette date était si profonde que beaucoup de pays africains n'avaient toujours pas retrouvé le niveau de revenu qui était le leur au lendemain de l'accès à l'indépendance. Dans beaucoup de parties du continent africain, une

croissance économique impressionnante s'est accompagnée d'une meilleure réduction de la pauvreté et d'une amélioration de la situation sociale. Mais comparé au reste du monde, le continent africain est la seule région où, au cours des 15 dernières années, le nombre de pauvres a augmenté (BAD, 2015b). En outre, cette croissance n'a que très peu contribué à réduire l'inégalité. La transformation de la croissance en une réduction de la pauvreté est en effet entravée notamment par la persistance de l'inégalité. De ce fait, la croissance économique récente constatée en Afrique n'a pratiquement pas profité à la majorité des Africains, en particulier tous ceux qui travaillent dans le secteur agricole, qui restent pauvres (BAD, 2015a).

Le changement structurel, en Afrique, s'écarte donc de ce qu'il a été dans les nouveaux pays industriels européens et asiatiques, car, en Afrique, la main-d'œuvre s'oriente surtout vers le secteur des services, de tout temps moins productif que l'industrie manufacturière constatée dans d'autres pays (BAD *et al.*, 2013). De plus, l'industrie manufacturière est surtout le fait d'un ensemble d'entreprises informelles, moins productives que les entreprises modernes du type nécessaire pour assurer une convergence réelle. Les pays africains doivent donc réexaminer leur modèle de croissance, de façon à en choisir un qui soit adapté et réalisable (Rodrik, 2016).

2.3 Un nouveau cadre de développement : le Programme d'action d'Addis-Abeba

Le Programme d'action d'Addis-Abeba de la troisième Conférence internationale sur le financement du développement rappelle la nécessité d'intégrer les cadres nationaux de financement pour mobiliser au mieux le potentiel de l'ensemble des flux financiers, publics et privés, pour le développement durable. Le Programme d'action résume

ainsi l'essence des problèmes que doivent résoudre les ODD en transformant ceux-ci en engagements opérationnels concrets. Le Programme d'action qui est formulé comme un ensemble d'actions spécifiques constitue manifestement une rupture par rapport à la routine habituelle. Pourtant, à eux seuls, les engagements pris ne susciteront pas le changement : ils doivent être soutenus par des capacités, une responsabilisation et une appropriation nationales pour créer les institutions nécessaires et améliorer la gestion financière.

Un nombre important d'engagements se répartissent entre sept domaines d'action dans le Programme d'action d'Addis-Abeba, qui constitue ainsi un cadre détaillé et cohérent de financement du développement durable, indispensable pour la réalisation des ODD. Le Programme d'action présente aussi un cadre de politique générale qui réaligne les flux financiers sur les objectifs publics. L'aide publique au développement (APD) demeure essentielle, en particulier dans les pays qui en ont le plus besoin, mais à elle seule l'aide ne suffit pas. Le Programme d'action aborde toutes les autres sources de financement : publiques et privées, intérieures et internationales. Comme dans le Consensus de Monterrey, le Programme d'action reconnaît que le problème n'est pas simplement de trouver les flux de financement nécessaires, mais aussi de dégager des politiques publiques susceptibles de renforcer les conditions nationales et internationales du développement. Le Programme d'action réaffirme que c'est aux pays avant tout qu'il incombe d'assurer leur développement économique et social, tout en engageant la communauté internationale à créer des conditions favorables. Le texte va au-delà de ceux qui l'ont précédé – le Consensus de Monterrey et la Déclaration de Doha – pour tenir pleinement compte des conditions réglementaires et de politique générale de la réalisation des trois dimensions du développement durable de façon intégrée

– les dimensions économique, sociale et environnementale.

En outre, le Programme d'action d'Addis-Abeba rappelle combien il importe de mobiliser des ressources financières adéquates en ne se bornant pas aux sources traditionnelles de capitaux pour réaliser les ODD. Le Programme d'action insiste sur le fait que le secteur privé et les investisseurs étrangers jouent un rôle décisif dans la croissance économique et la création d'emplois dans des régions comme l'Afrique. Le Programme d'action souligne en particulier combien il importe d'adopter des conceptions nouvelles du financement du développement, par exemple les partenariats public-privé, et le rôle que la finance mixte et d'autres mécanismes d'atténuation des risques peuvent jouer dans la mobilisation des ressources pour la création d'infrastructures et du financement du secteur privé. Le Programme d'action reconnaît aussi combien des mécanismes nouveaux de financement peuvent aider à réduire l'acuité du problème du financement des petites et moyennes entreprises (PME) dans les pays en développement, pour l'investissement intérieur et le commerce international. En fait, le Programme d'action encourage en plus grand nombre les pays à se joindre volontairement à des mécanismes novateurs, des instruments et des modalités nouveaux et à étudier des mécanismes innovants supplémentaires reposant sur des modèles alliant recettes publiques et privées. L'obtention d'un volume plus important de ressources intérieures devrait aider à assurer la souveraineté et l'indépendance de l'Afrique et réduire la susceptibilité du continent africain aux effets des chocs d'origine extérieure et surtout assurer une plus grande fiabilité des apports de ressources pour assurer la transformation économique du continent africain.

Les questions relatives à la mobilisation des ressources intérieures et au financement du développement sont d'importance essentielle pour l'ensemble du processus de

développement. Récemment, ces questions ont été soulevées à propos de la réalisation des ODD et de l'Agenda 2063. L'ensemble des actions à entreprendre a récemment évolué dans de nouvelles directions intéressantes, en partie du fait de la pertinence, mais aussi de l'importance de l'action de mobilisation des ressources intérieures dans l'accélération des progrès de la réalisation des ODD, et en partie aussi grâce à l'apparition de nouvelles initiatives.

Le financement du développement est de plus en plus diversifié et complexe dans le cadre du Programme de développement durable à l'horizon 2030 et de l'Agenda 2063. Il sera important de suivre de près toutes les composantes des différents arrangements de financement dans la réalisation des objectifs ambitieux des ODD et de l'Agenda 2063 ; cela permettra de mieux mettre en évidence la complexité des ensembles de mesures de financement. Étant donné la complexité de la trajectoire de développement de l'Afrique et de l'ampleur de ses besoins de financement, les pays africains doivent mobiliser toutes les sources possibles de capitaux. La présente sous-section évalue les efforts actuellement menés en Afrique pour mobiliser des ressources financières afin de savoir si les dépenses sont compatibles avec les objectifs convenus sur le plan international et liés aux ODD, à l'aide de différents ensembles de données tels que ceux produits par la Global Spending Watch on African countries, les bureaux de statistique nationaux, l'indice et le tableau de bord des ODD, AidData, le Centre des ODD pour l'Afrique et le Soutien officiel total au développement durable, entre autres initiatives.

2.4 Ressources publiques

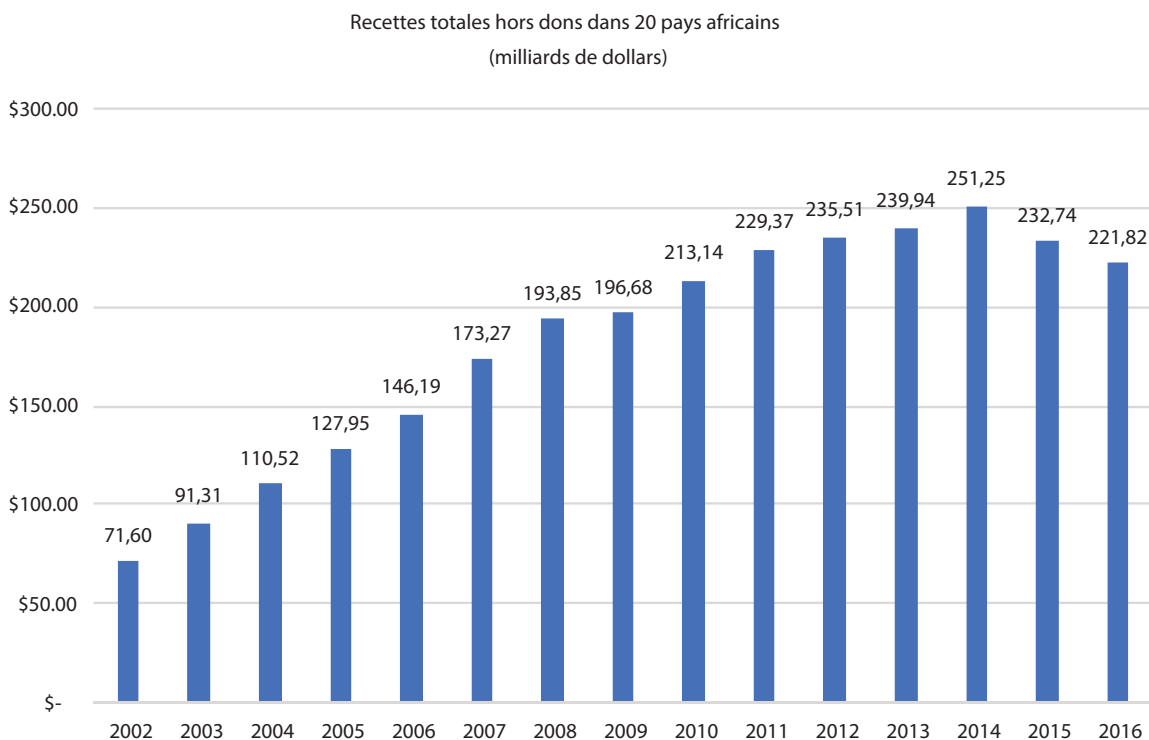
La situation générale au regard du financement du développement a évolué, comme le montre le document issu de la troisième Conférence, intitulé Programme d'action

d'Addis-Abeba (Nations Unies, 2015). On observe un déplacement par rapport à un modèle centré sur l'APD et la couverture du reste des besoins de financement par la dette extérieure, vers un cadre privilégiant au contraire la mobilisation des ressources intérieures. Il est nécessaire aussi de mobiliser les ressources financières intérieures en Afrique parce que les niveaux actuels d'investissement intérieur, en augmentation certes, demeurent insuffisants pour permettre une croissance appréciable du revenu par habitant de façon durable (CNUCED, 2014). Augmenter le rythme des investissements publics conduirait à une dépendance relative encore plus grande à l'égard des ressources extérieures si l'évolution des ressources financières intérieures n'augmentait pas au moins aussi rapidement. L'un des objectifs précis du Programme d'action d'Istanbul est de réaliser un taux de croissance économique soutenu,

équitable et inclusif de 7 % par an au minimum dans les pays les moins avancés (PMA). Cet important objectif, pour des pays tels que ceux que l'on trouve en Afrique, est renforcé dans le Programme 2030 : c'est la cible 8.1.

Il est essentiel d'augmenter le financement public d'origine intérieure de façon à aider les pays africains à fournir les biens et services collectifs, financer l'infrastructure, améliorer l'équité par la protection sociale et aider à gérer la stabilité macroéconomique, de façon à créer les conditions favorables à la transformation structurelle et à une croissance accélérée, indispensables pour réaliser les ODD (CEA, 2016). Cette augmentation des ressources intérieures peut également réduire la dépendance des pays à l'égard de l'aide. Comparées à l'APD et à l'investissement étranger direct (IED), les ressources intérieures permettront la mise en place d'une

Figure 1
Composition de la mobilisation des ressources intérieures en Afrique : recettes totales hors dons



Source : Indicateurs du développement dans le monde, 2017.

base moins instable, plus durable, pour un financement de la réduction de la pauvreté et une meilleure fourniture des services publics. À son tour, cela améliorera la base d'imposition et devrait engendrer un cercle vertueux de croissance et de réduction de la pauvreté.

Pour ce qui est du volume, les recettes publiques intérieures viennent au premier rang et sont la première source de financement du développement en Afrique (CEA, 2017). Cela n'est pas surprenant étant donné que le secteur public continue à jouer un rôle majeur en décidant des dépenses publiques consacrées à l'infrastructure, aux services sociaux et même aux investissements dans des entreprises économiques, alors que le secteur privé et ses entreprises ne mobilisent qu'une faible partie des dépenses du secteur public et des ménages, en raison de la faiblesse du revenu, de la faiblesse de l'épargne et de la forte propension marginale à consommer. La figure 1 montre la composition de la mobilisation des recettes publiques intérieures en Afrique, soit les recettes totales hors dons. Comme on le voit, l'impôt direct et indirect collecté par les gouvernements est à l'origine de l'essentiel des recettes publiques.

2.4.1 L'impôt et les recettes fiscales

Pour une bonne gestion d'ensemble du secteur public, il est indispensable de disposer d'une fiscalité bien conçue et d'avoir défini une politique fiscale judicieuse s'appuyant sur une bonne administration fiscale. Cependant, bien souvent les pays d'Afrique subsaharienne ont beaucoup de mal à lever l'impôt pour financer les dépenses publiques. La faiblesse du revenu par habitant, le fait que l'économie reste surtout une agriculture de subsistance, une fiscalité mal structurée, la faiblesse de l'administration fiscale et douanière sont autant de facteurs qui expliquent le mal que ces pays ont à lever les recettes fiscales. Il existe pourtant en Afrique un potentiel intéressant d'augmentation des ressources intérieures

moyennant une administration fiscale plus efficace, passant par l'élargissement de la base d'imposition plutôt que par l'augmentation des taux d'imposition et moyennant aussi le recours à des formes d'imposition sous-utilisées telles que la fiscalité foncière, la fiscalité de l'environnement et les impôts qui pourraient être perçus sur le secteur informel. La détermination du ratio de la charge fiscale au PIB est toutefois un processus complexe impliquant de nombreuses variables, mais ce ratio dépend en fin de compte d'une décision politique sur la proportion de l'activité économique qui doit passer par le secteur public.

Dans les pays africains, les recettes fiscales augmentent en proportion du revenu national. Selon le rapport établi en 2016 sur les statistiques fiscales en Afrique (OCDE/ATAF/CUA, 2016), l'Afrique du Sud, le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Maroc, Maurice, le Rwanda, le Sénégal et la Tunisie ont signalé une augmentation, allant de 16,1 % à 31,3 %, de la charge fiscale en proportion du PIB. Depuis 2000, le ratio de la charge fiscale au PIB a augmenté dans tous ces pays, l'ampleur de cette augmentation allant de 0,9 point de pourcentage à Maurice à 6,7 points de pourcentage en Tunisie. En Afrique du Sud, au Maroc et au Rwanda, l'augmentation moyenne s'est située aux alentours de 5 à 6 points de pourcentage. Par comparaison, la moyenne des pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), à 34,4 %, montre une augmentation en 2014 de 0,2 point de pourcentage seulement par rapport à 2000. L'augmentation des recettes fiscales dans les pays africains témoigne de la persistance des efforts faits pour mobiliser les ressources intérieures ainsi que du résultat des réformes de la fiscalité et de la modernisation des systèmes et des administrations fiscales. Dans beaucoup de pays africains, le principal facteur qui explique l'augmentation des recettes fiscales depuis 2000 est l'augmentation des impôts sur le revenu et les

bénéfiques, et plus précisément sur le revenu des entreprises.

Beaucoup de pays africains cherchent dans la taxe à la valeur ajoutée (TVA), qui est un impôt indirect, des moyens d'augmenter fortement les recettes fiscales. En effet, beaucoup de pays africains sont fortement dépendants des impôts indirects tels que la TVA et des droits de douane ; or cette forme de fiscalité touche disproportionnellement les pauvres (CUA-CEA, 2015). Dans ce contexte, le respect de l'obligation fiscale pourrait être notablement amélioré s'il était prévu des pensions publiques et autres mesures de protection sociale et une amélioration de la fourniture des services publics aux niveaux national, territorial et local ; de cette façon, le contribuable se rendrait plus facilement compte du fait que l'impôt, s'il est acquitté, est susceptible d'améliorer ses conditions d'existence. Cela sera particulièrement utile si l'on cherche à amener l'important secteur informel à payer l'impôt, si les employés de ce secteur constatent des avantages tangibles dans le respect d'un contrat social nouveau s'appuyant sur l'ensemble des citoyens.

2.4.2 Flux financiers illicites

En 2015, la notion de flux financiers illicites est entrée dans le discours orthodoxe sur le développement, notamment dans la formulation par les Nations Unies des ODD et lors de la troisième Conférence sur le financement du développement tenue à Addis-Abeba. Mais les dirigeants du monde entier ont encore beaucoup à faire pour dissiper l'opacité qui règne dans le système financier mondial et qui facilite ce phénomène. Les flux financiers illicites, en effet, réduisent les possibilités de mobiliser les ressources intérieures, et donc les recettes fiscales pourtant indispensables pour financer les activités de réduction de la pauvreté et d'équipement par le développement des infrastructures dans les pays en développement tels que ceux existant en

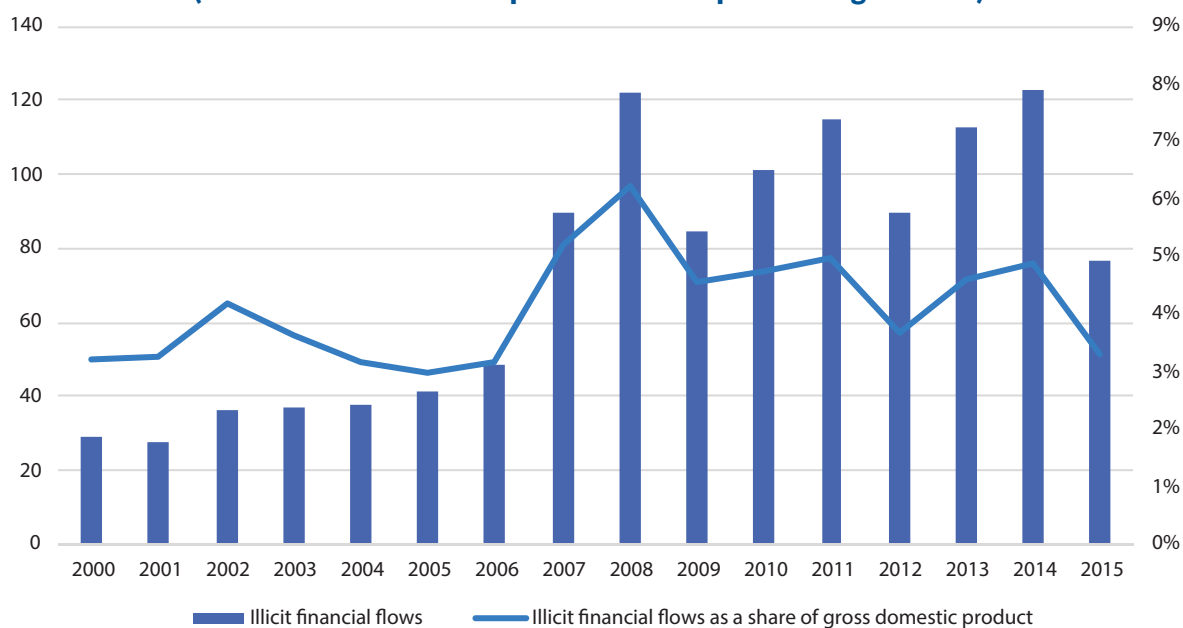
Afrique. Ce phénomène, en tant qu'important problème de développement, commence à susciter une attention grandissante.

Alors que les flux financiers illicites sont un phénomène qui touche de nombreux pays dans le monde, c'est en Afrique que leur effet social et économique est le plus grave étant donné l'étroitesse des marchés financiers et des recettes fiscales dans ce continent. Les flux financiers illicites compromettent en effet les dépenses publiques et privées et l'investissement. Avec le concours de la communauté mondiale, l'Afrique doit prendre des mesures pour éliminer ce phénomène qui la prive d'importantes ressources qu'elle pourrait affecter à son développement. La figure 2 ci-dessous (établie à partir d'une méthode qui a été mise à jour depuis la publication du rapport du Groupe de haut niveau sur les flux financiers illicites en provenance d'Afrique) montre qu'entre 2000 et 2015, les flux financiers illicites entre l'Afrique et le reste du monde ont atteint en moyenne 73 milliards de dollars par an (aux prix de 2016). Cela représente plus de 4 % du PIB du continent africain sur cette période. Cette déperdition de recettes publiques, surtout dans le secteur minier, peut être attribuée principalement à l'inefficacité de l'imposition des activités extractives et à l'incapacité de lutter contre les abus occasionnés par les prix de transfert appliqués par les entreprises multinationales (CEA, 2017).

La figure 2 montre que les flux financiers illicites se sont élevés depuis 2007 et ont atteint des maximums en 2008 et 2014. La part de ces sorties de capitaux dans le PIB montre en revanche une diminution au fil des ans, mais cette part demeure élevée et elle indique l'importance des pertes essuyées par les pays, alors que ces ressources productives seraient nécessaires pour leur développement. Les flux financiers illicites doivent absolument être contenus si l'on veut que les initiatives de mobilisation des ressources intérieures aient quelque chance de réussir. Les dirigeants

Figure 2

Estimation des flux financiers illicites en provenance d'Afrique à destination du reste du monde (uniquement par la falsification des factures des échanges internationaux) entre 2000 et 2015 (milliards de dollars aux prix de 2016 et pourcentage du PIB)



Source : Calculs de la CEA d'après les données fournies par le Département des affaires économiques et sociales du Secrétariat de l'ONU et par la Division de statistique des Nations Unies en 2017 ; Gaulier et Zignago, 2010 ; Banque mondiale, 2017 ; et US Bureau of Labour Statistics, 2017.

nationaux et internationaux doivent examiner l'effet immesuré de ces sorties de capitaux sur les politiques de développement et leur application.

2.4.3 Les apports de capitaux privés intérieurs

Les marchés du crédit, l'épargne, les marchés financiers et leurs effets peuvent augmenter les apports de capitaux privés intérieurs. Chacune de ces catégories est examinée à son tour ici.

Les marchés du crédit en Afrique

Les marchés du crédit jouent un rôle essentiel dans le développement économique. Le développement et l'augmentation de la part et du rôle du secteur privé dans l'économie nationale et le PIB d'un pays sont une indication de son développement et de sa prospérité.

La Banque mondiale a établi des données qui permettent de mesurer l'importance du crédit accordé au secteur privé en pourcentage du PIB ; ces données indiquent que les ressources financières que sont les prêts et les titres autres que les actions sont fournies au secteur privé par des banques et par d'autres intermédiaires financiers ; toutes ces quantités sont mesurées en pourcentage du PIB. Par exemple, en Afrique du Sud, les crédits intérieurs accordés au secteur privé ont fortement fluctué ces dernières années, mais ont eu tendance à augmenter entre 1966 et 2016, pour représenter 66,9 % du PIB en 2016. À Maurice, les crédits intérieurs accordés au secteur privé en pourcentage du PIB sont passés de 47,02 % en 1995 à 100,12 % en 2014, soit un taux de croissance moyen de 4,36 % (Knoema, 2017). Au Nigéria, entre 2006 et 2009, la croissance des crédits intérieurs se serait située entre 12 % et 36 % du PIB et, en termes réels aux prix de 2002, les

emprunts du secteur privé sur le marché intérieur ont presque quintuplé (Griffith-Jones et Karwowski, 2013).

En Afrique, les marchés du crédit sont fortement compartimentés du fait du nombre et de l'activité des institutions financières. Les crédits accordés au secteur privé sont limités par la part prise par l'État dans les crédits disponibles pour financer les déficits budgétaires et les besoins de financement des entreprises paraétatiques. Cependant, pour remédier aux imperfections de ce marché des crédits, on constate des évolutions positives. Des officines privées ont été ouvertes dans certains pays africains, comme l'Angola, le Ghana, le Kenya, Madagascar, Maurice, le Mozambique, le Nigéria, l'Ouganda, la République-Unie de Tanzanie et la Zambie. Ces officines de crédit jouent un rôle essentiel dans le bon fonctionnement du marché des crédits. Elles aident à réduire le caractère asymétrique de l'information, les risques moraux et les problèmes de sélection défavorable entre emprunteurs et prêteurs, ce qui permet d'atténuer le risque de crédit, d'en faciliter l'accès et d'améliorer les remboursements. Néanmoins, plusieurs problèmes subsistent. Bien souvent, les pays africains se caractérisent encore par la précarité de la défense des droits des créanciers et une exécution insuffisante des contrats de prêt. En outre, l'identification et l'évaluation précises des garanties apportées pour l'obtention de crédit tendent à être des opérations de longue haleine.

On a constaté en Afrique une résurgence du développement financier ces dernières années. Les indicateurs d'approfondissement financier tels que la part des dépôts bancaires en pourcentage du PIB et des prêts bancaires en pourcentage du PIB ont fait apparaître une certaine amélioration (BAD, 2015a). Ces dernières années, les innovations dans le domaine de l'informatique ont eu un impact toujours plus marqué sur la prestation de services financiers en Afrique comme dans d'autres

régions du monde en développement. Ces nouvelles technologies ont aidé à améliorer la couverture du secteur financier en réduisant le coût des équipements nécessaires aux transactions. Au Kenya, par exemple, le système de téléphonie mobile utilisé à des fins bancaires, connu sous le nom de M-Pesa, a commencé par être d'abord un moyen, grâce au téléphone mobile, de transférer à autrui les minutes de paroles restantes, et ce système est rapidement devenu une plateforme pour les paiements en espèces. Ainsi, les Kényans sont toujours plus nombreux à épargner ou emprunter, et la proportion de la population kényane exclue des services financiers est désormais inférieure à 17 %. Le Kenya se place désormais au troisième rang en Afrique, Afrique du Nord exclue, s'agissant de l'accès aux services financiers, après l'Afrique du Sud et Maurice. D'autres pays d'Afrique de l'Est comme l'Ouganda, le Rwanda et la République-Unie de Tanzanie cherchent à suivre l'exemple du Kenya et à utiliser les techniques financières pour brûler les étapes suivies par les systèmes bancaires habituels et fournir à toutes les classes de la société les services financiers demandés (FMI, 2016).

Épargne

Les économistes attribuent traditionnellement un rôle important à l'épargne intérieure dans le processus de croissance et de développement économique à long terme. L'une des filières de cette efficacité de l'épargne est son action sur l'investissement intérieur. Les études faites, portant expressément sur l'Afrique, montrent l'impact positif de l'épargne intérieure sur l'investissement intérieur. Ainsi, Oyejide (2002) examine les tendances du montant total de l'investissement en Afrique subsaharienne entre la fin des années 60 et le milieu des années 90 et constate une corrélation étroite avec le montant global de l'épargne intérieure sur toute cette période. Ces données empiriques donnent à penser que c'est la faiblesse de l'épargne intérieure

qui est la cause de la faiblesse de l'investissement et de la croissance. En fait, les pays africains, de tout temps, épargnent trop peu. Alors que les chiffres varient d'un pays à l'autre, l'épargne intérieure brute en Afrique ne dépasse pas en moyenne 18 % du PIB en 2015, contre 26 % en Asie du Sud et près de 43 % dans les pays d'Asie de l'Est et du Pacifique, selon les estimations de la Banque mondiale.

L'épargne intérieure et le crédit accordé au secteur privé se sont révélés l'une des sources les plus robustes de financement de l'investissement intérieur, et donc de la mobilisation des ressources. L'épargne privée, dans le climat général actuel, reste faible et, probablement, ne dépasse pas 5 % à 10 % du PIB (BAD, 2015b). S'ajoutant à l'aide extérieure, l'épargne privée constitue un total à investir qui est de l'ordre de 15 % à 20 % du PIB (voir figure 3). Cette proportion, sensiblement plus élevée qu'il y a 10 ans, demeure insuffisante, notamment du fait qu'il faut remplacer les équipements et les moderniser. De plus, il est difficile d'analyser les tendances de l'épargne privée de façon détaillée en raison des graves limitations de l'information disponible. En outre, les instruments financiers permettant de mobiliser les fonds sont trop peu nombreux, car une grande partie de la population habite les zones rurales ou semi-urbaines privées de facilités bancaires.

Pour que le lien entre l'épargne intérieure et l'investissement intérieur soit efficace, l'une des conditions principales est que l'intermédiation financière soit d'un niveau suffisant et assez efficace. Plus précisément, l'intermédiation financière joue un rôle important en orientant l'épargne vers l'investissement (Ndikumana *et al.*, 2015). De même, améliorer le développement du secteur financier est un moyen d'orienter l'épargne vers l'investissement, et cela peut augmenter la création d'emplois et accélérer la croissance.

Marchés financiers

Les marchés financiers et le développement du secteur financier peuvent beaucoup contribuer à la croissance économique en Afrique comme dans d'autres régions du monde. Ces marchés, qui traitent les actions, les obligations et les autres instruments financiers, sont, de longue date, considérés comme des lieux d'échange ou comme des institutions centralisées permettant des transactions entre des investisseurs disposés à placer leur argent et les sociétés et emprunteurs ayant besoin de financement à long terme. Des marchés financiers transparents, robustes et accessibles sont un élément essentiel du secteur financier. Ces marchés, en tant que moyen d'assurer les investissements à long terme et de diversifier les sources de financement, aident à renforcer l'ensemble de l'économie et à la mettre mieux à même de résister aux chocs économiques extérieurs.

La capitalisation des marchés des actions demeure faible, à l'exception de l'Afrique du Sud et du Nigéria ; la plupart des pays africains comptent très peu de sociétés cotées en bourse. Les marchés des obligations sont également dans l'enfance. Les marchés de la dette sont dominés par les titres publics, généralement assortis d'une échéance courte, et l'activité se concentre sur le marché primaire, le marché secondaire étant très peu actif. Les marchés de la dette des entreprises sont pratiquement inexistantes en Afrique, à l'exception de l'Afrique du Sud et, dans une certaine mesure, de quelques pays d'Afrique du Nord. Les investisseurs institutionnels que sont les banques, les compagnies d'assurances, les caisses de retraite et les autres investisseurs privés locaux sont prépondérants sur les marchés des capitaux africains. La réglementation des marchés financiers diffère beaucoup selon la législation et la réglementation de chaque pays, en raison surtout des conditions locales et de facteurs historiques divers.

Le Programme d'action d'Addis-Abeba montre que les pays en développement, en particulier en Afrique, doivent développer leurs marchés des capitaux, en privilégiant les émissions d'obligations à long terme et les titres d'assurances, pour répondre aux besoins de financement à plus long terme (par. 44). Le Programme d'action reconnaît aussi l'importance de l'emprunt comme instrument que les pays en développement peuvent utiliser pour financer les investissements indispensables pour leur développement durable, y compris les ODD, mais il souligne que ces emprunts doivent être gérés de façon prudente et que beaucoup de pays demeurent vulnérables à une crise de la dette.

2.4.4 Flux financiers privés internationaux

L'Agenda 2063, le Programme 2030 et le Programme d'action d'Addis-Abeba attachent tous un rôle essentiel au secteur privé dans la mise en œuvre de stratégies de développement durable et rendent plus essentielle que jamais l'action menée pour élargir le secteur privé et pour améliorer son potentiel en Afrique.

Investissement étranger direct (IED)

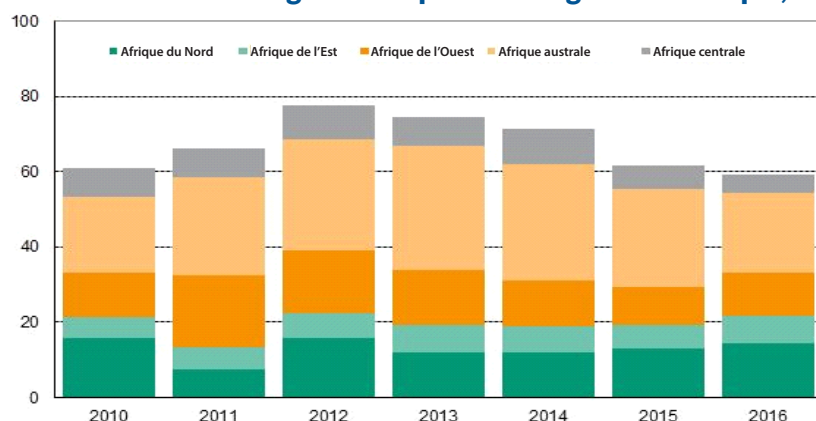
Selon la version 2017 du rapport d'Ernst and Young sur l'attractivité de l'Afrique, l'incertitude géopolitique accrue et les différentiels de croissance entre pays africains expliquent

la diversité de la situation de l'investissement étranger direct en Afrique. Le rapport donne une analyse de cet investissement en Afrique au cours des 10 dernières années. Les données relatives à 2016 montrent que l'Afrique a attiré 676 opérations d'IED, soit une diminution de 12,3 % par rapport à l'année précédente, et la création d'emplois imputable à l'IED a diminué de 13,1 %. L'investissement d'équipement, pour sa part, a augmenté de 31,9 %. Cette augmentation brutale s'explique surtout par des projets à forte intensité capitalistique dans plusieurs secteurs, notamment l'immobilier, l'hôtellerie, la construction, les transports et la logistique. La part de l'Afrique dans l'IED mondial demeure faible, passant de 9,4 % en 2015 à 11,4 % en 2016. Cela fait de l'Afrique la deuxième région du monde pour la rapidité de la croissance de l'IED.

Selon la version de 2017 du Rapport sur l'investissement dans le monde de la CNUCED, les apports d'IED à l'Afrique ont continué à baisser en 2016, diminuant de 3 %, pour ne pas dépasser 59 milliards de dollars. Les apports d'IED restent inégalement distribués puisque cinq pays seulement (Angola, Égypte, Éthiopie, Ghana et Nigéria) absorbent 57 % du total. Bien que l'investissement favorise les principales économies des pays africains, un nouvel ensemble de destinations apparaît, les pays francophones et les pays d'Afrique de l'Est présentant un intérêt particulier à cet égard (voir figures 3 et 4).

Figure 3

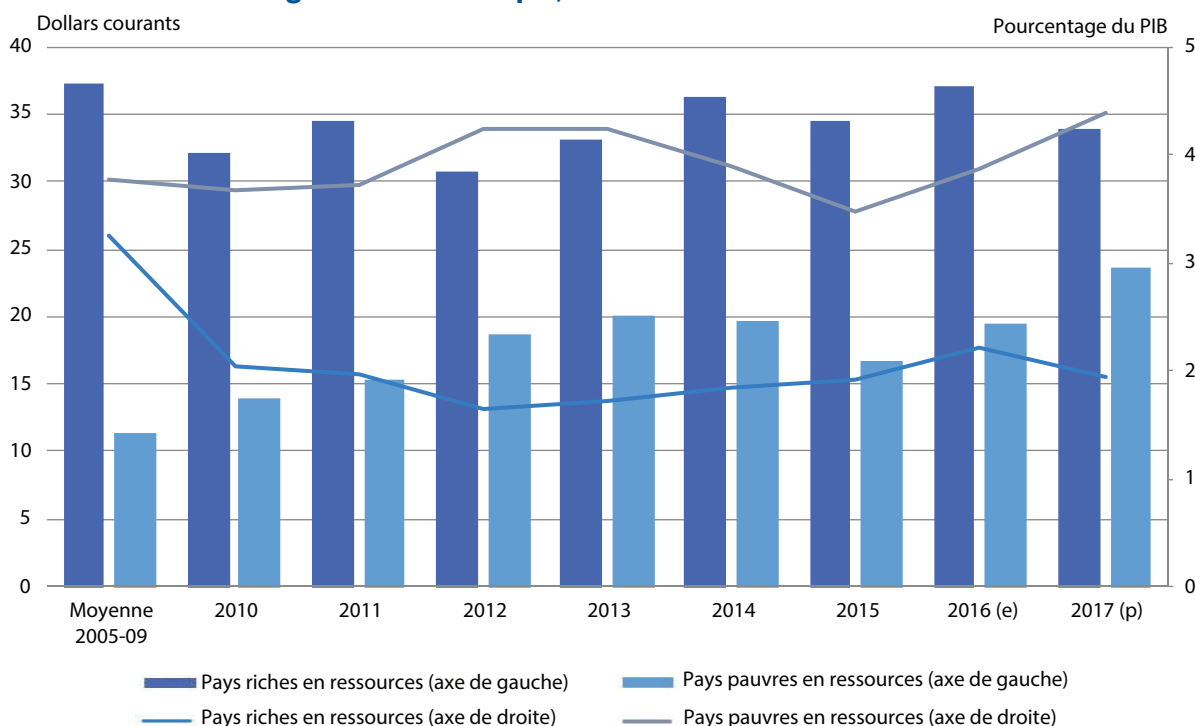
Investissement étranger direct par sous-région de l'Afrique, 2010-2016



Source : CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde (2017).

Figure 4

Investissement étranger direct en Afrique, 2005-2017



Sources : D'après FMI (2016), Ernst and Young (2017) et CNUCED (2017).

Investissements de portefeuille en Afrique

Les investissements de portefeuille constituent un phénomène relativement nouveau sur les marchés africains des capitaux. Dans la région, en raison de l'évolution des flux internationaux de capitaux qui restent mal

connus, il y a très peu de travaux sur la question. Les investissements de portefeuille par nature sont plus éphémères et plus instables que l'investissement étranger direct. Les possibilités de spéculation peuvent attirer les investissements de portefeuille, ce qui explique des bulles spéculatives, notamment dans

l'immobilier et sur les marchés des actions, qui ont entraîné certaines crises financières dans les pays en développement. Ce lien s'explique en partie par le fait que l'échelle de ces apports de capitaux s'écarte souvent considérablement de la relative exigüité des marchés domestiques qui les reçoivent (CEA, 2017).

Selon les études faites, les flux internationaux d'investissements de portefeuille dans les pays africains sont très instables et éphémères. Les investissements de portefeuille attendus présentent une forte corrélation positive avec les rendements sur les marchés des actions, ce qui implique qu'une augmentation des flux de portefeuille attendus stimulera la performance des marchés en raison de la confiance nouvelle chez les investisseurs dans le marché régional. Par exemple, l'Afrique du Sud et plusieurs autres marchés émergents ont reçu des apports annuels nets moyens d'obligations de plus de 2 % du PIB respectif de ces pays depuis 2009 (FMI, 2016).

Les pays africains continuent à être très mal reliés aux systèmes financiers internationaux et à recevoir beaucoup moins de capitaux privés que d'autres régions du monde (Tyson *et al.*, 2014). En fait, les pays africains demeurent à la périphérie du système financier international. Au cours de la décennie écoulée, cependant, les flux des capitaux transfrontières ont régulièrement augmenté.

Les résultats des recherches donnent à penser que malgré le rôle des investissements de portefeuille, qui ont pour effet de réduire le coût du capital et d'aider à financer la croissance, la promotion de l'investissement local et de la stabilité macroéconomique revêt autant d'importance dans l'amélioration de la performance du marché des actions en Afrique (Ifeakachukwu, 2015). Ainsi, la prudence s'impose, car les investissements de portefeuille sont considérés comme des « capitaux fébriles », générateurs d'instabilité en

raison des sorties brutales et des effets de contagion.

Transferts de salaires des travailleurs migrants

En Afrique, les transferts de salaires des travailleurs migrants deviennent de plus en plus une importante ressource de développement, même si les entrées enregistrées demeurent inférieures à l'APD ou à l'IED. Les estimations faites donnent à penser que les apports de capitaux à ce titre à l'Afrique subsaharienne ont diminué de 6,1 %, à 33 milliards de dollars en 2016, en raison de la lenteur de la croissance économique dans les pays d'envoi, de la baisse des cours des produits de base, en particulier le pétrole, qui affecte les pays qui reçoivent ces transferts, et du fait que les travailleurs migrants ont de plus en plus recours à des filières informelles, en raison des régimes de contrôle des changes s'appliquant dans des pays comme le Nigéria. En fait, on estime que plus de la moitié des transferts de salaires des travailleurs migrants vers le continent africain ne sont pas comptabilisés. La région est celle où les coûts de transfert sont les plus élevés. Néanmoins, les transferts de salaires vers l'Afrique devraient augmenter de 3,3 %, pour atteindre 34 milliards de dollars en 2017 (Banque mondiale, 2016).

Le Rapport de la CNUCED sur le développement économique en Afrique (2016) indique que les pays africains devraient mobiliser les économies de la diaspora et utiliser plus largement le mécanisme des transferts de salaires des travailleurs migrants, l'ensemble représentant 63,4 milliards de dollars en 2014. Les économies de la diaspora pourraient être attirées par l'émission d'obligations de la diaspora, par des dépôts libellés en monnaie étrangère et par des prêts syndiqués s'appuyant, comme garanties, sur ces transferts. Ces mécanismes, cependant, supposent l'utilisation de filières formelles de transfert des salaires, et donc qu'il faut s'efforcer de faciliter ces transferts et d'abaisser le coût des filières officielles.

Tableau 1

Transferts de salaires des travailleurs migrants dans diverses régions

Région	2010	2013	2014	2015	2016e	2017f	2018f
	(milliards de dollars)						
Pays en développement	340,3	426,4	444,3	439,8	429,3	443,6	459,1
Asie de l'Est et Pacifique	94,9	114,3	122,7	127,3	125,8	129,0	132,7
Europe et Asie centrale	37,8	54,6	51,7	40,3	38,4	41,0	43,6
Amérique latine et Caraïbes	56,5	61,5	64,5	68,3	73,1	75,5	78,2
Moyen-Orient et Afrique du Nord	39,0	50,5	54,4	51,1	48,8	51,8	53,5
Asie du Sud	82,0	110,8	115,8	117,6	110,1	112,3	115,3
Afrique subsaharienne	30,1	34,7	35,3	35,1	33,0	34,1	35,7
Ensemble du monde	466,7	574,8	598,3	582,4	575,2	593,8	615,9
Pays à faible revenu et à revenu moyen	334,2	419,0	435,9	432,3	422,5	436,3	451,1
	(Taux de croissance en %)						
Pays en développement	11,2	5,2	4,2	-1,0	-2,4	3,3	3,5
Asie de l'Est et Pacifique	19,5	6,7	7,4	3,8	-1,2	2,5	2,9
Europe et Asie centrale	4,8	17,1	-5,3	-22,1	-4,6	6,6	6,4
Amérique latine et Caraïbes	2,6	2,1	4,8	6,0	6,9	3,3	3,6
Moyen-Orient et Afrique du Nord	18,2	3,4	7,8	-6,1	-4,4	6,1	3,3
Asie du Sud	9,4	2,6	4,5	1,6	-6,4	2,0	2,7
Afrique subsaharienne	9,6	1,0	1,7	-0,4	-6,1	3,3	4,9
Ensemble du monde	8,3	5,3	4,1	-2,7	-1,2	3,2	3,7

Source : Banque mondiale (2017).

Ressources publiques internationales

Depuis longtemps, l'APD joue un rôle déterminant dans la fourniture de moyens de financer le développement en Afrique. Or l'APD en Afrique diminue en proportion de l'ensemble des apports extérieurs (passant de 39,4 % de ce total en 2000 à 27,6 % en 2013) et les donateurs habituels, c'est-à-dire les membres du Comité d'aide au développement de l'OCDE, ont réduit cette aide en termes réels, en particulier celle accordée aux PMA qui, pour la plupart, se trouvent en Afrique (CNUCED, 2015).

En 2015, l'APD nette accordée par les pays membres du CAD de l'OCDE s'est montée au total à 131,6 milliards de dollars. Compte tenu de l'inflation et de la revalorisation du dollar en 2015, il y a là une augmentation de 6,9 % en termes réels par rapport à 2014, et

c'est le niveau le plus élevé jamais atteint par l'APD. L'APD totale accordée par ces pays à proportion de leur revenu national brut a été de 0,30 %, comme en 2014. L'augmentation tient surtout aux dépenses liées à l'afflux de réfugiés. Même si ces coûts sont exclus, cependant, l'APD a augmenté de 1,7 %. Sept pays seulement ont atteint l'objectif fixé par les Nations Unies consistant à consacrer 0,7 % de leur revenu national brut à l'APD en 2015 ; ce sont le Danemark, les Émirats arabes unis, le Luxembourg, la Norvège, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et la Suède.

Étant donné l'actuelle trajectoire de croissance, l'Afrique devient désormais de plus en plus attrayante pour de nouveaux partenaires essentiels dans l'économie mondiale. Le rôle des économies émergentes comme partenaires commerciaux, comme investisseurs et comme fournisseurs de coopération pour

Tableau 2

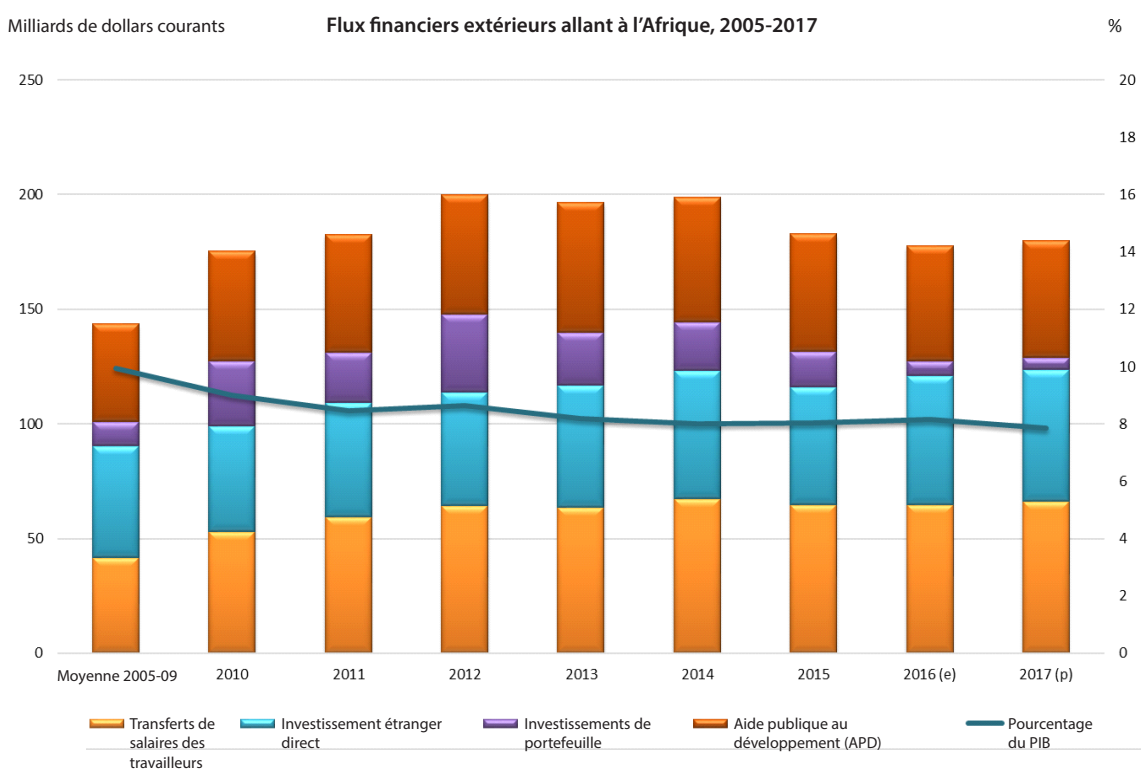
Les 10 premiers bénéficiaires d'APD en Afrique (en millions de dollars, sommes reçues de tous les donateurs, APD nette)

	2012	2013	2014	Moyenne sur 3 ans	Pourcentage de l'ensemble des bénéficiaires
1. Égypte	1 807	5 508	3 532	3 616	7 %
2. Éthiopie	3 221	3 885	3 585	3 564	7 %
3. République-Unie de Tanzanie	2 823	3 431	2 648	2 967	5 %
4. Kenya	2 653	3 312	2 665	2 877	5 %
5. République démocratique du Congo	2 847	2 583	2 398	2 610	5 %
6. Nigéria	1 912	2 515	2 476	2 301	4 %
7. Mozambique	2 074	2 315	2 103	2 164	4 %
8. Maroc	1 465	2 004	2 247	1 906	4 %
9. Ouganda	1 642	1 701	1 633	1 658	3 %
10. Côte d'Ivoire	2 635	1 272	922	1 610	3 %
Autres bénéficiaires	28 053	28 190	29 983	28 742	53 %
Ensemble des bénéficiaires d'APD	51 132	56 715	54 193	54 014	100 %

Source : OCDE (2016).

Figure 5

Apport extérieur de capitaux à l'Afrique



le développement a considérablement augmenté au cours des dernières décennies. La coopération Sud-Sud repose sur une conception plus large que la coopération accordée par les donateurs habituels. Elle va habituellement au-delà de la fourniture de l'aide et est conçue dans le cadre d'un ensemble plus vaste d'initiatives qui peuvent inclure des accords de commerce et d'investissement. C'est un moyen potentiel de valoriser les atouts économiques des pays bénéficiaires en aidant à réduire les coûts de transaction (Lin et Wang, 2017).

Financement mixte

Le financement mixte, défini ici comme l'utilisation stratégique de fonds officiels (publics) pour mobiliser l'investissement privé en faveur des économies émergentes et économies de frontière, est de plus en plus considéré comme un important instrument présent dans la panoplie de moyens de mobiliser de nouvelles sources de capitaux pour réaliser les ODD. À l'aide du financement mixte, des fonds publics peuvent viser un risque que le secteur privé n'est pas disposé à prendre ou est incapable de prendre. Le financement mixte peut également être utilisé pour améliorer le profil risque-rendement d'un investissement pour le ramener à un niveau acceptable par le secteur privé. C'est ainsi que l'on peut attirer des investissements privés, indispensables, ainsi que le savoir-faire nécessaire aux projets. L'intérêt porté au financement mixte a considérablement augmenté au cours des dernières années, et ce moyen est désormais l'un des plus dynamiques de financer le développement. Au paragraphe 48 du Programme d'action d'Addis-Abeba, les pays sont encouragés à explorer des mécanismes nouveaux alliant recettes publiques et privées. Le texte note que l'investissement public et l'investissement privé ont un rôle essentiel à jouer dans le financement de l'infrastructure, notamment par des mécanismes tels que les partenariats public-privé et le financement mixte.

2.4.5 Autres sources de financement pour la réalisation des objectifs de développement durable et de l'Agenda 2063

Le commerce et les objectifs de développement durable

Le Programme de développement durable à l'horizon 2030 et, dans une certaine mesure, l'Agenda 2063 reconnaissent que le commerce international est un important mécanisme permettant de réaliser les objectifs et les cibles convenus. Mais pour faire du commerce international un moyen efficace d'application, il faut prendre des mesures sur un vaste front. La plupart des pays africains sont fortement dépendants du commerce international (exportations et importations). Ce commerce est une source de devises, de facteurs de production intermédiaires et il est créateur d'emplois, entre autres avantages. La politique commerciale offre d'importants instruments utilisables, par exemple les droits de douane et les taxes à l'exportation, qui permettent d'augmenter les recettes que les gouvernements africains peuvent consacrer au financement du développement. Le commerce est également un moyen non financier de mise en œuvre, en raison de son impact sur le développement social et environnemental. Par exemple, la politique commerciale peut retentir sur la sécurité alimentaire et la nutrition (FAO, 2016). En outre, elle peut avoir des effets sur l'état de santé de la population en facilitant l'accès à des médicaments essentiels (ODD 3).

Le commerce international a une place plus grande comme instrument de réalisation des ODD que ce n'était le cas avec les objectifs du Millénaire pour le développement (OMD). Les cibles, en matière de commerce international, qui figurent dans les ODD et qui sont approfondies dans le Programme d'action d'Addis-Abeba concernent essentiellement l'amélioration de l'accès aux marchés pour les pays en développement, l'achèvement

des négociations du Cycle de négociations commerciales multilatérales de Doha dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et l'accès en franchise de droit et sans quota pour les PMA. Ces domaines de politique commerciale figurent de longue date à l'ordre du jour des négociations commerciales internationales. La coopération, dans ce domaine, peut contribuer au développement durable, mais elle ne sera sans doute guère utile pour éliminer les facteurs limitatifs qui empêchent le commerce d'avoir un effet réel sur le développement.

L'un des principaux facteurs qui font obstacle à une utilisation plus efficace du système commercial mondial par les entreprises africaines est le coût élevé des échanges. De nombreux indices donnent à penser que les coûts du commerce sont beaucoup plus élevés que les droits de douane de protection. Même si l'on tient compte des mesures non tarifaires, les barrières à l'accès aux marchés étrangers, sur les marchés d'exportation, sont rarement le facteur limitatif déterminant qui fait obstacle à l'expansion des échanges. Depuis 1980, l'expérience acquise montre que ce sont les réformes autonomes qui entraînent le développement économique. Cependant, les obstacles non tarifaires et les restrictions au commerce n'occupent pas une place importante dans les ODD, non plus que dans le Programme de développement durable à l'horizon 2030 (Hoekman, 2016).

Les partenariats public-privé comme modalités complémentaires de financement

Les marchés africains n'offrent pas actuellement des incitations suffisantes aux entrepreneurs privés pour qu'ils contribuent au développement durable. La difficulté est de combiner le financement public, la réglementation et la participation au marché privé au moyen d'un partenariat public-privé efficace. Ces partenariats offrent un intérêt potentiel pour le développement durable, mais leur

conception peut être extrêmement complexe et prendre les formes les plus variables (SDSN, 2015).

Alors que les partenariats public-privé sont des initiatives contractuelles complexes et doivent supporter les risques liés à l'emprunt, ils offrent un accès aux compétences spécialisées, à la technologie et à l'innovation émanant du secteur privé. Ces facteurs peuvent conduire à une plus grande efficacité opérationnelle, et donc à une amélioration de la qualité et de la compétitivité des services publics. Pour empêcher que les aléas des partenariats public-privé entraînent un alourdissement de la dette, les gouvernements africains doivent renforcer le régime et la réglementation des partenariats public-privé aux niveaux national et sous-régional. Cela suppose des capacités juridiques, administratives et techniques permettant de préciser les rôles et les attributions des parties contractantes, de préciser clairement les conditions de règlement des différends, ainsi que de planifier et de suivre au mieux la mise en œuvre et de réaliser de solides évaluations des investissements et une bonne analyse financière. La modalité du partenariat public-privé présente un intérêt potentiel quantitatif et qualitatif pour beaucoup de pays africains, mais les coûts de transaction de ces partenariats et la capacité d'un pays de les gérer doivent être pesés avec soin et comparés aux avantages escomptés.

Financement climatique

L'Afrique est le continent le plus affecté par le changement climatique. Deux tiers des Africains vivent de la terre. En conséquence, il est d'importance critique que le continent africain adopte une politique de développement économique à l'épreuve du climat. Les ODD reconnaissent l'interdépendance fondamentale du changement climatique et des autres préoccupations relatives à l'environnement, ainsi qu'au développement social et économique. Le financement du développement

joue un rôle essentiel pour aider les pays en développement à passer à un régime sobre en carbone, à l'épreuve du climat, viable écologiquement, ce qui est indispensable pour réaliser les ODD (OCDE, 2015). Une bonne intégration du financement des actions menées contre le changement climatique et pour le développement est susceptible de maximiser les résultats dans ces deux domaines.

L'Afrique a besoin de quantités massives de moyens de financer l'action climatique afin de rendre les économies africaines à la fois sobres en carbone et à l'épreuve du climat. Il faudrait pour cela en Afrique 377 milliards de dollars pour des investissements d'atténuation des effets du changement climatique et 222 milliards de dollars pour des investissements de résistance au changement climatique pour parvenir à honorer les engagements de contributions déterminés au niveau national ; l'Afrique du Nord aura de son côté besoin de 125 milliards de dollars de plus pour l'ensemble du financement relatif à l'atténuation et à l'adaptation. Or le financement actuel est bien loin de ce chiffre. En 2014, 12 milliards de dollars seulement de fonds climatiques sont parvenus à l'Afrique ; en outre, 9 milliards de dollars sont allés au Moyen-Orient et à l'Afrique du Nord (CPI, 2015).

Le financement climatique est désormais un élément essentiel des négociations climatiques. Dans l'Accord de Paris relatif au changement climatique, les pays se sont mis d'accord pour financer une action compatible avec une stratégie de réduction des émissions de gaz à effet de serre et un développement à l'épreuve du climat. Les pays en développement recevront des ressources financières aussi bien pour l'atténuation des effets du changement climatique que l'adaptation à ceux-ci, tandis que les pays développés devraient continuer à prendre l'initiative de la mobilisation des fonds climatiques recueillis auprès des sources les plus diverses, les fonds d'origine publique jouant un rôle important

dans la réalisation de l'objectif annuel initialement fixé à 100 milliards de dollars en 2020 (CCNUCC, 2016). Le rôle du financement climatique dans le soutien à l'action climatique doit être bien compris dans l'ensemble plus large des objectifs et des mécanismes de mise en œuvre définis à Paris.

2.5 Déficit de financement

Il importe de bien montrer que la détermination du déficit de financement est une entreprise hautement spéculative. Cela, bien entendu, est largement reconnu dans de nombreuses études. La complexité tient à deux choses au moins. D'abord, le besoin de ressources à satisfaire pour réaliser les ODD dépendra dans une large mesure de nombreux facteurs qui varient selon les pays africains. Il est clair que les États membres sont diversement armés pour mobiliser des ressources intérieures et attirer des capitaux étrangers privés et publics. Parmi les autres facteurs qui jouent ici, il faut citer l'efficacité des politiques économiques, l'inclusion sociale et les politiques de protection sociale, la qualité des institutions et la mesure dans laquelle ces politiques visent bien les questions liées à la corruption et donnent bien la priorité à la prestation des services.

Comme le montre le rapport de 2017 du Groupe de travail interinstitutions sur le financement du développement, les différents objectifs et cibles des ODD présenteront les difficultés les plus diverses pour les pays africains qui sont nombreux à dépendre, dans leur état présent de développement, de la situation actuelle et des priorités nationales. S'agissant de la mise en œuvre, les différents pays africains devront prêter une attention variable, accorder un soutien et mener un effort pour réaliser les divers objectifs et cibles selon leur situation présente, mais selon aussi leurs responsabilités différenciées et leurs capacités et ressources. L'équilibre entre l'action

sociale, économique et politique doit amener à réaliser les différents objectifs, mais cet équilibre différera d'un pays africain à l'autre ainsi qu'entre les sous-régions du continent.

Les besoins de financement liés à la mise en œuvre des ODD et de l'Agenda 2063 sont énormes. Par exemple, il est difficile de quantifier les ressources financières nécessaires pour mettre en œuvre les ODD ; les estimations sont très variables, allant de 2 500 milliards de dollars à plus de 5 000 milliards de dollars par an. Les études faites donnent des estimations montrant que le coût du financement des ODD en Afrique à lui seul représente plus de 600 milliards de dollars par an (Schmidt-Traub, 2015). Ce montant est égal à près d'un tiers du revenu national brut global des pays africains. Mais ce chiffre est peut-être trop bas, car les estimations diffèrent selon la méthode utilisée. Chinzana et d'autres auteurs (2015) estiment le taux de croissance du PIB nécessaire pour réaliser l'ODD 1 (venir à bout de la pauvreté), le ratio correspondant des investissements au PIB et le déficit de financement rapporté au PIB, en faisant l'hypothèse que l'épargne, l'APD et l'IED resteront à leur niveau actuel. Selon cette étude, un taux de croissance annuel du PIB de 16,6 % par an sera nécessaire, assorti d'un investissement supplémentaire de 1 200 milliards de dollars par an, pour atteindre le seul ODD 1. Une autre étude effectuée par l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), le Fonds international de développement agricole (FIDA) et le Programme alimentaire mondial (PAM) (2015) chiffre à 148 milliards de dollars le revenu nécessaire pour venir à bout de la faim d'ici à 2030.

Une récente étude allemande (GIZ/BMZ, 2017) chiffre à 135 milliards de dollars par an en Afrique l'investissement nécessaire dans le seul secteur de l'infrastructure économique et sociale. La même étude estime que le déficit de financement est de l'ordre de 60 milliards de dollars par an. Les pays africains doivent

mobiliser des ressources intérieures beaucoup plus considérables, mais la participation moyenne du secteur privé à l'investissement d'équipement actuel dans la plupart des pays africains est nettement inférieure à ce qu'elle est dans les pays développés et ne répondra probablement pas aux besoins d'investissement actuel faute d'un changement d'échelle appréciable (Union africaine *et al.*, 2015). Alors que les besoins d'investissement pour l'infrastructure sont déjà importants, si l'on inclut les besoins relatifs aux autres ODD le chiffre obtenu est encore beaucoup plus élevé. Des estimations antérieures à la Conférence des Nations Unies sur le développement durable, tenue à Rio de Janeiro en juin 2012, montrent que l'Afrique aurait besoin de près de 200 milliards de dollars par an pour honorer les engagements en matière de développement durable dans toutes les dimensions sociales, économiques et environnementales (CEA, 2015).

2.6 Conclusion

Une conception audacieuse du financement du développement doit se concrétiser si l'on veut réaliser les ODD et l'Agenda 2063. Étant donné le déficit de financement en Afrique pour la réalisation des ODD qui, comme on l'a indiqué plus haut, représente des dépenses supplémentaires de 200 milliards de dollars à 1 200 milliards de dollars par an, il faut définir de nouveaux schémas de financement du développement dans les gouvernements et dans les institutions financières. La mise en œuvre du Programme 2030 suppose une relance du partenariat mondial pour le développement durable, soutenu par des politiques et des actions précises qui sont présentées dans le document final de la troisième Conférence internationale sur le financement du développement (Nations Unies, 2015).

L'étendue des besoins de financement rend impérative la recherche d'une méthode

véritablement innovante pour augmenter les investissements privés et publics nécessaires à la réalisation des ODD et de l'Agenda 2063. Cette nécessité de trouver des moyens supplémentaires et mieux prévisibles de financement du développement a amené à chercher des sources de financement différentes et novatrices. Diverses initiatives tendant à mettre au point et à appliquer des mécanismes de financement du développement qui soient nouveaux ont été lancées dans le monde. Le

Groupe de travail interinstitutions sur le financement du développement a également recensé les éléments à réunir pour relever les défis posés par l'environnement économique et social actuel, notamment par une augmentation des investissements à long terme, complétée par des mesures tendant à améliorer directement les conditions de vie des pauvres et des groupes vulnérables, par exemple par des socles de protection sociale.

Chapitre 3 : Sources innovantes de financement de la réalisation des objectifs de développement durable et l'Agenda 2063

3.1 Introduction

On a examiné au chapitre précédent les divers mécanismes de financement de la réalisation des ODD ; le chapitre 3 expose le cadre conceptuel des diverses méthodes innovantes de financement en tenant compte du principal objectif de la transformation structurelle, une croissance et un développement durable inclusifs, qui s'appuient sur des recettes publiques et privées intérieures. Les problèmes de définition de la notion de financement novateur seront également examinés dans le présent chapitre. Celui-ci couvre les différentes méthodes de financement en distinguant trois types de financement novateur : le financement aux conditions du marché, le financement sur résultats et les contributions facultatives et obligatoires. L'examen est donc structuré selon ces trois modes de financement qui viennent des pays développés, des pays émergents et des pays en développement, afin de dégager les domaines de convergence et les points de divergence. Le chapitre s'achève par la constatation que les principaux travaux faits sur le financement novateur comportent encore un certain nombre de lacunes, alors qu'en fait on peut trouver d'utiles sources de capitaux.

3.2 Questions de définition

Depuis l'adoption en 2002 du Consensus de Monterrey, la communauté internationale a reconnu combien il importait d'étudier des

sources innovantes de capitaux allant au-delà des moyens de financement habituels, à condition que ces nouvelles sources de financement n'entraînent pas un fardeau indu pour les pays en développement. La Déclaration de Doha de 2008 sur le financement du développement appelait aussi à augmenter l'échelle de l'utilisation des moyens novateurs de financer le développement. Plus récemment, le Programme d'action d'Addis-Abeba encourageait l'exploration de nouveaux mécanismes s'appuyant sur des modèles qui allient ressources publiques et privées, et invitait les pays à adhérer en plus grand nombre et volontairement à des mécanismes novateurs avec leurs instruments et modalités. Le Programme encourageait aussi la réplique des mécanismes existants, tels que la Facilité internationale de financement pour la vaccination, à d'autres besoins de développement, plus vastes.

Malgré l'importance accordée dans les travaux récents au financement novateur du développement, il n'y a pas de définition généralement acceptée de cette notion. L'absence de consensus sur la définition encourage de nombreuses études, notamment celles des institutions régionales et internationales, à offrir une interprétation générale et à considérer comme novateurs tous les types de financement non classiques. Un rapport de la Banque mondiale définit le financement innovant comme l'application non traditionnelle de principes de solidarité, de partenariats public-privé et de mécanismes d'impulsion qui

encouragent la collecte de fonds en faisant appel à de nouvelles sources de financement et en obtenant le concours d'investisseurs pris en dehors du monde des transactions financières habituelles comme partenaires et parties prenantes du développement, ou qui proposent des solutions financières aux problèmes de développement sur le terrain (Girishankar, 2009).

Pour l'OCDE, le financement novateur comprend les mécanismes de levée de fonds ou de stimulation de mesures à l'appui du développement international allant au-delà des méthodes traditionnelles de dépenses par le secteur public ou le secteur privé, par exemple : de nouvelles méthodes de mise en commun des recettes publiques et privées, pour augmenter ou mettre au point les activités menées pour le compte des pays partenaires ; de nouvelles sources de recettes publiques (par exemple un nouvel impôt, un nouveau droit, l'émission d'obligations, le produit d'une vente ou des contributions volontaires) réservées à des activités de développement sur une base pluriannuelle, et de nouveaux moyens incitatifs (garanties financières, citoyenneté sociale des entreprises, autres formes de rémunération ou de reconnaissance) pour remédier aux défaillances du marché ou augmenter l'échelle des activités de développement en cours (Sandor *et al.*, 2009).

De l'avis du Groupe pilote sur les financements innovants pour le développement, un mécanisme innovant de financement du développement permet de lever des fonds pour le développement. Les mécanismes sont complémentaires de l'aide publique au développement. Ils sont également prévisibles et stables. Ils sont étroitement liés à l'idée de biens collectifs mondiaux et cherchent à corriger les effets négatifs de la mondialisation¹.

Fuchs, Hurley et Minsat (2012) font observer que comme l'objet du financement innovant est d'élargir l'espace fiscal, des ressources publiques intérieures peuvent être mobilisées de la manière suivante : en améliorant les recettes fiscales pour augmenter l'épargne publique ; en augmentant l'accès du secteur public à l'épargne des ménages et des entreprises en vue de l'investissement dans les dépenses publiques relevant des OMD ; et en améliorant l'efficacité des dépenses publiques, notamment en réduisant le coût unitaire de la prestation des services publics sans réduire leur qualité et leur quantité. À mesure que l'espace fiscal est élargi, des moyens innovants de financement stimuleront la croissance économique, compléteront les recettes habituelles, élimineront les lacunes dans les donations officielles et aligneront les recettes et les dépenses sur les OMD (Reghbenda, 2002).

Sur la base de cette exploration de la notion de financement innovant, on peut considérer celui-ci comme ayant les caractéristiques suivantes :

- » Il représente une conception nouvelle du financement du développement ;
- » Il redéfinit, pour de nouveaux marchés, des produits anciens ;
- » Il conçoit des produits entièrement nouveaux ;
- » Il représente des contributions au financement du développement de parties prenantes qui pourraient émaner du secteur public ou du secteur privé ;
- » Il englobe des fonds mis en commun en vue d'une large utilisation de l'ensemble des instruments financiers ;

1 <http://www.leadinggroup.org/article1175.html>.

- » Il met en avant un nouvel ensemble d'investisseurs et constitue une percée dans les modalités de financement.

3.3 Mécanismes de financement innovant

Le financement innovant comprend un large ensemble d'initiatives qui cherchent à remédier à des défaillances spécifiques du marché et éliminer les obstacles institutionnels qui retarderaient le développement. Les instruments de financement novateur ont souvent pour effet de redistribuer les risques des investisseurs vers des institutions mieux placées pour supporter ces risques et, parallèlement, ils autorisent la participation d'investisseurs classiques (Ketkar et Ratha, 2009a). Un rapport de Dalberg Global Development Advisors (2014) part de l'hypothèse que le financement novateur provient de contributions au financement soit volontaires soit obligatoires, de la conception d'un produit entièrement nouveau, de l'introduction d'un produit ancien sur un nouveau marché, ou bien encore de la participation de nouveaux investisseurs.

Les mécanismes de financement innovant sont regroupés dans trois catégories : premièrement, le financement aux conditions du marché ; deuxièmement, le financement sur résultats ; et troisièmement, le financement par des contributions volontaires et obligatoires (Basu, 2010).

Pour que les divers mécanismes de financement innovant soient assez efficaces, Fuchs, Hurley et Minsal (2012) appellent les parties prenantes à éviter d'augmenter la complexité des mécanismes de levée de fonds et de mobilisation par la multiplication de petites initiatives qui s'évinceraient mutuellement et qui feraient perdre de vue l'image d'ensemble. En même temps, les principes de durabilité, de transparence et d'appropriation locale inspireront les activités de conception et

d'application du financement innovant ayant la préférence des régions en développement.

La présente section, découlant de la définition et de l'explication du concept de financement innovant, examine les diverses sources de financement selon les trois différents mécanismes de financement de la réalisation des ODD et de l'Agenda 2063 : le financement aux conditions du marché, le financement sur résultats et les contributions volontaires et obligatoires (Basu, 2010). À cette fin, l'examen est structuré selon ces trois mécanismes de financement innovant dans l'optique des pays développés, des marchés émergents et des pays en développement afin de dégager les domaines de convergence et les points de divergence entre les divers modes de financement. On se bornera à dire ici qu'au fil des ans les différentes économies ont emprunté les unes aux autres des conceptions nouvelles, notamment plusieurs des types de financement innovant que l'on retrouve dans les diverses économies.

3.3.1 Financement aux conditions du marché

Selon Basu (2010), les instruments financiers innovants aux conditions du marché tendent à mobiliser les transferts de salaires et le potentiel de contribution de la diaspora, et ainsi améliorent l'accès au marché des capitaux pour les pays en développement. En revanche, Dalberg Global Development Advisors (2014) réaffirme la portée des mécanismes qui visent des rendements inférieurs à ceux du marché qui, selon l'auteur, demeurent un élément important du paysage (53 % du total en 2012), en mettant l'accent sur des possibilités qui visent à la fois un rendement social et un rendement financier. Cela peut être considéré du point de vue de l'investisseur, qui privilégie des investissements offrant des rendements aux conditions du marché ajustés du risque. On trouve là des investissements à faible risque tels que les obligations

vertes, soutenues par les bilans des banques de développement, mais aussi des propositions plus risquées telles que les caisses de microfinance et les fonds d'investissement à impact social.

On constate un intérêt grandissant pour les possibilités qui visent à la fois un rendement social et un rendement financier (investissements thématiques de durabilité), les investissements à faible risque tels que les obligations vertes soutenues par les bilans des banques de développement et des propositions plus risquées telles que les caisses de microfinance et les fonds d'investissement à impact social qui, de plus en plus, contribuent à un financement innovant aux conditions du marché (Dalberg Global Development Advisors, 2014). Ces instruments financiers innovants aux conditions du marché tendent aussi à mobiliser les transferts de salaires et les avoirs de la diaspora (Basu, 2010), et par conséquent améliorent l'accès des pays en développement au marché des capitaux. Certains des avantages de ces instruments financiers aux conditions du marché sont leur capacité d'améliorer les notations de crédit souverain, la titrisation des flux futurs de transferts de salaires et l'utilisation des obligations émises en direction de la diaspora pour mobiliser les avoirs et l'épargne des migrants.

Le capital privé sous la forme d'actions, d'obligations, de titres de dette, de prêts non concessionnels, d'instruments d'atténuation des risques (y compris les garanties), les contributions privées volontaires et les transferts de salaires des travailleurs migrants sont devenus une importante source de financement et représentent maintenant l'essentiel des flux financiers. En 2014, les économies de marché émergentes ont reçu 60 milliards de dollars sous forme de transferts de salaires et 93 milliards de dollars sous forme d'investissements de portefeuille (CEPALC, 2015 et 2016). Le marché international des obligations en particulier est devenu une

importante source de financement pour le secteur privé et le secteur public dans des domaines tels que les ressources naturelles, l'infrastructure et le secteur financier. Cette tendance s'explique principalement par l'effet de l'assouplissement quantitatif aux États-Unis, qui a encouragé les investisseurs sur obligations à chercher des rendements plus élevés sur les marchés émergents, dans l'ensemble du monde, mais en particulier en Amérique latine et dans les Caraïbes, où les émissions d'obligations se montaient à 20 milliards de dollars en 2009, pour se stabiliser à environ 80 milliards de dollars en 2014-2015 (CEPALC, 2016).

Investissements thématiques de durabilité

Ces dernières années, on a relevé une progression du capital-investissement et des officines de capitaux à risque qui lèvent des fonds dans des pays développés et les distribuent dans les marchés émergents en vue d'investissements ou de projets thématiques de durabilité qui visent non seulement un rendement financier, mais aussi espèrent avoir un impact positif sur les normes environnementales et sociales. Les investissements d'impact, notion lancée en 2007, représenteraient 60 milliards de dollars en 2015, et on prévoit qu'ils atteindront de 400 milliards de dollars à 1 000 milliards de dollars dans le monde en 2020 (JP Morgan *et al.*, 2010). On estime que 22 % des entreprises à impact mondial se situent en Afrique, ce qui démontre la part importante des possibilités d'investir en vue de l'impact social que représente ce continent (Bertha Centre, 2016).

L'investissement d'impact, en Afrique, est d'autant plus impératif que l'on constate une baisse de l'APD pour répondre aux besoins de base. En outre, l'Afrique doit mettre en valeur les sources privées, qui peuvent être utilisées pour résoudre certains des problèmes sociaux et économiques du continent par des initiatives privées (PNUD, 2015). L'investissement

à impact social tend à s'orienter vers des secteurs tels que l'énergie renouvelable, le développement rural et la santé publique où, dans beaucoup de pays en développement, les investisseurs classiques font défaut (Wilson, 2016). En même temps, en Europe, la capitalisation des investissements thématiques de durabilité est passée de 7 milliards d'euros en 2005 à 48 milliards d'euros en 2011, dont 8,75 milliards d'euros étaient des investissements d'impact réalisés par des investisseurs institutionnels ou individuels (Jahn *et al.*, 2014).

La Chine et l'Inde sont les principaux bénéficiaires des fonds d'investissement climatique à ce jour (Nations Unies, 2012). En 2014, la fourniture de financement novateur par des lignes de crédit vertes et par des fonds climatiques a été examinée lors de la Conférence de Lima sur le changement climatique. Les banques de développement sont encouragées à ouvrir des lignes de crédit vertes qui encouragent l'investissement à long terme dans des projets sobres en carbone. Par exemple, la Banque de développement du Pérou a apporté un financement à COFIGAS – projet d'exploitation du gaz naturel à Lima qui vise à convertir des véhicules de l'essence au gaz naturel, moins polluant. Le financement du projet a été élargi au secteur privé et au secteur public dans le but de convertir 50 000 véhicules à moteur, mais ce chiffre a été dépassé, et ce sont 190 000 véhicules qui ont ainsi été convertis au gaz naturel pendant la période initiale de cinq ans (Masullo *et al.*, 2014).

Les obligations vertes représentent un autre exemple d'investissement thématique de durabilité. Le marché des obligations vertes est l'expression d'une méthode novatrice de financement du secteur privé qui contribue au développement durable et à la biodiversité, car il vise des chaînes de valeur mondiales pour les amener à réduire les pressions exercées sur la biodiversité (Fétiveau *et al.*, 2014). Les fonds ainsi levés par des émissions vertes sont utilisés exclusivement pour financer ou refinancer ce qu'on appelle des projets « verts », des actifs ou des activités tels que l'amélioration de l'efficacité énergétique et les équipements exploitant les énergies renouvelables.

Le marché des obligations vertes progresse rapidement, car celles-ci peuvent être évaluées à l'aide de modèles classiques de détermination du risque, offrent un rendement ajusté du risque qui répond aux attentes des investisseurs et offrent à ceux-ci la possibilité d'être associés à un résultat positif du point de vue de l'environnement (Dalberg Global Development Advisors, 2014). Des institutions ayant une excellente notation et un bilan solide ont émis des obligations vertes². On signale que les marchés des obligations vertes ont multiplié par cinq leur volume entre 2013 et 2016, pour atteindre 81 milliards de dollars de nouvelles émissions. Le marché a augmenté de 92 % entre 2015 et 2016 et devrait représenter 120 milliards de dollars (HSBC) ou encore 200 milliards de dollars (selon Moody's) en 2017 (ALCB Fund, 2017).

2 En décembre 2017, les institutions suivantes étaient les membres fondateurs des Principes des émissions vertes : Banque africaine de développement, Agence française de développement, Agence France Trésor (au nom de la France), Agricultural Bank of China Limited, Bank of China Limited, Berlin Hyp AG, BNG Bank, Caisse des dépôts et consignations, Caja Rural de Navarra, Sociedad Cooperativa de Crédito, Commonwealth of Massachusetts, Banque de développement du Conseil de l'Europe (CEB), Deutsche Hypothekbank AG, Deutsche Kreditbank AG, Development Bank of Japan Inc., District of Columbia Water and Sewer Authority ("DC WATER"), EDF SA, Enel SpA, ENGIE (ex GDF Suez), Banque européenne de reconstruction et de développement (BERD), Banque européenne d'investissement (BEI), Nederlandse Financierings-Maatschappij voor Ontwikkelingslanden N.V. (FMO), Hannon Armstrong Sustainable Infrastructure (HASI), ING Bank N.V., Instituto de Crédito Oficial (ICO), Société financière internationale (SFI), Kommunalbanken AS (KBN), KommuneKredit Kommuninvest I Sverige AB, Massachusetts Bay Transportation Authority, Municipality Finance Plc, Nordic Investment Bank (NIB), NRW Bank, Nederlandse Waterschapsbank N.V. (NWB Bank), Overseas Private Investment Corporation, Province d'Ontario, Région Île-de-France, Renovate America, Inc., Réseau SNCF, Toronto-Dominion Bank, Unibail-Rodamco, Unilever, Banque mondiale, YES BANK Ltd (ICMA, 2017).

On a fait remarquer que le concept d'obligations vertes ne se limitait pas nécessairement aux projets environnementaux. La notion peut être utilisée s'il y a nécessité d'investir dans des priorités mondiales dépassant nettement les ressources actuelles du secteur public ; ces investissements dégagent des flux de trésorerie suffisants, soit sous forme de profits, soit sous forme d'économies accumulées, pour rembourser le principal et les intérêts sur les obligations émises (Dalberg Global Development Advisors, 2014). Par exemple, la Facilité internationale de financement pour la vaccination (IFFIm) applique un mécanisme similaire pour mobiliser des ressources et rationaliser leur déploiement pour l'achat de vaccins. Comme pour les obligations souveraines, la Facilité permet aux gouvernements de contracter un engagement juridiquement contraignant de rembourser les obligations émises, au profit des investisseurs institutionnels et individuels. À ce jour, la Facilité a levé 4,5 milliards de dollars à un coût proche de celui de la Banque mondiale, démontrant ainsi que cette structure peut effectivement lever des capitaux (Dalberg Global Development Advisors, 2014).

L'un des principaux systèmes d'échange de droits d'émission de dioxyde de carbone n'est autre que celui de l'Union européenne. C'est l'un des piliers de la politique thématique de l'Union européenne, lancé en 2005, pour lutter contre le réchauffement. En 2014, le Système d'échange de droits d'émission couvrait environ 13 500 installations stationnaires dans les secteurs de la production d'électricité et les grands secteurs industriels et toutes les émissions des compagnies d'aviation dans 31 pays (Ellerman *et al.*, 2016). Le Système d'échange de droits d'émission rencontre cependant des difficultés de mise en œuvre faute de données et de critères précis (Ellerman et Buchner, 2007). On a pu montrer que le Système comportait des cibles en matière d'énergie renouvelable qui ne sont pas économiquement justifiées, car elles représenteraient une

option coûteuse pour la réduction des émissions de dioxyde de carbone, de sorte qu'une analyse économique multidisciplinaire du dosage de la politique climatique et énergétique est nécessaire pour réduire les disparités (del Río, 2017).

Titres et produits dérivés

Les titres et les produits dérivés sont un mécanisme tout à fait important de financement innovant. Un rapport de 2014 du Global Development Incubator signale que 80 % du financement innovant mobilisé entre 2000 et 2013 provient de ces titres et produits dérivés. La composante principale est constituée par les garanties (36 milliards de dollars, soit 39 % du total). Cela témoigne de l'importance qu'a prise l'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI), qui est le principal opérateur dans ce domaine et qui a mobilisé 24 milliards de dollars entre 2000 et 2013 (26 % du total) (Dalberg Global Development Advisors, 2014).

Plusieurs pays émergents ont utilisé le soutien apporté par l'AMGI sous forme de garanties accordées à des banques commerciales qui offrent un financement pour le développement de l'infrastructure en réduisant le déficit de financement dans ce secteur. Par exemple, ce type de financement innovant a été testé avec succès au Brésil pour financer le réseau de transports en commun de l'État de São Paulo. Le coût estimatif du projet était de 729 millions de dollars, avec un déficit de financement de 300 millions de dollars. En dehors du crédit déjà fourni par la Banque mondiale, l'AMGI a émis des garanties au profit de la banque espagnole Banco Santander qui a fourni le financement voulu pour combler ce déficit de 300 millions de dollars (Banque mondiale, 2014).

L'AMGI, cependant, n'est pas innovante en tant que telle, et l'idée d'une assurance du risque politique n'est pas non plus nouvelle. Depuis

son lancement en 1988, l'AMGI a émis des garanties d'une valeur supérieure à 45 milliards de dollars au profit de plus de 800 opérations dans 110 pays membres. L'Agence a également apporté son soutien à de multiples programmes aux niveaux régional et mondial dans ses pays membres (AMGI, 2017). L'Agence est fortement exposée en Amérique latine, car sa mission est de promouvoir des investissements dans les marchés nouveaux, et elle crée de la valeur en abaissant le coût de l'emprunt par rapport aux conditions du marché ou en créant de nouveaux instruments tels que des prêts à longue échéance. Les modifications apportées aux politiques, accompagnant de nouvelles ouvertures de marché, signifient que l'Agence est de plus en plus utilisée, depuis quelques années, par les pays africains. Comme l'indique son site Web, entre 1990 et 2000 l'AMGI n'a soutenu en Afrique (hors Afrique du Nord) que 36 projets, mais, depuis 2000, leur nombre a plus que quintuplé, pour atteindre 205.

La titrisation est utilisée pour assurer le rehaussement de crédit nécessaire aux émissions d'obligations visant à financer les opérations d'infrastructure sociale et économique, comme la gestion des déchets, la construction d'hôpitaux et d'écoles, ou encore pour soutenir des services d'utilité publique de distribution de l'eau, de l'électricité et du gaz. Les accords de regroupement et la titrisation des recettes provenant de grands équipements matures offrent des options de financement aux organismes publics comme aux investisseurs privés. Les caractéristiques des grandes infrastructures matures sont notamment la faible concurrence, la réglementation de la tarification, un apport stable et fréquemment indexé de recettes, des coûts variables faibles, un effet de levier important permettant d'améliorer le rendement et une faible élasticité de la demande. Dans les portefeuilles très diversifiés, ces investissements sont une option de diversification (Della Croce et Gatti, 2014).

Un accord pour l'expansion de l'énergie solaire hors réseau conclu en janvier 2016 au Kenya est un exemple récent de première titrisation en Afrique. La société d'investissement néerlandaise Oikocredit et le fournisseur d'équipement d'exploitation de l'énergie solaire britannique BBOX ont constitué un partenariat en vue de financer la distribution et le financement de l'énergie solaire hors réseau dans les campagnes du Kenya. Le secteur solaire hors réseau a du mal à attirer des investissements suffisants pour financer ce qui semble à première vue être une entreprise risquée du fait de la nouveauté de la technologie, des difficultés de réussir dans les pays en développement et du fait que les clients n'ont qu'une très faible histoire de crédit ou même aucune. Cette titrisation a permis de fournir environ 1 200 nouveaux systèmes solaires individuels à des ménages qui n'ont jusqu'à présent peu ou pas accès au réseau électrique, ce qui devrait profiter à 7 000 personnes environ.

Fonds souverains

Un fonds souverain est un moyen pour un pays de réaliser des stratégies à long terme et d'atteindre ses objectifs financiers par l'acquisition de titres internationaux, de produits de base ou de valeurs privées à revenu fixe. Ces fonds sont essentiellement alimentés par trois sources principales de capitaux : d'abord, les recettes d'exportation de ressources naturelles ; deuxièmement, le transfert d'avoirs des réserves de devises ; et, troisièmement, le versement du service de la dette souveraine sur le marché international. En Afrique, ces fonds souverains peuvent améliorer la productivité et stimuler l'investissement intra-africain en allouant une partie de leurs avoirs à des secteurs de croissance. En outre, les pays africains peuvent utiliser leurs propres avoirs pour investir dans des sociétés domestiques afin de relancer la croissance et créer des emplois. En 2009, on comptait 14 fonds souverains en Afrique gérant au total 114 milliards de dollars, soit 3 % de la valeur totale des fonds

souverains dans le monde. Cette contribution de l'Afrique pourrait augmenter à l'avenir avec la création de nouveaux fonds souverains ou le développement de ceux qui existent déjà. Les plus importants sont la Libyan Investment Authority et le Fonds algérien de régulation des recettes, dotés respectivement de 65 milliards de dollars et 56,7 milliards de dollars (CEA, 2016).

Stimulés par le développement économique rapide de la région, les fonds souverains, en Asie, ont vu leur taille augmenter et leur nombre s'accroître au cours des 10 dernières années. Étant donné leur taille et leurs liens étroits avec les gouvernements asiatiques, les investissements des fonds souverains attirent l'attention des médias alors que leurs éventuelles motivations politiques sont de même examinées de près (Borst, 2015). Comme d'autres régions, les pays asiatiques ont créé ces fonds pour détenir et investir une partie de leurs vastes avoirs de devises internationales. En dehors des fins d'investissement, ces fonds souverains ont des modes de financement très variables. Ils sont couramment financés par les excédents de la balance des paiements, les fonds accumulés par les banques centrales lors des opérations en devises, le produit de la privatisation d'entreprises nationales, d'éventuels excédents budgétaires et les recettes d'exportation des produits de base. En Asie, les fonds souverains sont différents des autres du fait qu'ils sont financés principalement par les recettes publiques, les réserves de devises ou encore les cotisations des retraités. L'Asie représente à elle seule près de 40 % des quelque 7 000 milliards de dollars d'actifs gérés par des fonds souverains dans le monde, et le continent asiatique compte un nombre disproportionné des fonds les plus riches. Les caisses de retraite représentent dans ce total une proportion importante des avoirs des fonds souverains asiatiques.

Financement par les banques de développement

Les opérations de cofinancement menées avec des banques de développement sont un autre moyen de mobiliser des fonds et de répartir les risques. Dans cette méthode, les investisseurs peuvent être mis en confiance par le fait que la banque de développement entretient des relations étroites avec les gouvernements concernés, elle est financièrement robuste, disposée à tenir le cap même dans des conditions économiques difficiles et donne son aval financier, autant de caractéristiques qui peuvent attirer les investisseurs financiers. Par exemple, au Nigéria, Eleme Petrochemicals, naguère encore un géant industriel à résultats médiocres, est devenu un fabricant de produits chimiques de classe mondiale quand la SFI a fourni des conseils, des moyens de financement et une aide à la structuration des accords conclus pour permettre la privatisation de cette entreprise nationale.

Les banques nationales et régionales de développement jouent un rôle de plus en plus marqué dans le financement du développement en Amérique latine et dans les Caraïbes. On en compte plus de 100 dans la région. Selon la Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (2015), le solde net des opérations de prêt réalisées par les banques de développement en Amérique latine et dans les Caraïbes a augmenté en moyenne de 15 % par an entre 2000 et 2009. Les banques de développement nationales détiennent actuellement environ 30 % du total des actifs et 24 % du total des dépôts. Les banques de développement, dans la région, sont également saluées pour leur rôle dans le financement des projets sociaux et économiques (ibid.). Les banques sous-régionales de développement ont également augmenté notablement leurs opérations de prêts en Amérique latine et dans les Caraïbes depuis 2000. En 2011, ces banques sous-régionales telles que la Banque

centraméricaine d'intégration économique et la Banque de développement de l'Amérique latine et des Caraïbes ont prêté près de 12 milliards de dollars dans la région. De son côté, la Banque interaméricaine de développement a prêté environ 11 milliards de dollars dans la région, et la Banque mondiale 10 milliards de dollars en 2011. L'Amérique latine a également fait appel à une banque régionale d'investissement, la Facilité latino-américaine d'investissement, pour soutenir directement le développement de la production dans la région.

Bons de la diaspora

Les bons destinés à la diaspora sont un instrument de financement utilisé par un pays ou éventuellement par une entité territoriale ou même une entreprise privée pour lever des fonds dans les milieux de la diaspora (Ketkar et Ratha, 2009b). Depuis 1991, l'Inde a été en pointe dans le financement en monnaie forte à partir des contributions de sa diaspora. Le Gouvernement indien a ainsi levé jusqu'à présent 12 milliards de dollars, souvent dans des crises de liquidité, en faisant appel aux communautés d'Indiens dispersés dans le monde pour soutenir sa balance des paiements et financer son équipement. Le Gouvernement sri lankais a également vendu des obligations de développement depuis 2001 à diverses catégories d'investisseurs, notamment des Sri Lankais non résidents, levant ainsi jusqu'à présent 580 millions de dollars. L'inconvénient avec les bons de la diaspora est que le service de la dette, par l'émetteur, se fait en monnaie locale plutôt qu'en monnaie forte. Cependant, comme les investisseurs membres de la diaspora ont souvent eux-mêmes des charges dans leur pays d'origine, ils seront moins réticents face au risque de recevoir des paiements en monnaie locale que des investisseurs d'autres économies.

Alors que les travailleurs migrants originaires de pays en développement envoient

de longue date leurs salaires dans leur pays d'origine pour aider leur famille ou leurs amis, cette modalité de financement offre des possibilités considérables de valorisation supplémentaire. Par exemple, l'utilisation de bons de la diaspora visant expressément la population émigrée d'un pays est un moyen éprouvé, mais sous-utilisé, de lever des fonds pour le financement du développement. Plusieurs pays africains émettent des obligations en direction de la diaspora pour combler les déficits de financement (par exemple, l'Égypte, l'Éthiopie et le Nigéria), car ces titres permettent de tirer parti de la richesse acquise par les membres de la diaspora pour financer de grands ouvrages d'équipement, la construction de logements, la santé publique et l'éducation (Basu, 2010). S'agissant des pays africains, la Banque mondiale estime que ces instruments pourraient lever jusqu'à 5 milliards de dollars, voire 10 milliards de dollars par an, mais jusqu'à présent ce potentiel est resté pratiquement méconnu (Bensoussan *et al.*, 2013).

Fonds de pension

Comme moyen de garantir un emprunt, les placements dans l'infrastructure sont tout à fait indiqués parce qu'ils correspondent aux profils et aux préférences en matière de rendement correspondant aux charges à long terme des fonds de pension. Ces fonds investissent dans l'infrastructure sous diverses formes : prises de participation directes et indirectes, dettes, fonds d'équipement spécialisés. Les titres correspondants offrent, après ajustement du risque, des rendements supérieurs à la moyenne et permettent une diversification des portefeuilles en raison des corrélations avec les rendements plus faibles des actions, de l'immobilier direct ou de portefeuille, des obligations, mais aussi des principaux indicateurs économiques (Duygun, Qian et Tam, 2017). Selon l'étude de la société Global Pension Assets (Watson, 2014), environ 64 % des fonds se trouvent en Asie et dans le Pacifique : Japon (13 %), République

de Corée (3 %), Chine (1 %), Malaisie (1 %) et Singapour (1 %).

En Afrique, les fonds de pension ont un potentiel énorme comme source de capital d'investissement. Le secteur, encore dans l'enfance, grandit rapidement tant par la taille que par ses ambitions, et c'est le résultat d'une croissance économique robuste et des réformes entreprises dans plusieurs pays de la région. L'Afrique a ainsi connu une croissance spectaculaire des actifs détenus par les fonds de pension depuis cinq ans, mais 90 % de ces actifs sont concentrés en Afrique du Sud, au Botswana, en Namibie et au Nigéria. Dans ces pays, plusieurs fonds de pension importants tendent à occuper une position prédominante. En 2014, les actifs que détiennent les fonds de pension en Afrique sont estimés à 334 milliards de dollars, mais la croissance est variable selon les sous-régions et selon les pays. Cette forte croissance devrait se poursuivre, car l'Afrique avance vers une augmentation de la couverture de l'assurance vieillesse et vers des systèmes plus égalitaires et plus complets.

Partenariats public-privé

Les partenariats public-privé constituent une stratégie éprouvée de mobilisation des ressources, en particulier pour la construction de grands ouvrages ou autres projets impliquant les services publics tels que la santé et l'éducation, notamment. Il existe plusieurs variantes, mais les plus courantes sont les suivantes : construire et transférer ; construire, exploiter et transférer ; construire, exploiter, louer et transférer (BOLT) ; construire, posséder, exploiter et transférer ; construire, posséder et exploiter ; acheter, construire et exploiter ; construire, louer et transférer ; construire, transférer et exploiter ; concevoir et construire ; concevoir, construire et exploiter ; exploiter et entretenir ; et combinaisons diverses de ces modalités (voir des informations plus détaillées dans Central Bank

of Nigeria, 2014). Cet ensemble de modalités pour les partenariats public-privé permettent de choisir le modèle le plus indiqué selon les caractéristiques des grands ouvrages à construire qui nécessitent un niveau élevé d'expertise.

Presque tous les pays du groupe des économies émergentes ont au moins une certaine expérience des partenariats public-privé dans les pays d'Amérique latine ou en Asie, et même en Afrique. En 1990, 10 milliards de dollars seulement étaient investis dans ce type de partenariat en Amérique latine et dans les Caraïbes. Ce chiffre était passé à 90 milliards de dollars en 2012 avant de retomber à 70 milliards de dollars en 2013. La répartition par secteur des investissements dans les partenariats public-privé entre 1990 et 2013 en Amérique latine et dans les Caraïbes était la suivante : 282 milliards de dollars dans le secteur de l'énergie (33 % en valeur) ; 352 milliards de dollars dans les télécommunications (42 % en valeur) ; 176 milliards de dollars dans les transports (21 %) et 35 milliards de dollars dans l'eau et la collecte des eaux usées (4 %) (CEPALC, 2016).

Les partenariats public-privé peuvent être une source de financement appréciable. En outre, quelques pays d'Amérique latine et des Caraïbes ont commencé à appliquer ce modèle pour répondre à certains besoins d'infrastructures sociales telles que les investissements dans les équipements collectifs ou l'exploitation des prisons et des services de soins de santé. Au Chili, au Pérou et au Mexique, les partenariats public-privé ont été tentés dans le secteur de la santé publique ; en Colombie et au Honduras, les autorités ont annoncé des plans prévoyant des opérations destinées à des partenariats public-privé dans le même secteur au cours des années qui viennent. En outre, dans les secteurs plus classiques tels que la production d'énergie, les partenariats public-privé ont commencé à jouer un rôle dans des domaines nouveaux tels que

les investissements dans les technologies propres qui réduisent les émissions de carbone (CEPALC, 2016). En Chine, la notion de partenariat public-privé est appliquée depuis la fin des années 80 et elle bénéficie du soutien des autorités depuis cette date. En 2014, le Gouvernement chinois a apporté une forte impulsion à l'établissement d'un centre des partenariats public-privé et approuvé 1 043 projets qui seront exécutés dans l'ensemble du pays, d'une valeur de 1 970 milliards de yuan (Deloitte, 2017).

En Inde, le Gouvernement a également adopté le principe des partenariats public-privé, source de financement de grands ouvrages publics tels que la construction de routes, de ports, d'aéroports, de voies ferrées, d'usines de production d'électricité, mais aussi de services publics urbains (Mondaq, 2016). Cependant, ces projets ont rencontré des difficultés d'exécution qui ont amené les autorités à réévaluer les modalités d'application de ce type de partenariat.

La production d'électricité, insuffisante dans l'ensemble des pays en développement, suppose un financement très important, un cadre réglementaire approprié, une bonne planification du secteur et des dispositions de qualité pour l'écoulement de la production afin de rassurer les investisseurs privés qui souhaitent participer à l'activité du secteur de l'énergie. À partir des années 90, la plupart des pays en développement se sont efforcés de développer leur infrastructure par des partenariats public-privé, mais le succès est très relatif d'un pays à l'autre, ce qui permet de dégager des données d'expérience pour les aspects juridiques et la formulation des politiques dans les différents pays (OCDE, 2005). La détermination d'une destination des investissements dans les pays en développement est sélective, reposant sur la taille du marché (la demande du consommateur doit être élevée), et la stabilité macroéconomique doit être assurée (Jomo *et al.*, 2016). La plupart

des pays en développement s'efforcent d'utiliser les partenariats public-privé pour financer les gros ouvrages d'équipement par des partenariats public-privé, mais le succès est variable d'un pays à l'autre (OCDE, 2005). Pour attirer les investissements par des partenariats public-privé, la taille du marché et la stabilité macroéconomique sont des facteurs déterminants (Jomo *et al.*, 2016).

Cependant, les sources publiques et les sources privées de moyens financiers ne sont pas nécessairement interchangeables ; chacun des deux secteurs a une structure incitative, des objectifs et des missions propres. Cela se reflète dans la répartition entre secteurs économiques des fonds d'origine publique et d'origine privée. L'investissement public, ordinairement, représente plus de la moitié de tous les investissements d'équipement dans le monde. Dans les pays en développement, trois quarts des infrastructures sont financés par le secteur public (État, APD, banques de développement), tandis que dans les pays développés, ce rapport est l'inverse puisque deux tiers environ des investissements proviennent du secteur privé.

C'est pourquoi, si la plupart des pays ont recours à leur banque centrale, à des banques privées ou à des banques multilatérales de développement telles que la Banque mondiale pour financer leurs travaux publics, aux États-Unis, la majorité des États et des villes s'adressent directement à leurs habitants pour leur emprunter les sommes nécessaires. En 2015, près de 75 % des 3 600 milliards de dollars de dettes émises par les villes et les États habituellement par le canal d'obligations municipales étaient détenus directement ou indirectement par des ménages américains (Brookings, 2015). Au fil des ans, divers programmes de subventions et d'incitation ont été appliqués pour aider les administrations des États et les administrations locales à réaliser des travaux publics, pour un coût faible et des conditions souples. En

janvier 2017, le Gouvernement américain a introduit un nouveau type d'obligation dans le cadre de l'initiative « Build America Investment » : ce sont des obligations destinées à réaliser des travaux publics et deux différentes versions des obligations « America Fast Forward » (AFF). Les premières sont conçues pour amener le secteur privé à participer plus activement à la conception, la construction, le financement, l'exploitation et l'entretien des grands ouvrages d'équipement, tandis que les obligations de type AFF cherchent à attirer de nouveaux investisseurs dans le marché de l'infrastructure, en particulier les fonds de pension publics ou privés, les fonds souverains et les compagnies d'assurances. Le rapport de 2016 du Trésor américain (United States Treasury Department) montre que les États-Unis ont profité largement de projets menés dans le cadre d'un partenariat public-privé (voir AECOM, 2016, p. 14). Néanmoins, une gestion médiocre des projets dans le secteur public et les contraintes qui pèsent sur le financement public peuvent entraîner un échec de ce type d'investissement et aboutir à la privatisation de certains actifs publics, ce qui constitue une situation prêtant à controverse.

Étant donné les diverses formes de partenariats public-privé, qui offrent un large ensemble d'options possibles, la taille et la nature du projet peuvent être utilisées pour déterminer quel partenariat public-privé choisir. Les avantages escomptés sont la fourniture de services de spécialistes financiers, la mise en œuvre plus rapide des projets, le partage des risques et des coûts, une plus grande certitude dans l'établissement des devis de construction et de fonctionnement, notamment. En outre, Jamali (2004) note que le partenariat public-privé est désormais un instrument novateur permettant de remédier au manque de dynamisme de la prestation habituelle de services publics. Les problèmes des partenariats public-privé sont notamment la nature des décisions relatives à la fourniture, publique ou privée, des services,

l'environnement institutionnel propice, la création de capacités à tous les niveaux de l'administration, l'obtention d'une efficacité du partenariat public-privé et l'encouragement des entreprises à se comporter de façon responsable.

En fait, ces problèmes peuvent être assez graves pour amener certains gouvernements à remettre en question la notion même de partenariat public-privé en tant que stratégie. Le Gouvernement suédois et le Gouvernement britannique ont ainsi l'un et l'autre considéré que les partenariats public-privé faisaient problème, et le premier a décidé de mettre fin à cette pratique. Ces pays ont recommandé une démarche consistant à utiliser des marchés publics traditionnels plutôt que l'activité des partenariats public-privé (Alemayehu, 2017). King et Crewe (2015) montrent que les problèmes auxquels se heurte le Gouvernement britannique dans l'exécution des marchés publics, dans le cadre de partenariats public-privé, sont de s'assurer que les sous-traitants privés s'acquittent bien de leur tâche, et cela indique souvent une situation où l'État est un mauvais gestionnaire.

Financement mixte

Dans la modalité du financement mixte, des fonds concessionnels sont regroupés avec des fonds aux conditions du marché fournis par les institutions de développement ou par des investisseurs privés dans un dispositif de partage des risques, de sorte que c'est un ensemble compétitif de risque et de rendement qui est offert aux investisseurs privés, grâce au fait que les investisseurs concessionnels sont disposés à accepter des conditions suboptimales du point de vue de la concurrence. Les solutions mettant en œuvre un investissement par financement mixte tirent généralement parti des partenariats entre divers acteurs, notamment les organisations internationales, les organismes de coopération pour

le développement et les entreprises privées (Bertha Centre, 2016).

Le Programme d'action d'Addis-Abeba note que l'investissement public et l'investissement privé ont l'un et l'autre un rôle à jouer dans le financement des infrastructures, notamment par ... des mécanismes tels que les partenariats public-privé [et] le financement mixte. Ce dernier est une démarche qui peut être utilisée pour permettre au secteur privé d'investir dans des domaines où, normalement, il serait absent. Par le financement mixte, les fonds concessionnels sont regroupés avec ceux offerts par les institutions de développement aux conditions du marché et par les investisseurs privés dans un dispositif de partage des risques, les incitations étant déterminées de façon à ce que l'aide publique puisse être mobilisée autant que possible aux côtés du capital privé. Le financement mixte est une solution qui tire parti des partenariats parmi les divers acteurs, notamment les organisations internationales, les organismes de coopération pour le développement et l'entreprise privée (Bertha Centre, 2016).

Les institutions multilatérales et bilatérales de financement du développement peuvent en fait aider à mettre en place des plateformes d'investissement communes qui permettent aux investisseurs internationaux de mettre en commun leurs ressources. Des mécanismes tels que les partenariats public-privé, les prises de participation, les garanties et les assurances sont de plus en plus considérés comme des moyens d'utiliser des ressources officielles pour mobiliser l'investissement privé par un partage des risques entre le secteur public et le secteur privé. Cependant, la prudence s'impose, car il y a un risque que le capital à court terme attiré par un projet d'équipement comporte un surcroît de volatilité et risque de créer des bulles spéculatives durant les périodes de haute conjoncture, ce qui augmenterait le risque de défaillance en période d'aversion mondiale pour le risque

quand la bulle spéculative éclate (Nations Unies, 2017). Le financement mixte est déjà utilisé dans les pays émergents et dans les pays en développement.

Des organisations telles que l'Agence multilatérale de garantie des investissements, la Overseas Private Investment Corporation des États-Unis d'Amérique, la Société financière internationale, la Banque mondiale et la Banque africaine de développement offrent également un financement pour de grands projets énergétiques. Comme les institutions de financement du développement ont une expérience longue et éprouvée du financement des projets qui encourage à la fois un développement durable et permet un rendement économique sur l'investissement, elles constituent, pour les financiers habituels, des partenaires très convaincants, qui s'imposent naturellement. C'est là un autre facteur qui peut aider à attirer des financements privés pour des projets qui, autrement, risqueraient de ne pas être financés (en outre, l'augmentation du taux de rendement, pour les investisseurs privés, peut résulter de ce regroupement avec des capitaux concessionnels).

Néanmoins, le financement mixte et les partenariats public-privé ne laissent pas d'être assez controversés dans les débats sur la réalisation des ODD, les opinions allant de la nécessité que les partenariats public-privé répondent aux vastes besoins de financement, à des préoccupations face aux risques que les partenariats public-privé soient utilisés pour privatiser les services publics, subventionner les bénéfices du secteur privé et maintenir « hors bilan » les investissements et les engagements conditionnels. Néanmoins, ces mécanismes sont de plus en plus considérés comme une méthode permettant d'utiliser les ressources publiques pour mobiliser le financement privé.

L'utilisation de ces instruments dans l'APD est encore assez limitée, mais elle augmente

depuis quelques années. Selon une enquête menée par l'OCDE, 27 milliards de dollars ont ainsi été mobilisés en 2015 auprès du secteur privé par des interventions officielles de financement du développement et de nouvelles plateformes ont été mises en place pour étendre encore le financement mixte.

En outre, en dehors de la difficulté d'attirer le financement concessionnel pour des projets nationaux prioritaires, il peut parfois se révéler difficile dans les pays en développement d'attirer des capitaux privés pour de tels projets, alors même que le financement mixte est utilisé pour rendre les projets plus attrayants pour les investisseurs privés. Cela tient au fait que, même quand le financement mixte s'ajoute au financement concessionnel, il peut être difficile de proposer aux investisseurs privés un ensemble suffisamment attrayant. De plus, comme la participation du secteur privé aux investissements publics accroît la nécessité de dégager un rendement financier pour les partenaires privés, il présente également le risque que les pays en développement concentrent leurs efforts de financement sur des projets dont le profil de risque est plus bas et dont l'impact sur le développement est donc moindre. Des enquêtes menées actuellement sur les instruments du secteur privé dans les pays en développement montrent que leur utilisation se concentre dans les pays à revenu intermédiaire. L'attribution des ressources publiques rares à des investissements privés spécifiques doit donc être considérée avec prudence et doit obéir aux priorités exprimées par les pays bénéficiaires. Cette perspective est analysée dans le Programme d'action d'Addis-Abeba qui cherche à mieux comprendre les conditions les plus indiquées pour le financement mixte, à analyser comment celui-ci doit être utilisé et structuré et comment les risques associés peuvent être évalués et gérés (Nations Unies, 2017).

Inclusion financière

L'inclusion financière est indispensable pour le développement économique et social. Dans les pays émergents et en développement, l'action menée pour développer les services financiers au profit des PME s'est étendue et a évolué considérablement depuis plusieurs décennies. En réponse à une compréhension toujours plus précise des besoins financiers de ces entreprises, on a constaté une tendance à commercialiser ces efforts par des services financiers officiels. Ainsi, les banques asiatiques ont eu recours à plusieurs méthodes pour accorder des prêts aux petites entreprises, et les recherches empiriques faites ont permis de classer les stratégies normalement utilisées par les banques pour entrer dans le **marché de la microfinance** : une filière directe et une filière indirecte. La méthode directe consiste pour les banques à créer des services s'occupant expressément des PME ou à établir des sociétés séparées s'occupant de ce marché. La méthode indirecte consiste, pour les banques commerciales, à entrer dans le secteur des PME en travaillant avec les institutions financières ou monétaires existantes (Isern et Porteous, 2005).

La microfinance ne se limite plus à la fourniture de prêts. En fait, le secteur a fait beaucoup de chemin pour passer de la microépargne au microcrédit puis aux microentreprises et est désormais entré dans le domaine de la microassurance, des microtransferts de salaires et des micropensions. Des études de cas portant sur plusieurs pays asiatiques ont démontré que les banques, les institutions financières et monétaires, les clients et les processus sociaux tels que l'émancipation des femmes peuvent tous profiter de l'essor de la microfinance (Khawari, 2004). En Afrique, c'est la modalité prédominante, et elle représente 42 % du volume total de ce marché (CCAF et Energy4Impact, 2017).

Au Brésil, les municipalités n'ont pas toujours une succursale bancaire sur place et, de ce fait, il n'y a pas d'accès au crédit. Les **coopératives de crédit** au Brésil comblent cette lacune. Leur fonctionnement est différent de celui des banques, car elles assument le risque de leur demande de financement provenant de la population locale, encourageant ainsi un développement local par la formation d'épargne et le lancement d'initiatives de microcrédit destinées aux entreprises locales. Rodrigues et de Oliveira Gonçalves (2016) ont mesuré l'impact de ces coopératives de crédit sur le revenu des municipalités à l'aide de la méthode des doubles différences. Les résultats obtenus par eux montrent un impact moyen de 1 825 réais d'augmentation du PIB par habitant pour un échantillon de 3 580 municipalités brésiliennes, avec un niveau de signification de 5 % (ibid.). Les avantages de la participation à une coopérative de crédit sont que les membres peuvent recevoir gratuitement des services et que les intérêts versés sur les prêts accordés aux membres sont un peu inférieurs à ceux du marché, permettant ainsi aux membres d'une coopérative d'avoir accès au crédit avec un rendement plus élevé de leur capital que s'ils obtenaient des prêts auprès d'une institution financière classique (de Carvalho *et al.*, 2015).

Le **financement par Internet ou la finance en ligne** est désormais la norme depuis la fin des années 90, et le secteur est de plus en plus compétitif et innovant. Conformément aux progrès technologiques mondiaux, diverses modalités d'épargne, d'investissements et de transactions en ligne ont été introduites offrant des conditions qui de plus en plus sont sûres, efficaces et peu coûteuses pour les clients. Par exemple, le **financement participatif** a été d'abord lancé dans les années 90 pour concourir à des projets relatifs à la musique et aux beaux-arts. Cependant, ce financement participatif s'est désormais transformé en une méthode différente de financement au profit des petites entreprises, en particulier

celles qui disposent d'un modèle innovant, qui font des recherches scientifiques et font progresser la technologie. Entre 2012 et 2014, le financement participatif par prise de participation et le financement participatif rémunéré ont enregistré respectivement 120,33 millions d'euros et 82,56 millions d'euros en Europe seule (hors Royaume-Uni) (Wardrop *et al.*, 2015), et ce secteur s'est développé en un marché mondial représentant plus de 16 milliards de dollars (Polzin, Toxopeus et Stam, 2017).

L'**innovation financière** lancée par les banques de développement en Amérique latine donne maintenant accès à des services financiers à des entreprises ou des individus qui en étaient auparavant privés. La CEPALC (2016) met en avant un certain nombre de ces initiatives concernant notamment les deux cas suivants. En 2009, le Mexique a créé une garantie internationale d'affacturage afin de fournir une aide à l'industrie automobile mexicaine en permettant aux exportateurs d'obtenir des liquidités sur la base de leurs créances. Au Brésil, les prêts sur salaire, qui permettent de déduire directement du salaire mensuel des travailleurs une somme à rembourser à la banque, ont été introduits en 2003. Ce concept a été adopté par le secteur privé et par le secteur des pensions en raison de ses résultats favorables (ibid.).

Au total, 83,2 millions de dollars de fonds non classiques en ligne ont été levés en Afrique en 2015. Cette même année, plus de 75 % de ces financements non classiques en ligne ont été levés en Afrique et dans le Moyen-Orient pour le financement des PME ou des jeunes pousses, dont 62,2 millions de dollars dans le continent africain. Cependant, 90 % de ces fonds non classiques obtenus en ligne proviennent de plateformes ayant leur siège en dehors de la région. Le **financement participatif basé sur les dons** est également présent et vigoureux en Afrique, représentant 17 % de la part du marché, alors

que le financement participatif rémunéré n'en représente que 10 %. Un niveau relativement faible d'activités de prêt d'égal à égal entre consommateur et entreprise existe en Afrique. Plus précisément, les opérations de prêt d'égal à égal ne représentent que 17 % du volume total du marché en Afrique. Le Kenya et l'Afrique du Sud occupent une position de pointe à cet égard avec 16,7 millions de dollars et 15 millions de dollars respectivement levés par des filières en ligne en 2015 (CCAF et Energy4Impact, 2017). Le principal problème dans le secteur du financement non classique, en Afrique, est qu'il est exposé à divers risques, notamment l'absence d'un cadre réglementaire approprié ce qui rend possibles les fraudes (CCAF et Energy4Impact, 2017).

Comme le financement et l'investissement en ligne, la **monnaie numérique** est un phénomène en plein essor dans le monde. Ses propriétés sont celles des monnaies physiques, mais la monnaie numérique permet de réaliser instantanément des transactions à travers les frontières et donc le transfert de propriété. Cependant, les cryptomonnaies appliquent un système plus complexe pour garantir que les transactions sont sûres et contrôler la création d'unités supplémentaires de la monnaie en question. Ces monnaies utilisent des modes décentralisés d'échange et sont utilisées principalement en dehors du système bancaire et des institutions publiques officielles. Ces monnaies d'un type nouveau sont encore à la première phase du développement, mais elles présentent un potentiel unique de contestation du système existant de rémunération et de paiement. Par exemple, le **bitcoin** – cryptomonnaie introduite en 2009 – est la monnaie numérique la plus largement utilisée et acceptée. Sa capitalisation pourrait atteindre 30 milliards de dollars en mai 2017, et le nombre de transactions quotidiennes qui ont lieu en bitcoins est passé de 40 000 en 2013 à 330 000 en 2017 (BBC, 2017a). La cryptomonnaie attire l'attention de la presse, car sa valeur ne cesse d'augmenter. Il y a un

an, 1 bitcoin avait une valeur de 580 livres sterling sur CoinDesk, un site Internet relatif aux cryptomonnaies, mais actuellement il vaut 12 400 livres sterling (BBC, 2017b).

Néanmoins, les monnaies numériques sont une marchandise dont le prix est très instable. L'Autorité britannique de contrôle des activités financières signale à la BBC que ni la Banque centrale ni le Gouvernement ne soutient la « monnaie » et qu'il n'y a donc pas là un titre d'investissement sûr. Acheter des bitcoins, dit-elle, revient à un jeu de hasard – avec un même niveau de risque (BBC, 2017b).

3.3.2 Financement sur résultats

Le financement sur résultats et les méthodes d'aide axées sur les résultats sont des modalités de paiement reposant sur des incitations tendant à optimiser la performance des investissements ou des projets ; généralement, le bailleur de fonds ne verse les fonds que quand les résultats convenus d'avance ont été réalisés. Ainsi, l'Agence suédoise de coopération internationale pour le développement (ASDI) (2015) montre la différence entre les deux démarches, en faisant observer que la première renvoie à des accords passés avec les prestataires de services où une proportion des fonds est liée à l'achèvement de résultats spécifiés à l'avance ou d'autres mesures de performance ; ils sont souvent mis en œuvre par des opérateurs sur le marché, par exemple le secteur privé ou des acteurs non étatiques qui sont alors des cocontractants. La deuxième méthode est souvent appliquée par les autorités étatiques ou des homologues, qui sont alors des partenaires d'un accord ; contrairement aux méthodes traditionnelles où l'aide est accordée d'avance afin de financer les premières contributions aux activités dont on attend qu'elles produisent des résultats, les fonds accordés sur résultats sont liés au produit obtenu. Bien souvent, des mesures de la production sont utilisées comme indicateur

indirect et l'instrument laisse une place plus grande au bénéficiaire de l'aide ou à celui qui met le projet en œuvre avec une latitude de choisir des mesures qui lui conviennent pour réaliser les résultats escomptés (ASDI, 2017).

Cette conception de l'aide axée sur les résultats serait un moyen de remédier à certaines lacunes de l'aide habituelle actuelle, basée au contraire sur les contributions, et aussi aux lacunes des programmes reposant sur l'aide, où la préoccupation pour les inefficacités, la corruption et la mauvaise utilisation des fonds est telle, qu'elle aboutit parfois à l'adoption de filières suboptimales généralement plus onéreuses. En outre, la place faite aux objectifs mutuels et aux résultats vérifiés est peut-être un moyen de remédier à certains des risques et des inconvénients habituellement associés à l'aide.

En outre, un grand nombre des caractéristiques communes du financement sur résultats sont compatibles avec le programme d'action pour l'efficacité de l'aide. Au lieu de fixer des conditions ou des cibles à atteindre, le financement sur résultats peut ainsi être utilisé pour créer des incitations à une amélioration de la performance et pour rémunérer les phases progressives menant à la réalisation de l'objectif commun final. Le financement sur résultats peut aider à améliorer encore les principes de l'efficacité de l'aide tels que l'appropriation nationale, la transparence, la responsabilisation et l'obtention de résultats. Dans la perspective de l'agent d'exécution, les possibilités offertes par le financement sur résultats permettent à des entreprises privées et à des organisations non gouvernementales de se faire concurrence dans la fourniture de biens sociaux. On peut citer en exemple de financement sur résultats et d'aide de ce type : Dette contre santé – Fonds mondial pour la conversion de la dette ; l'Alliance mondiale pour les vaccins et la vaccination (GAVI) ; et le Fonds d'affectation spéciale pour l'enseignement tertiaire (TETFund).

L'impact de l'aide dépendra de son alignement sur les plans de développement des pays en développement. En outre, les donateurs internationaux doivent suivre une démarche innovante pour honorer leurs engagements d'allouer 0,7 % de leur revenu national brut à l'APD. Les donateurs internationaux doivent également établir des cibles et des indicateurs spécifiques pour vérifier l'alignement de l'aide publique officielle sur les priorités du pays hôte et sur ses priorités propres en matière de transformation structurelle, ainsi qu'un mécanisme permettant de suivre l'efficacité de l'aide. Ils doivent établir un système transparent de mesure et de comptabilisation de l'aide publique au développement qui donne la priorité à une aide programmable par pays et contribuent aux efforts que font les pays pour mobiliser les ressources intérieures. Ils doivent s'engager à atteindre des cibles précises pour suivre l'impact des fonds publics alloués aux acteurs du secteur privé et s'engager sur des objectifs d'aide aux pays africains pour améliorer leur capacité d'absorption de l'aide (UA et CEA, 2015).

Cependant, le financement sur résultats ne doit pas être considéré comme une panacée, mais comme une addition potentiellement utile à l'ensemble des mesures que les gouvernements des pays en développement et leurs partenaires de développement peuvent prendre pour améliorer le développement du secteur énergétique, par exemple. L'une des limites fréquemment mentionnées du financement sur résultats a trait à la nécessité pour les agents en question d'obtenir un préfinancement, de collecter d'abord des données de qualité et d'établir les coûts d'audit, ainsi que le problème de la fixation avec précision de l'incitation à éviter la recherche de la rente tout en réalisant les résultats escomptés.

3.4 Contributions volontaires et obligatoires

Les contributions volontaires et obligatoires sont une autre forme de financement innovant. Dans cette catégorie, le mécanisme le plus important est le marché des droits d'émission de carbone, sur lequel des entreprises peuvent acheter des crédits de carbone pour compenser leurs propres émissions (Dalberg Global Development Advisors, 2014). D'autres mécanismes volontaires, tels que les efforts déployés pour lier une partie des profits des entreprises à la solution des problèmes mondiaux, ont encore une ampleur limitée et sont difficiles à reproduire. Par exemple, depuis 2001, Product (Red) a apporté une contribution de 215 millions de dollars au Fonds mondial, montant qui représente moins de 1 % des contributions totales à ce fonds. Dans la catégorie des contributions obligatoires, on mentionnera l'exemple le plus marquant qui est la « taxe de solidarité sur les billets d'avion », un impôt modeste. Entrent également dans cette catégorie les formes d'imposition sur les transactions financières qui ont été relevées comme moyen de combler le déficit actuel du financement du développement.

3.5 Financement innovant : au-delà de la démarche traditionnelle

Comme on l'a vu à l'analyse qui précède, une grande partie de ce qui était considéré comme des sources innovantes de financement du développement, dans des initiatives qui ont été lancées il y a plus de 10 ans, portait sur des initiatives faisant intervenir les forces du marché qui privilégient excessivement le rôle des nouvelles modalités du financement privé. Nous présentons ici une autre démarche qui va au-delà des démarches habituelles. Pour mieux comprendre les sources de financement innovantes et comment les pays africains peuvent mobiliser de façon novatrice

des capitaux pour leur développement, il n'est pas inutile de comprendre quels éléments communs peuvent être recensés parmi les diverses sources innovantes de financement du développement, au-delà du fait qu'elles sont nouvelles et jusqu'à présent non encore éprouvées.

Pour ce faire, il faut d'abord comprendre le cadre conceptuel allant au-delà des démarches traditionnelles de financement du développement et voir ce qui est laissé de côté afin de repérer les lacunes que présentent encore les démarches traditionnelles et qui, si elles étaient comblées, permettraient de constituer des sources utiles de financement du développement. Si l'on examine les démarches suivies au fil du temps (ainsi que les éléments communs des sources innovantes de financement récemment adoptés), il apparaît que les méthodes habituelles reposent sur un cadre théorique dans lequel l'État finance les travaux publics et le secteur privé finance les investissements privés ; il n'y a guère d'investissements croisés, voire aucun (sauf quand le secteur privé achète des titres publics). On peut appeler cela la « séparation du privé et du public dans le financement du développement ».

Il y a à cela deux justifications : d'abord, le secteur privé ne s'intéresse pas à l'idée d'investir dans des travaux publics (en raison de la « théorie des biens collectifs » qui veut que certains biens ou services aient un coût marginal de production inférieur à leur coût moyen et ne seraient donc pas fournis de façon efficace par le secteur privé, ou encore l'idée que les travaux publics impliquent une redistribution de la richesse qui ne dégagera aucun revenu pour le secteur privé) ; ensuite, l'État ne doit pas s'immiscer dans les décisions d'investissement d'autres secteurs, car il sera moins efficace que le secteur privé à cet égard (ne profitant pas de la discipline imposée par le marché pour maîtriser ses investissements) et ne doit pas intervenir non plus dans les

décisions des fonctionnaires dans les investissements publics dans d'autres secteurs qui risquent d'introduire une corruption. Il est donc préférable de laisser les investissements réalisés dans d'autres secteurs de l'économie aux investisseurs privés.

Selon cette façon de voir, du côté du secteur public, c'est l'État qui serait exclusivement responsable des investissements d'équipement et ceux consacrés à la recherche scientifique publique et à la prestation des services publics, ces dépenses étant financées sur le budget de l'État (par exemple, au moyen des recettes procurées par les actifs nationalisés, l'aide, la fiscalité ou les emprunts publics). Le secteur privé ne participerait à ces investissements que par la passation de marchés publics ou en achetant des titres d'État. Même si en pratique les gouvernements peuvent également investir dans d'autres secteurs (par exemple les entreprises publiques), les économistes et les théoriciens considèrent qu'il y a là une situation suboptimale engendrée par l'existence d'entreprises nationalisées ou pour d'autres raisons. Les sources de capitaux de développement indiquées dans le Consensus de Monterrey semblent refléter cette façon de voir.

Du côté du secteur privé, les entreprises seraient exclusivement responsables de l'investissement dans tous les autres secteurs de l'économie et financeraient ces investissements elles-mêmes par un recours aux marchés financiers ou aux entreprises du secteur financier. Le seul investissement de l'État consisterait à faire respecter la réglementation financière et les droits de propriété. Néanmoins, les développements nouveaux dans le domaine du financement du développement et l'expérience acquise grâce aux politiques industrielles menées activement ont montré que cette façon de voir était trop catégorique par sa distinction trop marquée entre le domaine public et le domaine privé. D'abord, les partenariats public-privé et les obligations à

impact social montrent que les investisseurs privés peuvent fort bien participer au financement des grands projets publics. Deuxièmement, l'histoire de la politique industrielle montre que l'État peut utilement participer au financement du développement industriel (CEA, 2017). En outre, le rôle de l'État dans la mobilisation des ressources va au-delà de la réglementation et de l'application des droits de propriété intellectuelle pour inclure l'action menée pour faciliter la circulation des capitaux entre les différents acteurs privés ou recueillir les transferts de salaires venant de l'extérieur du pays.

Cela dit, le présent rapport montre que pour mobiliser des fonds pour le développement, les pays africains doivent avoir recours au financement privé pour des projets publics et aussi envisager d'utiliser des fonds publics à des investissements privés (par exemple par l'intermédiaire des banques nationales de développement ou en subventionnant des projets à caractère social). De cette façon, les pays africains peuvent aller au-delà des lacunes du financement du développement et mobiliser des fonds supplémentaires pour de grands projets nationaux, dans le secteur privé ou le secteur public. Les pays africains peuvent également tirer parti de cet élargissement des méthodes de financement pour financer différents projets, en choisissant la méthode la plus appropriée.

En même temps, comme le montre le présent rapport, il est difficile de combler l'écart entre le secteur public et le secteur privé dans le financement du développement, notamment s'il s'agit d'inciter le secteur privé à financer des projets publics. S'il en est ainsi, c'est que la longue durée de gestation de nombreux travaux publics ainsi que les recettes limitées qui peuvent être utilisées pour rémunérer le secteur privé pour un tel investissement font qu'il est difficile de proposer aux investisseurs privés des conditions attrayantes les amenant à investir dans des travaux publics.

3.6 Conclusion

Dans la présente section, on a examiné les différentes modalités du financement à partir de trois mécanismes de financement innovant pour le financement de la réalisation des ODD et de l'Agenda 2063 : le financement aux conditions du marché ; deuxièmement, le financement sur résultats ; et troisièmement, les contributions volontaires et obligatoires. Comme on l'a vu plus haut, dans les différentes régions, le marché du financement innovant demeure très conservateur. Le financement aux conditions du marché, en particulier par l'émission d'obligations et de garanties, reste prédominant en déplaçant le risque du secteur privé aux investisseurs publics. Les mécanismes plus innovants qui existent impliquent souvent un petit ensemble d'acteurs ou des objectifs spécifiquement ciblés. En outre, les possibilités de financement innovant sont souvent méconnues, car trop peu d'opérateurs ont les connaissances et l'autorité suffisantes pour différencier entre les institutions financières publiques, les acteurs privés et les collectivités locales.

Pour augmenter le financement innovant, diverses incitations doivent être offertes par les divers acteurs, notamment en améliorant les marges de profit par un regroupement des capitaux proposés par des investisseurs à vocation sociale et des organisations à but

lucratif, par l'amélioration du crédit en réduisant les risques pour les organisations dont les bilans montrent qu'elles sont solvables et par la création de possibilités de marketing par le fait d'être associé à des investissements socialement responsables.

Ainsi, pour mobiliser des fonds supplémentaires pour le développement, les pays peuvent avoir recours à un financement privé pour les projets publics et ils peuvent aussi envisager d'utiliser des fonds publics dans des investissements privés (par exemple par l'intermédiaire de banques nationales de développement ou en subventionnant des projets à caractère social). Ce faisant, ils peuvent aller au-delà des lacunes léguées par l'histoire du financement du développement et mobiliser des fonds supplémentaires pour de grands projets nationaux, dans le secteur public ou le secteur privé. Ils peuvent également tirer parti d'un vaste ensemble de méthodes de financement de différents projets pour choisir la méthode la plus appropriée. Néanmoins, il est malaisé de combler l'écart entre le secteur public et le secteur privé s'agissant du financement du développement, notamment quand il s'agit d'amener le secteur privé à financer des projets publics. Le chapitre qui suit étudie les moyens par lesquels les divers pays ont tenté d'accomplir cette tâche, les points où ils ont réussi et ceux où ils ont échoué, et les enseignements dégagés.

Chapitre 4 : **Financement innovant : études de cas relatives à cinq pays africains**

4.1 Introduction

Dans le présent chapitre, on examine différents types de financement innovant en Afrique en examinant la situation dans cinq pays : Afrique du Sud, Égypte, Éthiopie, Ghana et Maroc. On analyse la structure du financement et la mesure dans laquelle les pays de cet échantillon ont eu recours à des méthodes novatrices de financement de leurs projets de développement.

La mobilisation de ressources financières suffisantes pour la transformation structurelle des pays africains, dans un environnement mondial très dynamique, est devenue un problème. Des recherches antérieures ont montré que s'agissant de l'Afrique, la mobilisation des ressources intérieures est d'importance critique pour répondre aux besoins de financement, notamment pour la réalisation des ODD (comme on l'a vu au chapitre 2). C'est ainsi que, depuis le Consensus de Monterrey de 2002, la communauté internationale a constaté combien il importait d'étudier des sources de financement novatrices allant au-delà des modes de financement habituels, à la condition que ces nouveaux financements n'entraînent pas un fardeau excessif pour les pays en développement. La Déclaration de Doha de 2008 sur le financement du développement appelle également à augmenter l'échelle de l'utilisation des modes novateurs de financement du développement. Plus récemment, le Programme d'action d'Addis-Abeba encourage l'adoption de mécanismes innovants supplémentaires s'inspirant des modèles alliant les ressources publiques

et privées, et ce texte invite en plus grand nombre les pays à participer volontairement à ces nouveaux mécanismes, instruments et modalités.

La crise financière et économique de 2008 a également renforcé la volonté des pays en développement de trouver d'autres sources de financement pour leur équipement social et développemental, en raison surtout du tarissement des apports de capitaux au titre des prêts et subventions bilatéraux fournis par les partenaires de développement habituels. Ainsi, la situation a également évolué, avec l'augmentation du nombre d'options financières disponibles en dehors des sources habituelles de financement du développement. C'est pourquoi le financement innovant revêt de plus en plus d'importance pour le financement des projets de développement en Afrique.

4.2 Choix de l'échantillon et typologie des pays

La présente étude analyse les diverses sources de financement novateur en Afrique à partir de données relatives aux cinq pays de l'échantillon. Ce choix repose sur le niveau de revenu et le degré d'industrialisation, celle-ci étant représentée par la valeur ajoutée par habitant dans l'industrie manufacturière (CEA, 2017) ainsi qu'en fonction de la couverture des sous-régions du continent. Dans les pays en développement, l'industrialisation est en corrélation étroite et positive avec le niveau de revenu par habitant, et cette relation est

curviligne plutôt que linéaire, car de faibles niveaux de revenu par habitant sont associés à une faible industrialisation, des niveaux intermédiaires avec une forte part de l'industrie dans l'économie, cette part diminuant ensuite avec l'augmentation du revenu. Plus que l'agriculture, c'est l'industrie qui offre, semble-t-il, des perspectives particulières d'accumulation de capital, les possibilités d'investissement dans l'industrie encourageant à épargner.

L'échantillon de pays montre bien l'existence d'une corrélation positive entre le niveau de revenu et la valeur ajoutée industrielle par habitant. L'Afrique du Sud est un pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure où la valeur ajoutée industrielle par habitant est élevée. Au Ghana, pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, la valeur ajoutée industrielle par habitant est faible et en Éthiopie, pays à faible revenu, la valeur ajoutée par habitant dans l'industrie est la plus faible. L'Égypte et le Maroc sont des pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure où la valeur ajoutée industrielle par habitant est élevée. On remarquera que l'échantillon couvre les quatre sous-régions de l'Afrique : Afrique de l'Est (Éthiopie), Afrique du Nord (Égypte et Maroc), Afrique australe (Afrique du Sud) et Afrique de l'Ouest (Ghana). Les pays ainsi sélectionnés pour les études de cas sont donc représentatifs de l'ensemble de l'Afrique, et l'expérience acquise dans ces pays devrait permettre de dégager des enseignements applicables à d'autres pays africains. D'un côté, l'Afrique du Sud, l'Égypte et le Maroc ont une économie diversifiée, tandis que le Ghana est un pays en transition et l'Éthiopie dans un stade de prétransition. Les cinq pays, qui sont à des phases diverses de leur industrialisation et de leur diversification, donnent aussi la possibilité d'examiner les stratégies suivies, en particulier pour la mobilisation des sources innovantes de financement du développement.

Comme dans d'autres régions en développement, de nombreux pays africains sont incités

à examiner les diverses sources possibles de financement du développement en dehors des sources habituelles parce que leur conception de la transformation de l'économie se reflète dans leurs plans de développement. Les plans de développement sont axés sur la politique industrielle qui tend à mobiliser les capacités intérieures, le progrès technologique et la gestion des ressources naturelles dans un contexte complexe, celui de la mondialisation des marchés, de façon à trouver la trajectoire appropriée à leur économie, habituellement par l'établissement de liens solides avec le reste de l'économie et en cherchant à accéder aux diverses chaînes de valeur régionales ou mondiales. Ces ambitions se retrouvent dans le premier plan décennal de mise en œuvre de l'Agenda 2063 de l'Union africaine, l'instrument de développement régional le plus récemment adopté en vue d'une croissance et d'un développement durable inclusifs (CEA, 2017).

Les pays de l'échantillon examinés dans la présente étude pratiquent plus ou moins la planification du développement, avec un effort concerté pour développer et appliquer une planification stratégique s'appuyant sur une politique industrielle et sur d'autres politiques tendant à mieux mobiliser les ressources intérieures, favoriser l'IED, le financement de l'équipement et les autres sources de financement, notamment le financement novateur. Le financement du développement demeure l'une des conditions essentielles de la réalisation des plans de développement dans les cinq pays.

En Éthiopie, le Plan de croissance et de transformation 2010-2015 est un plan de développement à moyen terme qui prend la relève du plan de développement accéléré et soutenu visant à venir à bout de la pauvreté 2005-2010. L'actuelle stratégie de l'Éthiopie repose sur un modèle de développement entraîné par l'État, qui devrait concourir à une croissance économique rapide et large, poursuivant celle

obtenue entre 2005 et 2010 sur la base d'une croissance économique équitable, d'un développement agricole et industriel plus rapide s'appuyant sur de meilleurs services d'utilité publique. L'actuel plan de croissance et de transformation, qui en est à sa seconde phase, vise les deux domaines complémentaires du développement agricole et rural et de l'industrialisation. L'idée maîtresse de la première phase du plan de croissance et de transformation (2010-2011 à 2014-2015) était le développement de l'infrastructure et des capacités, tandis que la deuxième phase (2015-2020) sera centrée sur les moyens d'augmenter les exportations industrielles et agricoles.

Depuis le début des années 2000, le Gouvernement marocain joue un rôle plus actif dans la transformation de l'économie en intervenant de façon à développer les secteurs prometteurs sur la base d'une relation étroite entre l'État et le secteur privé. En 2005, le Gouvernement marocain a adopté le plan d'urgence, comme il est indiqué plus haut, suivi par le pacte national pour l'émergence industrielle (2009-2015) qui comporte trois grands objectifs : relance de l'industrie dans les secteurs où le Maroc a des avantages compétitifs manifestes ; renforcement de la compétitivité des PME, amélioration de la conjoncture et création de zones industrielles ; et établissement d'une conception institutionnelle tendant à assurer la mise en œuvre de programmes efficaces. En 2014, le pacte a été remplacé par le plan d'accélération industrielle 2014-2020, dont l'idée maîtresse est de rénover la base industrielle marocaine, attirer les IED et améliorer la compétitivité du Maroc sur les marchés internationaux.

Au Ghana, le plan intitulé Vision 2020 vise à amener le Ghana dans la catégorie des pays à revenu intermédiaire. Le premier plan de développement à moyen terme (1997-2000) retenait les domaines prioritaires suivants : développement humain ; croissance

économique ; développement rural ; développement urbain ; développement des infrastructures ; et environnement facilitateur. La Vision 2020 a été suivie par la Stratégie de réduction de la pauvreté au Ghana (GPRS I, 2003-2005) et la Stratégie de croissance et de réduction de la pauvreté (GPRS II, 2006-2009). Le Programme de croissance et de développement partagés au Ghana (GSGDA) II, 2014-2017, est donc le cinquième d'une série de plans de développement national à moyen terme, l'accent étant mis sur la mobilisation des ressources naturelles du pays, le potentiel de l'agriculture et la base relativement large de ressources humaines dans l'espoir d'accélérer la transformation socioéconomique par la création de valeur ajoutée et la production industrielle. Pour réaliser les objectifs de développement à moyen terme dans le deuxième programme de croissance et de développement partagés, le Gouvernement ghanéen a constaté qu'il fallait trouver la marge de manœuvre fiscale nécessaire pour augmenter les investissements dans des secteurs économiques prioritaires afin d'accélérer la transformation de l'économie.

Après trois ans de ralentissement (2011-2013), le nouveau Gouvernement égyptien a adopté en 2014 un plan ambitieux pour relancer la croissance économique et la porter à 6 % pendant l'exercice budgétaire 2018-19, restaurer la stabilité macroéconomique, réduire le chômage et tenter de réduire la pauvreté. Ce plan comporte le lancement de plusieurs gigantesques projets d'équipement, la réforme du régime des investissements en Égypte et la lutte contre les déséquilibres budgétaires existant de longue date dans le pays. Le plan adopté par l'Égypte pour réaliser les ODD, connu sous le nom de Vision Égypte 2030 ou Stratégie de développement durable, alignée sur les objectifs mondiaux, a été lancé en mars 2015, six mois avant la publication par les Nations Unies des ODD, et la Stratégie a subi plusieurs modifications et élargissements depuis cette date. La Vision

Égypte 2030 ou Stratégie de développement durable chapeaute l'ensemble des stratégies de développement menées en Égypte et elle s'inspire de près des ODD universels. La Stratégie de développement durable partage de nombreux objectifs communs avec les ODD universels, mais quelques aspects s'en écartent dans certains domaines prioritaires des ODD. La Stratégie de développement durable intègre les dimensions économique, sociale et environnementale, s'ajoutant à la volonté de développer les connaissances et l'innovation.

En 2013, le Gouvernement sud-africain a adopté le Plan de développement national qui est une vaste perspective de développement tendant à mettre l'économie sur la voie d'une nouvelle stratégie de croissance. Ce plan de développement vise à éliminer la pauvreté et à réduire l'inégalité en 2030 au plus tard. La réalisation des objectifs du plan suppose des progrès sur un front large, et les trois priorités sont les suivantes : créer des emplois par l'accélération de la croissance économique en améliorant la qualité de l'éducation ; développer les compétences et l'innovation ; et aider l'État à jouer son rôle transformateur dans le développement. Le Plan de développement national définit des objectifs sectoriels et ébauche une idée maîtresse pour ce que sera l'Afrique du Sud en 2030. Le Cadre stratégique à moyen terme (MTSF) pour 2014-2019 est le premier instrument établi pour donner suite au Plan de développement

national en septembre 2012. Il définit des actions pour appliquer le Plan au cours des cinq premières années de celui-ci et offre un cadre pour les autres plans menés aux niveaux national, provincial et local.

Dans les cinq plans de développement qui viennent d'être analysés, on présentera, dans le présent chapitre, les efforts que font les pays pour rechercher des sources innovantes de financement pour assurer leur transformation structurelle et réaliser une croissance sans exclusive.

4.3 Financement de l'équipement

Comme les sources habituelles de capitaux pour le financement du développement ne suffisent pas pour combler les déficits, les gouvernements des cinq pays africains retenus se tournent de plus en plus vers des mécanismes novateurs pour réduire leur sous-équipement et cerner les problèmes et les questions stratégiques du financement novateur des grands travaux publics.

La création de ce Fonds d'équipement donne au Ghana la possibilité de suivre systématiquement les demandes complexes de financement et d'investissement pour l'équipement. Ce fonds coopérera avec le secteur privé pour financer les grands travaux publics. Les capitaux intérieurs et internationaux continueront à jouer un rôle essentiel dans le financement

Encadré 1

Fonds d'équipement du Ghana

Pour entretenir une croissance industrielle devant répondre à l'urbanisation rapide au Ghana et pour réaliser le Programme de développement pour l'après-2015 et les objectifs de développement durable (ODD), le Ghana doit faire de l'équipement une priorité de son développement. Pour cette raison, les autorités ont en 2014 créé le Fonds d'équipement et l'ont chargé de mobiliser, gérer, coordonner et financer les investissements dans les grands travaux à vocation commerciale. L'établissement de ce Fonds d'équipement est la preuve d'une démarche novatrice dans l'obtention de capitaux auprès du secteur privé en vue du financement de grands travaux publics dans les secteurs tels que l'énergie, l'agriculture, les transports, l'eau et l'industrie (Gouvernement ghanéen, 2017b).

Encadré 2

Financement hypothécaire au Ghana

Ghana Home Loans

Principale société accordant des prêts hypothécaires au Ghana depuis 2006, la Ghana Home Loans finance l'acquisition hypothécaire de logements occupés par leurs propriétaires ; elle a rempli les conditions préalables pour que la Banque du Ghana autorise le début des opérations de ce qui est une banque commerciale. Après avoir réuni les conditions autorisant l'octroi d'une licence bancaire provisoire, la société devrait commencer à fonctionner comme une banque en 2017. En 2017, la Commission des opérations de bourse a également donné son accord à la levée par Ghana Home Loans de fonds à moyen terme destinés à améliorer la trésorerie de la société de prêts hypothécaires, ce qui lui permettra d'obtenir sur le marché intérieur 380 millions de cedis. Depuis 2012, la Ghana Home Loans a financé des opérations d'acquisition, de construction et d'amélioration des logements dans l'ensemble du Ghana au profit de 1 500 ménages, pour un total de 90 millions de dollars.

de l'équipement. Cependant, ces sources de capitaux sont loin de suffire pour répondre aux investissements qui combleraient le déficit d'infrastructure au Ghana. C'est pourquoi le rôle de l'investissement privé et des partenariats public-privé se présente comme indispensable pour combler le déficit de financement et améliorer la qualité de la prestation des services d'utilité publique. Ainsi, en avril 2017, le conseil d'administration du Fonds d'équipement a publié une déclaration de politique (Gouvernement du Ghana, 2017b) et le Fonds a approuvé un prêt de 30 millions de dollars à la Société des aéroports du Ghana (premier prêt de ce type au Ghana) en juin 2017 pour financer des investissements en capital dans le secteur des transports (Gouvernement du Ghana, 2017a).

En **Afrique du Sud**, les dépenses d'équipement en pourcentage du PIB devraient passer de 21 % en 2015 à 30 % en 2030. Le Gouvernement sud-africain s'efforce ainsi de réduire le déficit d'investissement en faisant appel à des partenariats public-privé depuis 1998. Depuis cette date, en effet, 31 partenariats ont été menés à terme (Gouvernement sud-africain, 2017). Les équipements collectifs concernés sont les hôpitaux, les moyens de transport et les routes, les équipements touristiques et les sièges sociaux dont la construction a été financée par un appel à

la prise de participation, à l'endettement et à des contributions en capital de l'État.

Les partenariats public-privé ne représentent en Afrique du Sud que 1,7 % (16,5 milliards de rands) sur le total de 947,2 milliards de rands prévus pour les dépenses d'équipement du secteur public à moyen terme. En outre, en 2010, pour faire face à l'obligation urgente d'augmenter la capacité de production d'électricité, le Gouvernement sud-africain a lancé le Programme d'achat d'électricité auprès des producteurs indépendants (IPPPP) dont la tâche principale est d'assurer la production d'électricité à partir de sources d'énergie renouvelables et non renouvelables dans le secteur privé. En outre, ce programme va au-delà de l'achat d'énergie et contribue aux objectifs plus généraux de développement du pays tels que la création d'emplois, l'autonomisation sociale et une meilleure répartition de la propriété des actifs économiques.

Le programme d'infrastructures critiques lancé par le Gouvernement sud-africain en 2015 cherche à stimuler l'investissement dans le cadre de la politique industrielle du pays et conformément au Plan d'action industriel (IPAP). Le programme d'infrastructures critiques est un moyen de subventionner par le partage des coûts des projets conçus pour améliorer les infrastructures d'importance critique en mobilisant des investissements, par

Encadré 3

Obligations énergétiques en Afrique du Sud

Le financement du secteur de l'énergie en Afrique du Sud

L'émission d'obligations à long terme est une solution viable pour le financement des grands travaux publics. Ces obligations permettent ainsi d'accéder à des fonds internationaux hors banques et pourraient ainsi combler les lacunes laissées par le retrait des banques internationales qui renoncent à occuper le terrain du financement des grands travaux. Il s'agit généralement d'obligations non garanties à long terme, 10 ans au moins. Cela contraste avec les émissions d'obligations de cinq à sept ans, plus habituelles, comme moyen de financer les grands travaux par des prêts bancaires ou des émissions de titres de sociétés privées. Ces obligations à long terme devraient être attractives pour les fonds de pension et les compagnies d'assurances notamment, qui recherchent des placements à long terme. En 2013, l'Afrique du Sud a lancé la première série d'émission d'obligations d'infrastructure de qualité, par la CPV Power Plant no. 1 Bond SPV (RF), qui est une filiale de Soitec Solar. Le produit de cette émission a été utilisé pour financer la construction d'une usine d'énergie solaire par concentration d'une puissance installée de 44 MW. Il s'agira de la plus importante usine photovoltaïque dans le monde (Deloitte, 2016).

un abaissement du coût de l'activité économique. Ce programme couvre de 10 % à 30 % des dépenses de développement d'un projet infrastructurel pour un maximum de 30 millions de rands. En outre, le programme d'infrastructures critiques doit atteindre le niveau 4 d'une liste de critères relatifs à l'émancipation économique des Noirs et aux codes de bonne pratique correspondants (Gouvernement sud-africain, 2015).

En **Éthiopie**, le financement de l'équipement se fait habituellement par l'addition de l'aide, des emprunts étrangers et des investissements publics. De longue date, le pays obtient de bons résultats dans la réalisation de grands travaux d'équipement. Ainsi, le succès de la compagnie aérienne Ethiopian Airlines, gérée par les pouvoirs publics et propriété publique, qui est devenue un transporteur aérien régional majeur. Un certain nombre de retenues hydroélectriques ainsi que des opérations d'équipement dans le domaine de l'eau et de l'assainissement figurent parmi les principales réalisations de l'Éthiopie au cours des deux dernières décennies. En outre, plusieurs très grands projets sont prévus sous l'égide du Plan de croissance et de transformation.

Le financement de l'équipement en Éthiopie change profondément avec un recours

grandissant et sans précédent au secteur privé. En 2013, le Gouvernement et la Corbetti Geothermal Plc ont signé un accord portant sur l'achat d'électricité moyennant la construction et l'exploitation, en 2018, d'une usine géothermique de 1 000 MW, dissociée en deux phases de 500 MW. Les ambitions de l'Éthiopie vont au-delà, et le pays espère vendre de l'électricité à ses voisins et même plus loin, puisque l'on pense au Yémen et à la Turquie. Un autre exemple est celui de l'accord, signé avec le britannique Cambridge Industries Limited, pour le développement d'une usine de transformation des déchets en énergie à Koshe. Aux termes de cet accord, la Société éthiopienne d'électricité financera la totalité du coût de 120 millions de dollars de l'installation qui aura la possibilité de produire 50 MW d'électricité ; Cambridge Industries de son côté fournira la technologie et la gestion de ce qui sera la première usine de transformation des déchets en énergie de l'Afrique subsaharienne (ibid.).

Des partenariats public-privé apparaissent aussi dans plusieurs domaines comme l'irrigation, le logement, l'agroalimentaire, la gestion des centres d'exposition, le décompte prépayé de l'électricité, la tarification unique, la gestion des déchets solides et leur recyclage. La génération de ressources estimée de ces

Encadré 4

En Éthiopie : le Grand Renaissance Dam

L'hydroélectricité en Éthiopie

Le barrage « Grand Renaissance Dam », dont l'achèvement était prévu en 2017, devrait produire 6 000 mégawatts d'électricité. D'un coût de 5 milliards de dollars, l'ouvrage a été financé principalement par l'Éthiopie au moyen des impôts (80 %) et d'émissions d'obligations (20 %) ; il devrait rapporter plus d'un milliard de dollars à l'Éthiopie chaque année et faire du pays un important exportateur d'électricité (CEA, 2016). Échappant aux obligations d'usage et aux limitations imposées par les financiers occidentaux habituels, la construction de l'ouvrage a permis à l'Éthiopie de faire participer des entrepreneurs locaux tels que METEC à l'exécution des principales composantes de l'ouvrage, ce qui s'est traduit par une amélioration des capacités locales et a facilité le transfert de connaissances essentielles. C'est aussi pour l'Éthiopie un moyen, au-delà de l'hydroélectricité, de viser une production d'énergie propre. Parmi les autres grands projets, il faut citer la nouvelle voie ferrée de 750 km qui relie l'Éthiopie à Djibouti. Cet ouvrage d'un coût de 4 milliards de dollars transforme complètement le fonctionnement de la Société éthiopienne des chemins de fer, reliant la capitale aux ports djiboutiens de Doraleh et de Tadjourah. L'achèvement récent, à Addis-Abeba, d'un réseau ferré léger d'un coût de 475 millions de dollars, avec le concours de l'Exim Bank (Chine) qui a fourni 85 % du prêt, a réduit les embouteillages de la circulation à Addis-Abeba en transportant plus d'un million de personnes par jour. Pour beaucoup de grands travaux d'infrastructure en Éthiopie, les modèles s'appuyant sur un financement extérieur témoignent de la préférence de ce pays pour un financement par l'emprunt en provenance d'Asie (surtout la Chine) quand il est disponible, et cette tendance devrait se poursuivre avec l'annonce récente par la Chine de son projet de prêter la somme spectaculaire de 1 000 milliards de dollars au titre du programme « Une Ceinture-Une route » pour de grands travaux à réaliser au cours des 10 prochaines années dans les pays en développement (ibid.).

partenariats pour le développement de l'équipement serait de 270 millions de dollars par an, mais la mise en œuvre demeure difficile. On préconise de plus en plus la création d'un mécanisme particulier pour la conclusion de partenariats public-privé pour améliorer la capacité, servir de point de contact de la coordination des projets et mettre au point la législation et la réglementation nécessaires (ibid.).

En **Égypte**, une caisse de subvention et de garantie des prêts hypothécaires a été établie en 2003 afin de faciliter l'acquisition par les familles pauvres d'un logement à un coût abordable quand leur revenu mensuel ne dépasse pas 17 500 livres égyptiennes. Cette caisse a pour tâche de financer la construction résidentielle à un niveau maximum de 95 000 livres par logement (EFSA, 2017). En 2006, la Société égyptienne de refinancement hypothécaire (EMRC) a été établie avec un capital de 212 millions de livres égyptiennes dans le but de fournir un financement à long terme aux sociétés de financement hypothécaire et aux services hypothécaires des

banques. Le financement est garanti par le portefeuille de biens immobiliers des sociétés et des banques concernées et il est régi par des règles et des contrôles spécifiques. À ce sujet, la Société égyptienne de refinancement hypothécaire s'est résolue à émettre des obligations dûment garanties par son portefeuille de prêts immobiliers, ce qui améliore le fonctionnement du marché des obligations et dégage des ressources financières à long terme (EFSA, 2017a).

Pourtant, malgré l'existence d'un cadre juridique du financement du logement, plusieurs difficultés persistent, et les initiatives de financement du logement à bon marché sont insuffisantes, car elles ne financent que les opérations individuelles et non pas les sociétés immobilières (Sharif Sami, chef de ESFA, cité dans *Daily News Egypt* en 2017). C'est pourquoi la Banque centrale d'Égypte a autorisé les sociétés de financement hypothécaire à travailler aux côtés des banques et non pas sous leur égide, ce qui permet à ces sociétés de jouer un rôle plus efficace dans l'initiative

Encadré 5

Maroc : financement de l'équipement dans les transports et l'énergie

Impact financier de l'équipement dans les transports et l'énergie au Maroc

La Banque européenne d'investissement (BEI) a fourni un premier financement d'impact de 420 millions d'euros pour lancer l'équipement énergétique et les transports par le canal d'Autoroutes du Maroc, qui anime le projet pour le Maroc en décembre 2012. Ce montant se répartit entre 240 millions d'euros et 180 millions d'euros pour les transports et l'infrastructure énergétique respectivement. Ce fonds routier sera utilisé pour la construction d'un nouveau tronçon de 142 km entre El Jadida et Safi. Ce nouvel itinéraire permettrait de réduire de moitié le temps de voyage et d'assurer des déplacements plus sûrs pour les voyageurs. Le financement de l'équipement énergétique représente la troisième face des travaux de construction et d'amélioration des lignes de transport d'électricité de 1 300 km ainsi que l'installation d'une capacité de transformation de 6 400 MVA (mégavolts-ampères) et de 150 sous-stations. Ces équipements devraient améliorer la croissance et créer des emplois au Maroc (BEI, 2012).

et de prendre part à la relance du secteur au cours des quelques prochaines années (EMRC, 2017). Récemment, on constate en Égypte des signes de reprise économique et, avec cette confiance dans le marché, le logement figure désormais en première ligne dans le programme politique de l'Égypte. Le financement hypothécaire accordé par les sociétés concernées représentait 722 millions de livres égyptiennes en 2017 contre 364 millions de livres en 2016, ce qui est une augmentation de 98 %. Le montant total des prêts hypothécaires accordés par les sociétés jusqu'à la fin d'avril 2017 était estimé à 3,5 milliards de livres, soit une augmentation de 25 %. La Société égyptienne de refinancement hypothécaire (EMRC) a accordé des prêts se montant à 55 millions de livres (EFSA, 2017b). La croissance du marché hypothécaire est le résultat de l'augmentation de la population, en particulier au Caire, agglomération qui devrait connaître cette année une augmentation d'un demi-million d'habitants, plus que toute autre grande ville dans le monde.

Le **Maroc** devrait profiter du Fonds Africa50 qui finance des projets de développement dans toute l'Afrique. De grands travaux d'équipement en dehors du Maroc portant sur le transport ou les communications devraient aider à assainir la balance commerciale du pays avec le reste de l'Afrique en facilitant l'accès des entreprises marocaines à d'autres

marchés africains (CEA, CUA et BAD, 2017). Le Fonds ne paie pas d'impôt sur les sociétés au Maroc. Ses opérations sont situées dans la cité financière de Casablanca (projet Casablanca Finance City), ce qui lui permet de rechercher les services financiers auprès des entreprises qui l'entourent. La cité financière de Casablanca elle-même bénéficie d'une exemption fiscale de cinq ans, qui sera suivie par une période d'impôt réduit (entretien avec le Ministre de l'économie et des finances, 17 mai 2017). Le Fonds dispose d'un capital de 830 millions de dollars souscrit en août 2016, l'objectif étant de 3 milliards de dollars et d'attirer des investissements dix fois supérieurs à son capital (Fonds Africa50, 2017b ; BAD, 2015).

4.4 L'inclusion financière

On constate un certain nombre de tentatives, dans les cinq pays retenus, pour repérer de nouvelles méthodes de prestation de services financiers à un coût faible et abordable de la part des institutions financières. Ces méthodes revêtent des dimensions multiples, qui reflètent la diversité des services financiers possibles, des comptes de dépôt et d'épargne au crédit, à l'assurance, aux versements des pensions et aux marchés des titres. Le principal problème de l'inclusion financière est la mesure dans laquelle l'absence d'inclusion

résulte d'un manque de demande pour les services financiers ou bien au contraire d'obstacles empêchant les particuliers et les entreprises d'avoir accès à ces services, alors que l'inclusion financière innovante repose sur de nouveaux modes de financement pour les pauvres, réduisant au mieux leur exclusion.

Au **Ghana**, l'inclusion financière a été améliorée grâce à l'innovation que représente l'application de la téléphonie mobile au système de paiement.

Depuis son lancement au début des années 2000, le système de paiement par téléphonie mobile s'est développé tant en valeur qu'en volume, grâce surtout aux efforts accomplis par les banques et par les compagnies de télécommunication en direction de la partie de la société ghanéenne qui n'est pas desservie par les services bancaires. Il y a au Ghana quatre sociétés de paiement par téléphonie mobile, et on estime à 13,1 millions le nombre d'abonnés à la fin de 2015, dont 4,9 millions seulement sont actifs. Comme la population du Ghana est estimée à 27 millions, le taux de pénétration serait de 20 % (ibid.). Une adoption plus générale du système de paiement par téléphonie mobile est entravée par plusieurs facteurs : la mauvaise connaissance de l'interopérabilité ; les problèmes de réseau ; les obstacles qui opposent la participation des consommateurs ; des préoccupations de sécurité. Actuellement, les principales utilisations de la téléphonie mobile pour le transfert d'argent au Ghana se limitent à l'achat de temps de parole et à l'envoi et la réception d'argent, ce qui donne à penser que des utilisations plus complexes du système de téléphonie mobile sont encore largement possibles.

Les améliorations apportées à l'infrastructure économique nationale, par la propagation de la technologie GSM, une plus grande pénétration de l'Internet et la progression du déploiement des distributeurs automatiques

de billets (DAB) au cours des 10 dernières années donne une impulsion à la situation des paiements au Ghana. Pour améliorer encore l'usage des paiements électroniques, la Banque du Ghana a institué une chambre de compensation interbancaire qui possède et exploite les moyens de paiement électronique et l'infrastructure nécessaire dans le pays. Cependant, la société ghanéenne reste attachée surtout au paiement en espèces ou par chèque malgré les efforts de la Banque du Ghana pour renforcer l'infrastructure des paiements.

En 2004, l'**Afrique du Sud** a introduit la Charte du secteur financier qui a beaucoup aidé à réfléchir au problème de l'inclusion financière et des relations avec les ménages à faible revenu. Ainsi, l'inclusion financière globale est passée de 55 % en 2005 à 85 % en 2016. Cela signifie que la plupart des adultes sud-africains ont désormais accès à des produits financiers fournis par une institution financière réglementée (Trésor public de la République sud-africaine, 2017d). Cependant, cette amélioration ne s'est pas suffisamment traduite en un progrès de la qualité de vie des ménages à faible revenu non plus qu'un élargissement des perspectives économiques des petites entreprises.

Une organisation non gouvernementale locale connue sous le nom de SaveAct a été établie en 2008 pour réduire la forte inégalité qui règne en Afrique du Sud en fournissant des services financiers qui pourraient améliorer durablement les conditions d'existence des pauvres. Entre 2008 et 2016, SaveAct est intervenue dans cinq provinces et compte désormais 50 000 membres. Environ 213 millions de rands ont ainsi été distribués aux membres de groupes d'épargne, et le taux de rendement a atteint 33 % (SaveAct, 2016). Ce programme ne couvre qu'une faible partie de la population rurale, mais il est important dans l'optique du développement rural et de l'inclusion financière.

Les progrès technologiques obtenus en Afrique du Sud ont de plus en plus diversifié les perspectives du secteur des services financiers et même conduit à une refonte complète du secteur. Étant donné l'étendue d'un tel marché non encore exploité, les sociétés de technologie financière offrent aux investisseurs des rendements potentiellement élevés et, ce qui n'est pas moins important, ces formes nouvelles de services financiers améliorent l'inclusion financière des consommateurs à faible revenu et de la partie de la population qui n'a pas accès aux services bancaires, ou très peu. En outre, le secteur de la technologie financière a un fort potentiel de création d'emplois, en particulier parmi les

jeunes ayant l'esprit d'entreprise. La Standard Bank of South Africa Limited, l'un des plus importants groupes de services financiers du pays, a lancé en 2007 sa stratégie d'inclusion financière. Un rapport de B4D Pathfinder affirme ainsi qu'environ 900 000 comptes peu coûteux ont été ouverts en 2012 au profit de clients qui jusque là étaient privés de services bancaires.

Enfin et surtout, pour réduire les limitations apportées à la transformation et à l'appropriation, la Charte du secteur financier a proposé d'accorder 100 milliards de rands, sur la base d'engagements pris par ses membres, pour encourager la croissance de l'entreprise

Encadré 6

Afrique du Sud – une large émancipation économique des Noirs (B-BBEE)

En 2003, le Gouvernement sud-africain a introduit une politique d'émancipation économique, désignée sous le nom d'abord d'Émancipation économique des Noirs, puis ensuite par Large émancipation économique des Noirs, pour faire participer de plus larges couches de la population à l'activité économique. Selon le Ministère du développement économique, cette politique cherche à assurer que l'économie est structurée et transformée pour permettre une participation authentique de la majorité des Sud-Africains et de créer ainsi des capacités de participer à l'activité économique au sens large à tous les niveaux. Il y aura ainsi un renforcement des compétences, une action en faveur de l'emploi, une volonté de développement socioéconomique, des marchés publics préférentiels, un développement de l'entreprise, en particulier les PME, et une volonté de promouvoir l'entrée des entrepreneurs noirs dans le circuit économique et d'assurer la montée en puissance des coopératives (Gouvernement sud-africain, 2016a).

Malgré cette action différentielle dont le but est de réduire l'inégalité, ces politiques ne vont pas sans controverse. En juin 2017, conformément au dispositif B-BBEE, la charte minière a réussi à porter de 26 % à 30 % l'objectif de participation des Noirs à l'activité. Certains ont salué cette politique comme étant un effort visant à redresser les déséquilibres économiques causés par le système de l'apartheid, tandis que d'autres considèrent que l'objectif est trop ambitieux en matière de représentation des Noirs dans les conseils d'administration et les instances de direction des compagnies minières étant donné le nombre trop limité de personnes capables de remplir les conditions voulues dans ce secteur (Bloomberg, 2017). En conséquence, après l'adoption de la nouvelle charte minière, on signale un affaiblissement particulièrement important du rand sur une période de deux mois, avec une baisse brutale des actions des compagnies minières locales. Il est à craindre que cela ait des répercussions négatives pour la croissance et l'investissement dans le secteur minier et conduise à des sorties de capitaux, tant dans les investissements de portefeuille que dans l'IED (Bloomberg, 2017).

Les critiques de ce dispositif d'autonomisation économique des Noirs font valoir qu'il faudrait au contraire rechercher une égalisation des compétences afin de permettre aux entreprises d'employer les personnes les plus qualifiées, ayant le plus d'expérience ou les meilleures recommandations. Pour aider les personnes désavantagées à atteindre le niveau de qualification et d'expérience voulu, les autorités devraient mettre au contraire l'accent sur l'enseignement secondaire et supérieur et sur des moyens de subventionner des entreprises qui souhaitent employer de nouvelles recrues au niveau d'entrée ou de financer l'enseignement supérieur pour des étudiants originaires de populations jusqu'ici désavantagées (Bloomberg, 2017).

Source : Ministère du commerce et de l'industrie de l'Afrique du Sud (2013).

noire par le renforcement des compétences, l'égalité devant l'emploi, le développement socioéconomique, des marchés publics préférentiels, le développement de l'entreprise, en particulier la petite et moyenne entreprise, de façon à encourager l'entrée d'entrepreneurs noirs dans le circuit économique et de faire progresser les coopératives. Il y aurait un mélange de prises de participation (estimées à 25 milliards de rands) et d'un financement de l'autonomisation (estimé à 75 milliards de rands). Le Trésor public se propose de publier chaque année un rapport de suivi des activités des sociétés cotées en Bourse pour mesurer les progrès accomplis vers les objectifs de participation des entrepreneurs noirs. Selon le Trésor public, le secteur financier obtient de meilleurs résultats en matière d'autonomisation économique des Noirs, mais il reste encore beaucoup à faire pour promouvoir la petite entreprise noire (Gouvernement sud-africain, 2017b).

L'Éthiopie est en retard par rapport à beaucoup de pays africains quant au développement des services financiers, en raison surtout de facteurs tels que l'éloignement, le coût et les formalités nécessaires. Les pauvres, les jeunes, les ruraux et les femmes ont plus de mal que d'autres à obtenir l'accès à des services financiers. On ne compte que 0,03 % d'Éthiopiens adultes qui ont un compte en monnaie mobile, alors même que le taux de pénétration du mobile ou de l'Internet à domicile est de 57 %, ce qui témoigne du potentiel prometteur d'une inclusion financière basée sur le téléphone mobile. Parmi les adultes, 22,4 % seulement placent leurs économies dans des institutions financières ; 47,3 % des adultes peuvent emprunter. S'agissant des entreprises, 92 % ont accès à des services financiers sous forme d'un compte d'épargne ou d'un compte courant dans une institution financière et 40 % des entreprises n'ont pas d'accès au crédit, principale difficulté qu'elles rencontrent. Parmi les entreprises, on comptait 29,6 % d'entreprises ayant contracté des

emprunts ou des lignes de crédit en 2015-16, ce qui signifie que 70,4 % des entreprises éthiopiennes n'ont pas de ligne de crédit et ont donc beaucoup de mal à obtenir des fonds pour lancer une entreprise ; c'est le cas en particulier des petites entreprises (Baza et Rao, 2017).

D'autres facteurs empêchent les Éthiopiens d'avoir accès à des services financiers : des facteurs physiques (accès à une agence ou à un DAB), des facteurs bureaucratiques (difficulté pour les pauvres d'obtenir des crédits et des produits d'épargne, en raison des défaillances du marché et de la réglementation, ou encore de la structure des institutions financières) et, enfin, des facteurs financiers (coût initial d'ouverture d'un compte d'épargne et frais fixes de transaction).

En décembre 2015, le nombre de DAB utilisés pour retirer des espèces était de 709, et on comptait 1 635 terminaux de points de vente, de sorte que 1,56 % seulement des Éthiopiens avaient une carte bancaire, soit un pourcentage de DAB par habitant de 1,28 %. Le nombre de commerçants et de cartes de débit était respectivement de 1 214 et 860 463. Le nombre de cartes prépayées et d'agents bancaires (banques correspondantes) était respectivement de 520 et 631. En 2016, on a dénombré 24 752 transactions de paiement par téléphone mobile pour 100 000 habitants, soit un pourcentage de seulement 0,24 % (ibid.).

En **Égypte**, pour rapprocher le secteur bancaire des PME, la Banque centrale d'Égypte a établi en 1991 l'Institut bancaire égyptien, qui est son organisme officiel de formation aux compétences techniques et administratives de ses cadres financiers. L'Institut assure une formation dans divers domaines, et en particulier une formation technique bancaire complétée par l'action de deux services de formation spécialisés aux techniques de gestion, de direction et d'informatique à l'intention, d'une

part, des PME, et, d'autre part, des chefs d'entreprise.

L'unité des PME a été créée en 2009 en collaboration avec le projet de soutien aux services fournis aux entreprises, afin d'améliorer la situation financière des PME par la formation et l'assistance technique et au moyen de diverses formes d'amélioration des connaissances de gestion. Ce service des PME a pour objectif de rapprocher le secteur bancaire des PME en Égypte. Il offre divers programmes de formation internationaux et locaux, des services de recherche et d'assistance technique pour aider les banques, à tous les niveaux, et pour faire prendre conscience aux dirigeants des PME des exigences de la gestion financière et de la bonne gouvernance (Institut bancaire égyptien, 2017).

Soixante pour cent des Égyptiens ont moins de 30 ans (Global Banking and Finance Review, 2017), et nombreux sont ceux qui ont du mal à trouver un emploi. Par rapport au reste du monde, la densité bancaire, en 2017, était faible, avec une agence pour 23 600 personnes. Cependant, entre 2005 et 2009, on a constaté une augmentation spectaculaire du nombre d'agences bancaires, passé de 3,8 pour 100 000 habitants à 4,6 en 2009, soit une augmentation de 21 %. Cette évolution a eu lieu parallèlement au programme de réforme du secteur financier appliqué entre 2004 et 2009 dans le but de combler les lacunes constatées dans le secteur bancaire, le secteur des assurances, le marché financier et le secteur hypothécaire, en particulier s'agissant des questions de développement financier. En outre, la proportion de DAB pour 100 000 adultes est passée de 2,3 à 13,8 entre 2004 et 2015.

Plus que d'autres pays africains, le **Maroc** a réussi à assurer une relative inclusion financière. Le pays a accompli des efforts considérables pour accorder des crédits à de nouveaux emprunteurs par le microcrédit. Le

Gouvernement marocain a également fait en sorte que les fournisseurs de microfinance puissent être guidés de près. Des donateurs internationaux ont apporté leur soutien au développement de la microfinance au Maroc, c'est le cas notamment des donateurs bilatéraux puis des institutions de financement du développement. Les banques commerciales, au Maroc, sont très favorables à ce secteur (Reille, 2009).

Grâce à cette action, le volume des portefeuilles de prêts des institutions de microfinance a été multiplié par 11 au Maroc entre 2003 et 2007, les institutions atteignant quatre fois plus de clients. Cette croissance s'explique par le fait que plusieurs importantes institutions de microcrédit ont obtenu de très bons résultats s'agissant de l'échelle, la profondeur de l'intervention, la qualité des actifs et la rentabilité, ce qui leur a valu plusieurs prix internationaux (ibid.).

Cependant, cette croissance ne s'est pas révélée durable en raison de la compétition entre les diverses institutions de microfinance pour l'obtention des parts de marché, ce qui les a incitées à poursuivre la croissance coûte que coûte sans mettre en place les dispositifs de contrôle indispensables. Le fait que des crédits multiples ont été accordés aux mêmes clients pose problème puisqu'on estime que 40 % des clients ont contracté plusieurs emprunts en 2008. Pour cette raison, le secteur se heurte à des difficultés depuis 2007, notamment les non-remboursements. En outre, les prêts de microfinance semblent se concentrer dans les grandes villes (ibid.). Le nombre de prêts non productifs a commencé à augmenter notablement alors qu'il était en 2003 l'un des plus faibles au monde à 0,42 %, et a atteint 1,9 % en 2007 (rapports audités de MIX et MFI, cités par Reille, 2009). En 2008, les prêts non productifs ont fortement augmenté et ont atteint 10 % en juin 2009 (Reille, 2009).

Le secteur a réagi rapidement. Le Gouvernement a organisé l'acquisition d'un prêteur de microfinance en difficulté par un autre, avec l'appui d'une banque publique solide, et en très peu de temps a rétabli la confiance et évité les effets de contagion. En 2013, 5 % des Marocains utilisaient des produits de microfinance (Groupe de la Banque mondiale, Bank Al-Maghrib et Schweizerische Eidgenossenschaft, 2014). S'agissant des possibilités et des difficultés rencontrées, le secteur pourrait entrer dans les services de pension et de transfert de fonds (Banque mondiale, 2015 ; Ismaili Idrissi, 2015). Il faudrait pour cela que la Bank Al-Maghrib développe des produits de micropension (Banque mondiale, 2014).

De façon générale, le fait que le nombre d'emplois engendrés par l'IED soit resté assez faible limite également le transfert de compétences techniques et de savoir-faire. Cela montre la nécessité de renforcer le développement des compétences acquises localement. Le Programme d'action d'Addis-Abeba propose donc qu'un plus grand nombre de pays adoptent des stratégies nationales d'inclusion financière. Les politiques tendant à renforcer l'inclusion financière et à aider l'entreprise peuvent contribuer au développement des PME du pays. À ce jour, on compte au moins 58 pays en développement dotés d'une stratégie d'inclusion financière. Ceux qui adoptent cette stratégie seraient à même de réduire l'exclusion financière deux fois plus vite que les autres (Nations Unies, 2017). Néanmoins, le rapport du Groupe de travail interinstitutions donne à penser que si les responsables politiques et les principaux acteurs ont du mal à lever des ressources pour le développement durable, c'est avant tout en raison de la difficulté d'éviter le nombre excessif de décisions à trop court terme et de développer des marchés financiers inclusifs axés sur le long terme et capables de soutenir le développement durable. Cela soulève des questions d'importance critique sur la taille la

plus indiquée des activités d'intermédiation financière à mesure que les marchés financiers élaborent leurs propres ensembles de politiques pour promouvoir l'inclusion financière (Nations Unies, 2017).

4.5 Fonds de pension et caisses d'assurances

Comme le Consensus de Monterrey et la Déclaration de Doha sur le financement du développement, le Programme d'action d'Addis-Abeba préconise de faire une place plus large à la mobilisation des ressources intérieures pour financer les grands projets d'équipement. En dehors de la volonté d'améliorer la collecte de l'impôt et d'élargir la base d'imposition, les autorités peuvent utiliser les fonds de pension pour investir dans l'équipement du pays. Les marchés des assurances domestiques pourraient également être développés de façon à mobiliser des ressources répondant aux besoins de financement à moyen terme de la région. Ces possibilités, cependant, sont encore sous-utilisées en Afrique. Les fonds de pension et les caisses d'assurances pourraient jouer un rôle plus grand dans l'équipement du continent africain si les pays africains disposaient des moyens de gouvernance voulus, avaient la réglementation et les instruments nécessaires pour évaluer et gérer les risques associés aux investissements à long terme consacrés à l'équipement.

Les investisseurs institutionnels en Afrique occupent une position prédominante dans les marchés financiers africains. Les administrateurs des fonds de pension et des compagnies d'assurances, en Afrique, cherchent des moyens d'orienter des montants croissants d'épargne à long terme vers les marchés financiers africains. Les fonds de pension à eux seuls offrent à cet égard un potentiel énorme comme source de capitaux à investir. Les fonds de pension de 10 pays africains abritent déjà 379 milliards de dollars d'actifs gérés par eux.

Ces ressources intérieures peuvent faciliter l'investissement dans les entreprises locales, les travaux publics et la prestation de services dont le continent a un besoin aigu pour assurer sa transformation et sa croissance (CEA, 2017). On examine brièvement dans la présente sous-section les fonds de pension et les caisses d'assurances comme source de capitaux pour le développement dans certains pays africains retenus dans l'échantillon.

Au **Ghana**, les fonds de pension ont augmenté leurs investissements entre 2014 et 2015. Des données préliminaires relatives à 2015 montrent que l'ensemble des investissements des fonds de pension, au Ghana, représentaient environ 1,2 milliard de dollars, soit une augmentation de 72,5 % par rapport au niveau de 2014. Ces investissements ne représentent pourtant que 3,3 % du PIB du pays, car le système des pensions financées par des cotisations demeure peu développé. Le nombre d'affiliés augmente au Ghana, ce qui se traduit par une augmentation des cotisations aux plans de pension et donc conduit à de nouveaux investissements (OCDE, 2016).

Le Ghana est un des pays au monde où le secteur de l'assurance augmente le plus vite. L'élargissement de la classe moyenne, une réglementation rigoureuse, une prise de conscience des avantages que présentent les assurances et l'acceptation de produits d'assurance payés par téléphonie mobile sont autant de facteurs qui expliquent la croissance générale du secteur des assurances. La classe moyenne, en Afrique, est désireuse de protéger ses biens et de prendre des dispositions pour l'avenir à cet effet. Des ressources abondantes, une population jeune et la nécessité d'investir dans l'équipement, l'énergie, la santé, l'éducation et autres services de base expliquent l'augmentation de la demande d'assurance et de réassurance. L'accroissement rapide de la population ces dernières années montre le potentiel de la jeunesse, qui peut

contribuer de façon considérable au développement du pays.

En **Afrique du Sud**, le Fonds de pension des fonctionnaires est le plus important fonds de pension de l'Afrique. Il investit dans des équipements publics et est le principal bailleur de fonds du Fonds panafricain de développement de l'infrastructure qui investit directement et indirectement dans l'équipement, notamment les moyens de transport, les télécommunications, les installations énergétiques, l'eau et l'assainissement. À proportion du PIB, les fonds de pension en Afrique du Sud représentaient 87,1 % en 2013. La même année, le Fonds de pension avait investi 1,2 % de ses actifs dans des équipements tels que le réseau routier et le secteur énergétique (Sy, 2017).

Les fonds de pension en Afrique du Sud sont autorisés à investir jusqu'à 15 % de leurs avoirs dans des fonds spéculatifs et dans des fonds de capital-investissement, locaux ou étrangers, alors que les placements socialement responsables sont encouragés. L'Afrique du Sud dispose d'un grand nombre d'instruments utilisables par les investisseurs institutionnels, et les fonds de pension ont investi dans l'équipement du pays en utilisant des prêts pour la construction de routes à péage, en émettant des obligations municipales et en possédant une partie des fonds d'équipement. Le système de pension des différentes professions est bien développé, mais sa couverture reste limitée ; il existe donc des fonds qui ne sont pas mobilisés. Au Ghana, par contre, les fonds de pension ont favorisé des instruments tels que les titres d'État, affectés au financement de l'équipement, et des fonds régionaux tels que la Caisse d'assurance nationale et de sécurité sociale.

En **Éthiopie**, l'épargne obligatoire et contractuelle offre une possibilité intéressante de financer les projets de développement à long terme. Une cotisation minimale est obligatoire

en vue de la retraite, mais beaucoup reste encore à faire pour s'assurer que le système de cotisation obligatoire à l'assurance vieillesse inclut bien l'ensemble du secteur privé et les participants au marché du travail informel. Le Fonds monétaire international (2013) estime qu'il y a environ 85 500 travailleurs permanents dans la petite et la grande industrie manufacturière en Éthiopie, 55 000 dans les petites industries et 1 231 000 propriétaires de petites industries artisanales. Or seulement 500 000 travailleurs (y compris les fonctionnaires) sont couverts par un fonds de pension ou de prévoyance, ce qui donne à penser qu'il existe un énorme potentiel d'élargissement de la couverture de l'assurance vieillesse. À ce sujet, la création en juillet 2011 de l'Agence de sécurité sociale des employés des organisations privées est une étape dans la bonne direction. Durant la première année, cette agence a collecté plus de 800 millions de birr, ce qui témoigne de l'existence d'un potentiel considérable de croissance de l'épargne.

Malgré la base étroite de la clientèle en Éthiopie, le secteur des assurances a fait des progrès spectaculaires au cours des cinq dernières années et le capital total était de 1,5 milliard de birr (environ 82,4 millions de dollars) en 2013. Quinze sociétés d'assurances privées représentaient 74,7 % du capital total, une compagnie publique d'assurances à elle seule représentant le reste, 25,3 %. Le principal obstacle à la mobilisation du capital par les fonds de pension ou de prévoyance et des compagnies d'assurances est l'étroitesse de la couverture (CEA, 2017).

Au **Maroc**, la Caisse de dépôt et de gestion (CDG) est une importante source de capitaux pour le développement du pays (Ministère de l'économie et des finances, entretien du 17 mai 2017). À ce jour, le Groupe de la CDG est devenu un acteur essentiel du secteur de la gestion des pensions de retraite et un acteur important du rapprochement du secteur financier et du secteur bancaire, ainsi qu'un

opérateur majeur du développement territorial et durable du Maroc. La principale mission du Groupe est de mobiliser au mieux l'épargne à long terme, notamment par les fonds de pension et en s'assurant que les fonds ainsi mobilisés sont affectés au mieux à des projets de développement profitables pour le développement économique du pays. Les fonds de prévoyance et les fonds de pension sont l'un des principaux domaines d'activité commerciale du Groupe CDG.

Le Maroc fait obligation à l'employeur de cotiser pour 26 % du salaire brut de l'employé en vue de l'assurance vieillesse et l'assurance maladie, tandis que l'employé lui-même doit apporter une contribution de 9 % de son salaire avant impôt (Deloitte, 2015). Selon une étude de capacité financière exécutée en 2013, 41 % des adultes marocains utilisent un produit ou un service financier formel, notamment « les comptes de dépôt et comptes courants, les crédits bancaires, les services de paiement tels que l'Internet et Western Union, les institutions de microfinance et les cartes de crédit, les produits d'assurance et les investissements et produits de pension » (cité dans Banque mondiale *et al.*, 2014). Cependant, les fonds de pension privés concernent moins de 3 % de la population. Parmi les adultes qui n'ont pas de compte bancaire formel, 37 % déclarent qu'il en est ainsi parce qu'ils n'ont pas d'argent à déposer, 27 % signalent qu'ils n'ont pas besoin d'un compte et 24 % disent qu'avoir un compte est trop coûteux (*ibid.*).

Au Maroc, les caisses de retraite ont des actifs qui représentent une part plus faible du PIB que la moyenne régionale, à un peu plus de 10 % du PIB, par comparaison à d'autres pays d'Asie occidentale et l'Afrique du Nord (Robalino, 2005).

Pour la plupart des pays africains, la création progressive d'une base d'investisseurs institutionnels obligera à améliorer les compétences spécialisées et à réformer l'octroi de licences,

les règles relatives aux investissements de portefeuille et les modifications à apporter à la loi sur les valeurs mobilières. Ces pays doivent donc tirer les enseignements de l'expérience des pays développés et des enseignements des autres pays africains afin de créer progressivement une base d'investisseurs institutionnels et des marchés financiers qui s'intéressent au long terme, et les pays africains devront « s'efforcer de définir des politiques, notamment une réglementation des marchés financiers, aux besoins comprenant des incitations à investir le long de la filière d'investissement qui soient conformes aux indicateurs de performance et de viabilité à long terme et réduisent la volatilité excessive » comme le veut le Programme d'action d'Addis-Abeba (par. 38) (Groupe de travail interinstitutions sur le financement du développement, 2017).

4.6 Obligations destinées au public

4.6.1 Obligations de la diaspora

Les obligations destinées à la diaspora peuvent être un moyen intéressant pour les pays de se procurer de façon stable et peu coûteuse des capitaux extérieurs. Comme le patriotisme est le principal motif qui peut pousser les membres de la diaspora à acheter de telles obligations, ces obligations resteront fortement demandées bon an mal an. Le développement d'un marché des obligations de la diaspora peut également améliorer la notation du pays, car les investisseurs ressortissants du pays ont un bien meilleur accès à l'information au sujet de la situation économique dans le pays et de celle des entreprises.

En dehors du patriotisme, plusieurs autres facteurs peuvent aider à susciter un intérêt pour les obligations destinées à la diaspora émises par le pays d'origine ; ce sont notamment les moyens de réduction des risques offerts par ce type d'émission. Le pays émetteur risque de ne pas pouvoir assurer le service

de la dette en monnaie forte, mais son aptitude à payer des intérêts et rembourser le principal dans la monnaie locale est perçue comme beaucoup plus grande. Il y a en outre la satisfaction qu'éprouvent les membres de la diaspora à contribuer au développement économique de leur pays d'origine. Ces obligations permettent aussi aux investisseurs de diversifier leurs actifs en dehors de leur pays d'adoption. Enfin, les membres de la diaspora peuvent également être convaincus qu'en investissant ils ont une certaine influence sur les politiques suivies dans leur pays d'origine, en particulier sur le remboursement des obligations.

Certains pays africains ont commencé à étudier cette possibilité d'émettre des obligations à l'intention de la diaspora pour réduire leur déficit de financement. L'expérience acquise par les pays africains à ce sujet donne à penser que ces obligations sont facilement souscrites quand le pays d'accueil abrite en son sein une importante première génération de membres de la diaspora dont le revenu est intermédiaire ou élevé. Les pays africains qui ont dans un pays étranger une proportion importante de leur population sont donc bien placés pour tirer parti d'une politique vigoureuse d'émission d'obligations à l'intention de la diaspora, même si des investisseurs peuvent être réticents en raison de leur perception du risque politique qui s'attache à certains pays africains. Les pays africains peuvent aussi avoir du mal à exploiter le potentiel que représentent ces obligations de la diaspora en raison de règles techniques ou bureaucratiques concernant leur vente en dehors du pays (CNUCED, 2016).

Le **Ghana** est, en Afrique, l'un des pays où les transferts de salaires des travailleurs migrants sont très importants, et pourtant le Ghana n'a pas encore mobilisé les ressources financières de ses citoyens établis à l'étranger en émettant des obligations à leur intention. En 2007, le Gouvernement ghanéen a émis une

obligation intitulée Golden Jubilee à concurrence de 50 millions de dollars à l'intention des Ghanéens dans le pays et à l'étranger. Les fonds levés grâce à la vente de ces obligations ont été affectés à des travaux publics réalisés au Ghana, et le pays structure actuellement un programme d'émission d'obligations à l'intention de la diaspora. En d'autres termes, le Gouvernement ghanéen envisage actuellement la possibilité d'émettre des obligations pour lever des fonds auprès des Ghanéens installés à l'étranger. Selon le Ministère des finances, la première évaluation, menée en 2017, du potentiel de mobilisation des ressources financières selon cette filière indique que le Ghana pourrait avoir accès à des capitaux à un taux raisonnable étant donné l'enthousiasme grandissant parmi les Ghanéens à l'idée d'investir dans leur pays d'origine qui applique actuellement des politiques économiques judicieuses. En d'autres termes, en raison de la politique économique actuellement propice, les Ghanéens vivant à l'étranger sont disposés à investir dans leur pays d'origine.

En 2008, l'**Éthiopie** a émis à l'intention de la diaspora sa première émission d'obligations du Millénaire qui a pour but le financement de la construction du grand barrage hydroélectrique par la Société éthiopienne de production d'électricité, mais l'objectif escompté n'a pas été atteint. L'émission ne répondait pas aux attentes en raison surtout de la perception du risque quant à la capacité de paiement et aux futurs bénéfices de l'exploitation du barrage hydroélectrique ; en raison aussi du manque de confiance à l'égard de l'État en tant que garant de l'émission ; et en raison des risques politiques. En 2011, l'Éthiopie a lancé sa deuxième série d'émissions à l'intention de la diaspora ; le produit a été utilisé pour financer la construction du grand barrage Renaissance, dont le coût était estimé à 4,8 milliards de dollars. Ce sera la plus importante usine hydroélectrique d'Afrique quand elle sera achevée (5 250 MW). Cependant, on ne dispose pas d'information sur les sommes

qui ont ainsi été mobilisées grâce à l'émission d'obligations à l'intention de la diaspora. Environ 80 % du financement proviendrait des impôts locaux et le reste, 20 %, de l'émission de bons du Trésor. Les Éthiopiens vivant à l'étranger et dans le pays ont fait une première contribution de 350 millions de dollars, et les fonctionnaires éthiopiens ont été invités à faire don de l'équivalent d'un mois de traitement.

Pour attirer des capitaux de l'étranger, l'**Égypte** a introduit des certificats de dépôt libellés en dollars et en euros à l'intention des expatriés égyptiens (Reuters, 2016). Les banques publiques ont également introduit une option d'atténuation du risque de change pour attirer les investisseurs étrangers vers les bons du Trésor. Comme la balance des paiements de l'Égypte a enregistré un excédent de 7 milliards de dollars au premier semestre de l'actuel exercice budgétaire (2016-2017) par rapport au déficit de 3,7 milliards de dollars enregistré l'année précédente, on peut attribuer l'amélioration de la situation à la décision prise en novembre de laisser la livre égyptienne fluctuer librement. Les Égyptiens travaillant à l'étranger ont également apporté une contribution de 64 milliards de livres égyptiennes (environ 9 milliards de dollars) en souscrivant des emprunts : des fonds dans les comptes bancaires en Égypte, en particulier en monnaie étrangère, ou encore par l'envoi de salaires des travailleurs migrants pour permettre à leur famille d'acheter des certificats d'investissement.

Certains pays africains étudient aussi la possibilité d'émettre des obligations de la diaspora pour combler leur besoin de financement. Les premières estimations de la Banque mondiale indiquent que l'Afrique, pays d'Afrique du Nord exclus, peut virtuellement mobiliser de 5 milliards de dollars à 10 milliards de dollars par an en émettant des obligations à l'intention de la diaspora. Plusieurs pays africains pourraient le faire : l'Afrique du Sud, le Ghana,

Encadré 7

Le canal de Suez : fierté nationale de l'Égypte

La zone du canal de Suez a été créée en 2002, puis modifiée en 2015 ; elle prévoit un coût de 8 milliards de dollars de travaux de construction, 80 % du financement se faisant par l'émission de titres publics placés auprès du public égyptien (Business Insider, 2015). L'émission prévoit une exemption complète des droits de douane et des taxes à la vente sur toutes les importations. Le but de cette opération est d'accroître le rôle de la région du canal de Suez dans les échanges internationaux, avec la construction de trois nouvelles villes le long du canal et l'amélioration de cinq ports. Cette opération devrait donc non seulement aider les primo-investisseurs, mais également aider les sociétés à se développer, ce qui entraînerait la création de milliers d'emplois. Les nouvelles villes seront dotées de zones industrielles, d'exploitations piscicoles, et l'achèvement de la « vallée technologique » augmentera la capacité des nouvelles villes de participer au commerce mondial (SCZone, 2017). En 2014, le canal de Suez rapportait à l'Égypte environ 5 milliards de dollars par an ; élargi, le nouveau canal devrait porter ces recettes annuelles à 13,5 milliards de dollars en 2023 (Reuters, 2014).

le Kenya, le Maroc, le Nigéria, l'Ouganda, le Sénégal, la Zambie et le Zimbabwe. Sur les cinq pays retenus dans l'échantillon de la présente étude, quatre (l'Afrique du Sud, l'Éthiopie, le Ghana et le Maroc) étudient la possibilité de mobiliser des capitaux extérieurs pour des projets de développement en émettant des obligations à l'intention de leur diaspora.

4.6.2 Obligations d'État

L'Égypte a émis des obligations d'État pour développer l'extension du canal de Suez. De longue date, en Égypte, le canal de Suez est le symbole de la fierté nationale égyptienne retrouvée grâce au retour du canal, auparavant britannique et désormais placé sous l'égide de l'État égyptien. Cependant, l'Égypte a publié un décret présidentiel relatif aux certificats d'investissement pour le projet d'extension du canal de Suez en 2014. Le projet paraissait coûteux à un moment où les Égyptiens ont du mal à sortir de la pauvreté et subissent les conséquences de l'instabilité économique et politique, mais un nombre important d'Égyptiens ont investi dans le projet, qui se monte à 8,4 milliards de dollars, dans l'espoir de contribuer à la restauration de la grandeur de leur pays. L'exercice budgétaire 2014-2015 a vu ainsi la vente de certificats d'investissement du canal de Suez (entre le 4 et le 15 septembre 2014) et le produit de

la vente de ces certificats a atteint 64,2 milliards de livres égyptiennes. Cela témoigne de la fierté nationale associée à un rendement solide d'un investissement qui est considéré comme un important moyen de mobilisation des ressources intérieures.

4.7 Marchés d'euro-obligations

Les euro-obligations sont pour l'Afrique, en particulier depuis 2006, une importante source de capitaux de développement. Après l'Afrique du Sud, les Seychelles ont été le premier pays africain (hors Afrique du Nord) à s'aventurer dans le marché financier international avec l'émission d'une euro-obligation pour l'équivalent de 200 millions de dollars en 2006. Depuis, plusieurs pays africains (Angola, Cameroun, Côte d'Ivoire, Éthiopie, Gabon, Ghana, Kenya, Namibie, Nigéria, Rwanda, Sénégal et Zambie) ont émis des euro-obligations, chacune d'elles ayant un total situé entre l'équivalent de 500 millions de dollars et 1 milliard de dollars. La valeur totale des émissions annuelles d'euro-obligations par les gouvernements africains est passée de l'équivalent de 200 millions de dollars en 2006 à environ l'équivalent de 6,3 milliards de dollars en 2014 et 2015 ; le total cumulé de toutes les émissions d'euro-obligations pendant

la même période atteignait l'équivalent de 20,8 milliards de dollars.

Après la crise économique et financière de 2008, quelques pays africains ont obtenu des fonds sur les marchés financiers internationaux, ou en émettant des obligations d'État, source moins coûteuse de financement. En dehors de l'Afrique du Nord, il y a actuellement 15 pays qui ont émis des euro-obligations, d'une capitalisation totale de l'équivalent de 30 milliards de dollars. Ces émissions ont atteint un record de 9,726 milliards de dollars pour quatre pays (Afrique du Sud, Égypte, Ghana et Mozambique) en 2016 contre 6,750 milliards de dollars émis par huit pays en 2015 (Angola, Cameroun, Côte d'Ivoire, Égypte, Gabon, Ghana, Namibie et Zambie). La plupart des pays africains mobilisent les marchés des euro-obligations en raison de l'absence de réglementation, qui oblige cependant à prendre un ensemble de mesures bien coordonnées pour éviter ce qui s'est récemment passé au Mozambique. En janvier 2017, le Mozambique a été le premier État africain (en dehors de l'Afrique du Nord) à ne pas pouvoir remplir ses obligations sur les émissions récentes d'euro-obligations, le pays ne pouvant pas verser le coupon sur une émission garantie par l'État (Vanek, 2017).

Le **Ghana** est entré sur le marché financier international en 2007 en émettant des euro-obligations à concurrence de l'équivalent de 750 millions de dollars pour le développement de l'infrastructure. Après cette première émission, le Ghana a procédé en août 2013 à une deuxième émission d'euro-obligations pour l'équivalent de 1 milliard de dollars sur les marchés financiers internationaux. L'émission a été sursouscrite (avec une échéance de 10 ans et un taux annuel moyen d'environ 9 %). Le produit de l'euro-émission de 2013 a été utilisé pour le développement de l'infrastructure du Ghana, pour financer des contreparties et refinancer des dettes intérieures à court terme arrivant à échéance

(Quartey, 2013). Récemment, en 2016, le Ghana a procédé à sa cinquième émission d'euro-obligations, d'un montant de l'équivalent de 750 millions de dollars avec un rendement de 9,25 %. L'émission a été sursouscrite, la demande dépassant l'équivalent de 4 milliards de dollars, alors que l'objectif initial était une émission de l'équivalent de 750 millions de dollars, ce qui témoigne du vif intérêt porté au Ghana par le marché. Les émissions d'euro-obligations par le Ghana offrent une autre source de capitaux, cette émission n'étant pas soumise aux conditions habituellement attachées aux emprunts bilatéraux et multilatéraux. Cependant, malgré ces avantages, qui concernent le financement de l'infrastructure, l'étalonnage et la restructuration de la dette, les obligations émises par le pays ajoutent à sa dette extérieure et exposent ainsi le Ghana à un risque élevé de surendettement (FMI, 2017).

En avril 2016, l'**Afrique du Sud** a procédé à une émission d'euro-obligations à 10 ans de l'équivalent de 1,25 milliard de dollars à un taux d'intérêt de 4,875 %. Le produit de cette émission financera, en partie et à moyen terme, les engagements en devises du Gouvernement sud-africain qui s'élèvent à 6,4 milliards de dollars. En septembre de la même année, l'Afrique du Sud a placé deux nouvelles émissions d'une valeur de l'équivalent de 3 milliards de dollars arrivant à échéance en 2028 (12 ans) et en 2046 (30 ans) grâce à un mécanisme novateur comportant une nouvelle émission d'une journée et un arbitrage sur l'échéance. L'émission à 12 ans comportait un coupon de 4,3 %, alors que l'émission à 30 ans était évaluée de façon que le coupon soit de 5 %. Toutes ces transactions ont été plus de deux fois sursouscrites (Gouvernement sud-africain, 2016b).

Pour financer son programme d'équipement, l'**Éthiopie** s'est aventurée pour la première fois en décembre 2014 sur le marché financier international, en émettant des euro-obligations

d'une valeur de l'équivalent de 1 milliard de dollars, assorties de 6,75 % d'intérêt avec une échéance de 10 ans (Jalata, 2014). L'Éthiopie a ainsi offert l'équivalent de 1 milliard de dollars seulement d'euro-obligations, mais la demande des investisseurs atteignait l'équivalent de 2 milliards de dollars. Le taux de souscription était de 260 %, et cela s'explique par le taux de croissance extrêmement rapide de l'économie éthiopienne, la stabilité de son gouvernement, l'existence d'un vaste marché potentiel et d'une main-d'œuvre abondante intéressant les compagnies et les investisseurs, étant donné la forte population du pays. Ces facteurs rendent l'Éthiopie une destination attrayante pour les investisseurs occidentaux.

Après la mise en fluctuation libre de la livre égyptienne en novembre 2016, le Ministère des finances de l'**Égypte** a émis pour 4 milliards de dollars d'obligations. Les émissions comportaient trois tranches ayant des échéances et des rendements différents : 6,13 % pour une échéance de cinq ans, 7,5 % pour une échéance de 10 ans et 8,5 % pour une échéance à long terme de 30 ans. La tranche de 30 ans est inhabituelle pour un pays africain, et c'est une bonne indication du fait que l'Égypte peut de plus en plus lever des fonds étrangers à long terme. Les investisseurs étrangers marquent en effet un intérêt grandissant pour la possession de bons du trésor égyptien après la mise en fluctuation libre de la livre, qui s'est traduite par une dépréciation de la monnaie locale et donc une hausse des rendements sur les titres intérieurs. Ainsi, le 24 mai 2017, une autre émission d'obligations d'une valeur de 3 milliards de dollars a eu lieu grâce à un mécanisme de mobilisation assorti de conditions améliorées, qui reflètent le sentiment positif du marché à l'égard des perspectives économiques à moyen et à long terme de l'Égypte. Les investisseurs sont aussi vivement intéressés par l'examen positif effectué par le FMI de l'emprunt de 12 milliards

de dollars de l'Égypte pour financer son programme de réforme.

Le **Maroc** a pour la première fois accédé aux marchés financiers internationaux par une première émission d'euro-obligations en 2007, dont le but était de réduire la dépendance du pays à l'égard des emprunts locaux. À la fin de 2012, le Maroc avait levé 1,5 milliard de dollars par une obligation en deux tranches fortement souscrites. En 2014, le Maroc a vendu pour 1 milliard d'euros d'euro-obligations (1,4 milliard de dollars) à une échéance de 10 ans et un rendement de 3,7 %, les émissions précédentes ayant eu lieu en dollars.

Cette forte souscription de l'euro-obligation dans les cinq pays africains retenus dans l'échantillon indique clairement l'existence d'une forte demande pour les titres de ces pays. Cependant, les inconvénients associés à des ventes d'euro-obligations sur le marché international tiennent au fait que la dette extérieure ainsi engendrée peut poser problème. Le coût de ce financement, ou encore la capacité de lever des ressources en vue du remboursement de la dette à partir des recettes d'exportation de produits de base, est un autre facteur de risque qui s'attache aux euro-obligations.

4.8 Obligations vertes

Les obligations vertes sont un type d'obligations introduit assez récemment dans le marché financier international. Les institutions financières internationales telles que la Banque mondiale et la Banque européenne d'investissement ont lancé de premières émissions d'obligations vertes en 2007. Quelques années plus tard, certaines entreprises privées ont commencé à faire de même, et le volume de ces obligations a fortement augmenté (Katsomitros, 2017). C'est un moyen de lever des fonds utilisés expressément pour financer

des « projets verts » tels que l'exploitation des sources d'énergie renouvelables (énergie éolienne ou solaire), les moyens de transport ne faisant pas appel aux combustibles fossiles et la gestion renouvelable des ressources en eau, dans l'optique de la lutte contre le changement climatique et/ou de l'amélioration de l'environnement. Ce marché a vu sa taille augmenter, passant de 4 milliards de dollars en 2010 à 37 milliards de dollars en 2014 (Banque mondiale, 2015). Cette progression a continué en 2015 avec une nouvelle émission d'environ 40 milliards de dollars (OCDE, 2015).

Certaines banques multilatérales ont procédé à des émissions d'obligations vertes pour financer la lutte contre le changement climatique. Par exemple, la Banque africaine de développement, en 2013, a lancé une émission de 500 millions de dollars d'obligations pour financer la lutte contre le changement climatique en Afrique. En 2007, la Banque européenne d'investissement, de son côté, a émis pour 600 millions de dollars d'obligations vertes pour financer l'exploitation de l'énergie renouvelable, et la Société financière internationale (SFI) a également émis en 2013 une obligation verte à trois ans, pour une valeur de 1 milliard de dollars, ce qui s'ajoute à l'émission lancée par la Banque mondiale de 440 millions de dollars en 2008 (Banque mondiale, 2015).

L'**Afrique du Sud** semble être le premier pays africain à avoir émis des obligations vertes, à concurrence de 5 milliards de rands, pour financer des installations d'exploitation de l'énergie renouvelable. Sur le même marché, la municipalité de Johannesburg a été la première municipalité du pays à lever à la Bourse de Johannesburg 1,46 milliard de rands pour construire une usine de biogaz et une installation solaire pour produire de l'électricité. En 2017, la municipalité du Cap a levé 1 milliard de rands pour un projet d'exploitation durable des ressources en eau (GCX, 2017).

Au **Maroc**, la Masen, une agence de développement durable, a émis en 2016 une première obligation verte, pour 106 millions d'euros, pour financer la production d'électricité à partir de sources renouvelables comme l'énergie solaire. C'est la première émission de ce type au Maroc (Masen, 2016). Dans le même pays, la SFI et Proparco, qui est une filiale de l'Agence française de développement, souhaite investir le produit de la première émission d'obligations vertes pour une période de 10 ans. Cette émission représente l'équivalent de 100 millions de dollars pour la première et 35 millions de dollars pour la seconde, et sera administrée par la Banque centrale populaire en vue de projets environnementaux. Les obligations vertes émises par Masen sont complétées par des placements privés autorisés par l'Autorité marocaine des marchés des capitaux de quatre investisseurs locaux soutenus par des garanties publiques.

En Afrique, le financement des projets environnementaux et de la lutte contre le changement climatique par l'émission d'obligations vertes demeure encore très faible. Les obstacles sont dus à plusieurs facteurs qui retardent les émissions d'obligations vertes sur le marché financier international : l'absence de projets de gestation à long terme avec un risque technologique faible ; le faible niveau du développement du marché des capitaux ; la fragilité du marché des obligations publiques ; une politique macroéconomique médiocre ; et l'insuffisance de la législation et de la réglementation (GIZ, 2017). Tous ces facteurs expliquent pourquoi de nombreux pays africains, et notamment ceux qui sont retenus dans l'échantillon, n'ont pas développé les obligations vertes en Afrique.

4.9 Conclusion

Un examen des techniques innovantes de financement montre que toute une série de méthodes ont bien été élaborées dans les

pays développés, en transition et en développement, tandis que certaines de ces méthodes, comme les partenariats public-privé, l'inclusion financière et les caisses de pension, sont présentes dans ces trois types d'économie. L'Afrique doit adopter des méthodes innovantes de financement, cela ne fait guère de doute, mais elle se heurte à des difficultés pour définir des modalités transparentes de financement et d'orientation des fonds vers la réalisation des ODD et de l'Agenda 2063. Dans les pays développés, l'utilisation de nombreuses techniques de financement innovantes ont été mises à l'épreuve et perfectionnées pour l'infrastructure et pour des opérations commerciales. Cependant, dans les pays en développement, la familiarité avec ces nouvelles techniques, et notamment aux obligations vertes, n'est pas encore intégralement normalisée en vue d'une utilisation durable.

Dans les pays en transition, les méthodes de financement innovantes ont été utilisées pour financer de nouveaux équipements collectifs ou pour combler le déficit de la balance des paiements : la facilité de l'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI), le financement climatique et les caisses de pension, ou encore les émissions d'obligations à destination de la diaspora ; les fonds supplémentaires en cas d'excédent ont été au contraire investis dans des obligations souveraines. Dans les pays en développement, certaines de ces méthodes innovantes sont les suivantes : financement d'impact, obligations de la diaspora, caisse des pensions et obligations d'équipement. L'Afrique a également l'expérience de l'utilisation de méthodes innovantes pour certains projets de développement. La présente étude montre comment certaines méthodes de financement innovant peuvent être utilisées en Afrique – financement d'impact, obligations de la diaspora,

financement non classique en ligne, ou encore microfinance. En outre, les opérations de cofinancement menées avec des banques de développement, le financement mixte, qui sont des techniques permettant de partager les risques entre les créanciers, sont également largement utilisés. Le marché des capitaux sert de source de financement pour les entreprises privées africaines, mais l'Afrique doit faire plus dans le domaine de la définition des politiques et de la réglementation et améliorer l'efficacité des opérations sur le marché.

Les enseignements dégagés par les pays retenus dans l'étude montrent que les euro-obligations, l'inclusion financière et le financement de l'équipement sont largement utilisés à des degrés divers par tous ces pays pour financer leur développement. Dans les pays assez lourdement endettés, l'émission d'obligations souveraines doit être envisagée avec prudence et préparée avec soin pour éviter le surendettement. Les méthodes novatrices de financement au moyen d'obligations à l'intention de la diaspora n'ont pas encore été largement développées, à l'exception de l'Éthiopie qui, pour l'utilisation de cette méthode, est à l'avant-garde ; l'Égypte, par contre, en est encore aux étapes préliminaires de l'emploi de l'émission d'obligations à l'intention de la diaspora comme méthode de financement. Les caisses de pension sont un moyen de lever des fonds pour des projets à long terme, et à cet égard l'Afrique du Sud est en pointe, suivie par le Maroc et le Ghana, mais l'Éthiopie doit faire beaucoup plus pour exploiter cette méthode des caisses de pension en vue d'un financement à long terme de son développement. Le chapitre qui suit examine les méthodes novatrices de mobilisation des sources habituelles de capitaux pour le développement.

Chapitre 5 : Méthodes innovantes de mobilisation des sources habituelles de capitaux pour financer la réalisation des objectifs de développement durable et de l'Agenda 2063

5.1 Introduction

Le présent chapitre analyse les méthodes innovantes de mobilisation des sources habituelles de capitaux pour réaliser les objectifs du Programme de développement durable à l'horizon 2030, des objectifs de développement durable et de l'Agenda 2063. On s'inspire des différentes méthodes novatrices présentées pour mobiliser les sources habituelles de financement appliquées dans les pays retenus dans l'échantillon : l'Afrique du Sud, l'Égypte, l'Éthiopie, le Ghana et le Maroc.

Les sources habituelles de financement considérées dans le présent chapitre sont les recettes fiscales, les flux financiers illicites, les marchés des actions, les recettes d'exportation, l'aide publique au développement, l'action des organisations multilatérales et plurilatérales et des institutions de financement du développement, l'investissement privé, les partenariats public-privé, les transferts de salaires des travailleurs migrants et la coopération Sud-Sud.

5.2 Méthodes innovantes de mobilisation des sources habituelles de capitaux

Comme on l'a vu dans le chapitre précédent, la mobilisation des ressources est indispensable pour que les pays africains puissent réaliser les ODD et l'Agenda 2063. Les pays africains souhaiteront peut-être envisager certaines méthodes innovantes de mobilisation des sources intérieures habituelles de financement. On examine dans le présent chapitre l'expérience des pays retenus dans l'échantillon (et de plusieurs autres pays africains) à cet égard.

5.2.1 Recettes fiscales

Comme on l'a vu au chapitre 2, les recettes fiscales sont un important moyen de financer le développement. Les pays africains peuvent utilement mobiliser des fonds supplémentaires par la fiscalité en éliminant les incitations fiscales non stratégiques (ECDPM, 2014 ; CEA, 2017). Ces incitations fiscales sont souvent accordées sans avoir fait l'objet d'une analyse coûts-avantages et ne sont pas nécessaires de toute façon pour attirer les investissements (Groupe de haut niveau sur les flux financiers illicites en provenance d'Afrique, 2015 ; CEA, 2017b ; Nations Unies, 2017).

Au-delà de la lutte contre l'évasion et la fraude fiscales qui sont le fait de certaines entreprises multinationales, les pays africains peuvent améliorer le respect, par leurs ressortissants, de leur obligation fiscale. En particulier, l'Union africaine et la CEA (2015) notent que le respect de l'obligation fiscale peut être amélioré en prévoyant la mise en place de systèmes publics de pension d'un prix abordable et autres ensembles de prestations sociales, et par l'amélioration de la prestation des services publics aux niveaux national, territorial et local, car les contribuables seront plus disposés à payer leur impôt s'ils estiment que leurs conditions de vie seront en échange améliorées. Cela est particulièrement utile pour inciter l'important secteur informel de l'économie et ses employés à payer leurs impôts si ceux-ci constatent des avantages tangibles attachés à cette nouvelle forme de contrat social basée sur le citoyen. À cette fin, la direction des impôts du Ministère marocain de l'économie et des finances s'efforce aussi de mobiliser des ressources supplémentaires auprès de la diaspora marocaine installée à l'étranger par une meilleure éducation du contribuable (Marocains du monde, cité dans Ismaili Idrissi, 2015).

En outre, l'amélioration de l'efficacité de l'administration fiscale peut entraîner une augmentation des recettes fiscales, comme cela a été le cas en Afrique du Sud. Le Service des impôts de l'Afrique du Sud a lancé en 2011 un programme de modernisation, et cela lui a permis de traiter plus rapidement l'information relative aux contribuables. Ainsi, le nombre de contribuables enregistrés a augmenté de 74,79 %, passant de 5,9 millions en 2011 à 10,3 millions en 2012. L'administration fiscale sud-africaine a également augmenté l'efficacité de l'enregistrement des contribuables par d'autres méthodes, notamment l'éducation du contribuable, des initiatives d'ouverture sur le respect de l'obligation fiscale, l'introduction sur le lieu de travail d'un enregistrement collectif des contribuables et l'ouverture d'une

facilité d'enregistrement en ligne à l'occasion du prélèvement de l'impôt à la source.

L'Éthiopie aurait tout à gagner à améliorer son administration fiscale étant donné que le faible taux de conformité fiscale est dû avant tout aux lacunes de cette administration. L'une des raisons en est que les fonctionnaires du fisc ayant des salaires faibles sont susceptibles d'être corrompus (CEA, 2016a, p. 38-39). Pourtant, en 2015, le Gouvernement éthiopien a signalé des progrès dans la lutte contre la corruption, notamment en poursuivant les présumés coupables en justice. Le Gouvernement a également exprimé sa volonté de renforcer la mobilisation des recettes fiscales intérieures par diverses interventions, comme cela est indiqué dans le deuxième Plan de croissance et de transformation. L'établissement d'une direction des impôts au Ministère des finances et de la coopération économique témoigne de la volonté des autorités d'améliorer la capacité de collecte de l'impôt.

D'autres pays africains comme le Ghana, dont l'administration fiscale est de longue date relativement inefficace (Addo, 2016), gagneraient à adopter des mesures similaires. Le Gouvernement ghanéen a pris plusieurs mesures pour améliorer son administration fiscale, mais il est encore trop tôt pour constater les résultats. Le recrutement de consultants et d'experts de la fiscalité par le secteur public pour collecter des impôts en son nom est une façon originale d'augmenter les recettes, qui s'est révélée satisfaisante dans certains pays comme le Nigéria.

L'une des mesures qui peut être utilisée pour amener les entreprises du secteur informel à entrer dans le secteur formel consiste à réduire les formalités imposées aux entreprises pour les amener à se conformer à la réglementation imposée par le secteur formel, avec des formalités plus faciles et exigeant moins de temps. Cette démarche a donné de bons résultats en Afrique, notamment au

Burkina Faso, au Mali et au Rwanda (CEA, 2015). Le Maroc a suivi une démarche similaire et est parvenu à réduire l'étendue du secteur informel en allégeant la charge fiscale et en encourageant en plus grand nombre les entreprises à entrer dans le secteur formel (Bank Al-Maghrib, entretien du 19 mai 2017). Les possibilités et les difficultés à cet égard tiennent au fait que le secteur informel au Maroc demeure vaste et qu'il y a encore beaucoup de chemin à parcourir pour amener la grande majorité des activités économiques à sortir du secteur informel pour entrer dans le secteur formel (Département d'État, États-Unis, 2017).

En dehors de l'impôt sur le revenu, l'Union africaine et la CEA (2015) notent que les pays africains peuvent envisager des taxes supplémentaires sur les exploitations minières, les revenus, l'impôt foncier et les baux. Les autorités marocaines ont constaté le caractère régressif de l'impôt indirect et ont été amenées à introduire des tranches spéciales d'imposition pour les articles de grande consommation afin de protéger les pauvres contre des taux d'imposition qui seraient trop élevés (CEA, 2016a). L'Éthiopie a engagé plusieurs

réformes fiscales ces dernières années (voir tableau ci-dessous), mais cela ne semble pas avoir augmenté notablement les recettes fiscales (Daba, 2014).

Les États africains ne doivent pas seulement chercher à augmenter leurs recettes fiscales, mais aussi à améliorer l'efficacité des dépenses publiques. Pour commencer, dans beaucoup de pays africains, les procédures de gestion des finances publiques, de budgétisation et de planification du développement ne sont pas unifiées, ce qui complique l'attribution des ressources publiques en fonction des priorités du développement national. L'application de l'APD au soutien financier des services publics aggrave encore la culture de mauvaise gestion financière publique (CEA, 2016a, p. 8). À ce sujet, l'Éthiopie a obtenu des succès considérables, reconnus sur le plan international, dans la bonne pratique d'une gestion financière publique. Les autorités ont choisi la délégation des attributions, la responsabilisation et une très nette distinction entre le domaine politique et l'administration, en apportant en outre certaines innovations qui ont été couronnées de succès dans le contexte éthiopien. D'abord, les autorités

Encadré 8

Réforme fiscale en Éthiopie

- Rationalisation des tranches d'imposition et réduction de leur nombre.
- Introduction de la taxe sur la valeur ajoutée pour remplacer, en 2003, la taxe classique sur la vente.
- Réduction de 230 % à 35 % des droits de douane maximums.
- En 2001, le Conseil des recettes publiques a été remplacé par un Ministère des recettes publiques qui pilote la réforme du système fiscal.
- Un groupe de travail sur la réforme fiscale a été créé pour mieux définir les politiques fiscales et poursuivre les réformes administratives et fiscales.
- Un comité directeur interministériel a été créé pour mener les réformes fiscales afin de préciser et de soutenir la réforme de la fiscalité.
- En 2009, l'Autorité éthiopienne des recettes publiques et des douanes a été créée pour centraliser l'action de : l'Autorité fédérale des recettes fiscales intérieures, l'Autorité éthiopienne des douanes et le Ministère des recettes publiques, qui était chargé des affaires réglementaires.

Source : Daba, 2014.

étaient convaincues que pour réussir, la réforme devait être bien comprise par les hauts fonctionnaires chargés de l'appliquer. Les institutions financières ont piloté les réformes financières et il y a eu un effort pour s'assurer que les hauts fonctionnaires comprenaient bien le détail des réformes entreprises (Karach, Kedir, Ajambo et Suominen, 2017).

Le Gouvernement éthiopien était également convaincu que pour être efficace la réforme devait augmenter les capacités des autorités locales et leur responsabilisation. Le gouvernement a délégué des attributions de gestion financière au niveau des districts, tout en s'assurant que les autorités des districts avaient bien la capacité de pourvoir à la prestation de services publics importants, de former un personnel compétent en matière de budget et de comptes et de conclure des accords de résultats liés au transfert de ressources financières. Conformément à l'idée que si l'on modifie les attributions des fonctionnaires, il faut s'assurer qu'ils ont bien la capacité d'accomplir ce qu'on leur demande, les autorités ont introduit de nouvelles méthodes informatiques dans la gestion financière publique en l'adaptant aux circonstances locales. De nouveaux systèmes d'information financière ont été mis en place en ligne avec un débit plus faible, conformément à l'état de l'infrastructure Internet de l'Éthiopie à l'époque, et les systèmes ont été expliqués en cinq langues locales. En même temps, le pays a modernisé le système de gestion financière en exigeant des rapports financiers courants et en soumettant à l'avance des budgets au parlement pour examen avec un préavis d'au moins un mois (ibid.).

Le Maroc a poursuivi sa décentralisation fiscale (Vaillancourt, cité dans Bird et Vaillancourt, 1998 ; Ebel, Fox et Melhem, Vaillancourt, l'un et l'autre cités dans Ebel et Yilmaz, sans date ; Banque mondiale, sans date, citée dans Ebel et Yilmaz). Cela signifie que les autorités ont abandonné la pratique antérieure

consistant à accorder des subventions aux collectivités locales pour équilibrer leur budget, ainsi qu'aux collectivités locales qui ne tiennent pas compte du coût de l'emprunt (Vaillancourt, cité dans Bird et Vaillancourt, 1998). En outre, les prêteurs ont été expressément avisés de ne pas compter sur un renflouement en cas de défaillance. Au Maroc, les subventions accordées aux collectivités locales ont également été utilisées pour organiser des investissements locaux dans le réseau routier, l'adduction d'eau, l'assainissement et l'électricité (Bird et Vaillancourt, 1998).

En dehors des réformes telles que celles qui ont été engagées par les gouvernements éthiopien et marocain pour améliorer l'efficacité des dépenses publiques, les gouvernements africains peuvent améliorer la gestion des dépenses publiques notamment par une meilleure sélection, une meilleure conception et une meilleure gestion des projets d'investissement publics et en réformant les régimes de subvention et de passation des marchés publics qui seraient régressifs et néfastes (Union africaine et CEA, 2015). Les pays africains doivent également renforcer leur lutte contre la corruption (CEA, 2018). Il faut pour cela créer des agences de lutte contre la corruption ayant un soutien politique suffisant ainsi que des fonds et une capacité leur permettant réellement de s'acquitter de cette tâche (Groupe de haut niveau sur les flux financiers illicites en provenance d'Afrique, 2015). L'une des critiques élevées contre cette méthode est que les fonctionnaires de ces agences peuvent eux-mêmes être corrompus, ce qui rendrait vains les efforts de lutte contre la corruption. Cependant, des recherches empiriques montrent que même si les efforts de lutte contre la corruption risquent eux-mêmes d'être victimes d'une corruption, ces efforts contribueraient néanmoins à réduire l'incidence du phénomène (Banerjee et Duflo, 2011).

5.2.2 Flux financiers illicites

Les pays africains ne doivent pas seulement remédier à la déperdition de recettes fiscales (par l'évasion et la fraude fiscales et en raison d'une mauvaise gestion des dépenses publiques), mais également lutter contre d'autres aspects des flux financiers illicites. Comme on l'a montré au chapitre 2 du présent rapport, selon les dernières estimations de la CEA, l'Afrique perdrait chaque année 73 milliards de dollars du fait des flux financiers illicites occasionnés par le seul phénomène de la refacturation des échanges³. En outre, comme le note la CEA (2018), les dernières estimations de Global Financial Integrity impliquent que l'Afrique perd au moins 27 milliards de dollars par an par d'autres filières, ce qui donne un total d'environ 100 milliards de dollars par an, soit encore 4 % du PIB du continent africain. Les pertes dues à l'évasion et à la fraude fiscales ainsi qu'à la corruption peuvent représenter moins de la moitié de ce total, et il est donc important de chercher à s'attaquer aux autres sources de flux financiers illicites telles que la criminalité organisée et le blanchiment d'argent.

Pour s'atteler à cette tâche, la CEA (2018) formule plusieurs recommandations. D'abord, les pays africains devraient s'assurer qu'ils ont bien établi des organismes capables d'assurer la formation, le financement et le recrutement du personnel nécessaire pour résoudre le problème. Ensuite, les pays africains doivent appliquer les normes internationales relatives à la prévention du blanchiment d'argent et du financement du terrorisme, en particulier les recommandations du Groupe d'action financière internationale (GAFI). En outre, les pays africains doivent veiller à ce que la falsification des factures, dans les échanges internationaux, soit considérée comme illégale et qu'ils

aient bien la capacité de contrôler la véracité des factures. Les pays africains devraient également s'assurer d'une bonne coordination et d'un partage de l'information entre les organismes de police financière compétents.

Au niveau mondial, le rapport recommande aussi un accord international détaillé pour la lutte contre les flux financiers illicites et la création d'un mécanisme mondial de coordination des efforts accomplis. En outre, il recommande de faire davantage pour inciter les juridictions qui pratiquent le secret financier à abandonner cette pratique, de chercher à promouvoir le retour des capitaux volés à leur pays d'origine et d'inciter les partenaires de développement à aider les pays africains à se doter des capacités voulues pour lutter contre le phénomène des flux financiers illicites.

S'agissant de l'expérience de chacun des pays dans ce domaine, l'Éthiopie perdrait en moyenne 2,5 milliards de dollars par an du fait des flux financiers illicites, dont en moyenne 2 milliards de dollars par an en raison de la falsification des factures. En particulier, la falsification des factures à l'importation est à l'origine de l'essentiel des sorties financières illicites, le phénomène de la sous-facturation au niveau des exportations étant moins marqué.

Le Maroc a pris plusieurs mesures pour lutter contre les flux financiers illicites. Il faut citer des efforts exemplaires pour lutter contre le trafic de cannabis, l'adoption en 2016 d'une nouvelle loi interdisant la traite des personnes, l'application des recommandations du Groupe d'action financière sur la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme et l'application de la plupart des dispositions de la Convention des Nations

³ La refacturation des échanges est une pratique illicite qui consiste à modifier la valeur indiquée sur une facture d'une expédition internationale de marchandises de façon que la différence entre la valeur indiquée à l'exportation et celle indiquée à l'importation diffère du montant des coûts de l'assurance et du fret. Un autre moyen de décrire le phénomène est de dire qu'il y a falsification des factures (des valeurs ou des quantités indiquées sur les factures présentées aux douanes, à l'importation ou à l'exportation), l'auteur de la fraude ne prenant pas la peine de s'assurer que les factures à l'importation et à l'exportation correspondent bien (c'est-à-dire ne diffèrent que par le montant de l'assurance et du fret).

Unies contre la corruption (Organe international de contrôle des stupéfiants, 2013; Office des Nations Unies contre la drogue et le crime, 2012 et 2016, et entretien du 17 mai 2017; Groupe d'action financière du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord, 2014). Le Maroc suit également une démarche calculée en fonction du risque, qui lui permet de faire l'audit d'entreprises soupçonnées de violer la législation fiscale et le contrôle des changes. Les transactions internationales impliquant un échange de devises doivent se faire entre deux partenaires qui sont des entreprises authentiques (Ministère de l'économie et des finances, entretien du 17 mai 2017 ; Office des changes, entretien du 19 mai 2017). Malgré cela, on estime que le Maroc subit toujours d'importants flux financiers illicites.

5.2.3 Marchés des actions

Comme on l'a vu plus haut ainsi qu'au chapitre 2 du présent rapport, les marchés des actions sont un important moyen de mobiliser des fonds supplémentaires pour le développement en Afrique. En particulier, les investissements étrangers dans les actions peuvent couvrir une partie importante des besoins de capitaux de l'Afrique. Selon les toutes dernières estimations disponibles pour chaque pays, la capitalisation internationale totale des actions atteindrait 54 000 milliards de dollars, soit plus de 20 fois le PIB actuel de l'Afrique (calculs de l'auteur sur la base du FMI, 2017 ; CEA, Groupe de la BAD et CUA, 2017). Certains pays africains ont pris des mesures pour mettre à profit cette possibilité de mobiliser des fonds intérieurs supplémentaires auprès du secteur privé, ce qui est indispensable pour assurer la transformation économique (voir, par exemple, Rousseau et Wachtel, 1998 ; Rousseau, 1998 ; et Banque mondiale, citée par Demetriades et Luintel, 1997). Pourtant, dans beaucoup de pays africains, le développement des marchés financiers reste limité du fait d'un manque de capacités, d'une réglementation insuffisante, de

l'absence d'infrastructures technologiques et de cadres juridiques permettant d'assurer une protection des investisseurs (CEA, 2016a, p.8-9).

Les pays africains pourraient pourtant tirer d'importants enseignements du développement des marchés financiers pour la transformation économique en s'inspirant de la Bourse des valeurs de l'Égypte qui a, avec beaucoup de succès, mobilisé des capitaux pour les entreprises égyptiennes. La Bourse égyptienne est l'une des principales bourses des valeurs en Afrique et a été déclarée la plus innovante des bourses africaines en 2014. En particulier, l'introduction des négociations de blocs d'actions et la suppression des mesures de précaution adoptées après la révolution de 2011 ont aidé à améliorer la confiance dans le fonctionnement du marché des capitaux de l'Égypte, ce qui a amené une augmentation de 108 % du cours moyen des actions entre juin 2013 et juin 2014. La Bourse égyptienne a également augmenté le niveau des liquidités, qui a été un moyen d'offrir un financement de plus de 10 milliards de livres égyptiennes (1,4 milliard de dollars) à des entreprises égyptiennes, leur permettant de poursuivre leur croissance et de créer des emplois (*The Cairo Post*, 2014). La négociation de l'échange de blocs d'actions est appliquée pour protéger le marché et ses participants de l'influence des fluctuations de prix résultant de grosses transactions à des prix différents sur le marché.

La cotation des valeurs sur la Bourse égyptienne offre aux actionnaires des sociétés cotées la possibilité de dégrèvements fiscaux lors de la distribution des dividendes et une réduction des taxes sur les plus-values. Ces dégrèvements ont récemment été soumis à certaines limites, notamment sur l'imposition des plus-values boursières réalisées sur la vente des titres (un impôt de 10 % est applicable aux fusions et acquisitions depuis 2013) et sur les distributions de dividendes (imposés

à 10 %, mais ce chiffre peut être ramené à 5 %).

En 2015, la Bourse égyptienne a commencé les transactions sur le premier fonds coté en bourse, ce qui s'est traduit par un approfondissement du marché et une meilleure offre des options d'investissement. Ce fonds coté en bourse émet des certificats en échange de l'investissement dans un portefeuille qui suit les indices boursiers et suit donc l'indice EGX 30 ; ces certificats peuvent être échangés comme tous autres titres par les sociétés de courtage. La Bourse égyptienne a également annoncé le lancement de la deuxième phase de la création du marché hors cote en 2015. Sur ce marché, les investisseurs peuvent investir dans des sociétés qui ne sont pas cotées en bourse en échangeant leurs titres au moyen d'un mécanisme automatisé simple, sans avoir à trouver une autre partie à la transaction (Bourse égyptienne, 2015). Entre 2015 et 2016, plus de 600 millions de dollars d'investissements étrangers dans des actions et autres titres de fonds d'investissement sont entrés en Égypte (contre une entrée de 13 millions de dollars seulement l'année précédente), ce qui donne à penser que les réformes instituées en 2015 ont aidé à accroître considérablement les investissements.

Cependant, le marché des actions, en Afrique, reste très superficiel puisqu'il n'y a que quatre bourses actives – en Afrique du Sud, en Égypte, au Nigéria et au Maroc. Les pays africains doivent apprendre les uns des autres et harmoniser les procédures de transactions boursières, de façon que les bourses moins développées puissent imiter les marchés financiers plus actifs en Afrique. Cela dit, les pays africains doivent veiller à ce que les institutions compétentes soient bien en place pour assurer le succès des transactions boursières, notamment par des mesures de protection des consommateurs, de stabilité financière et de réglementation financière par des autorités de supervision des opérations

de bourse dotées de spécialistes adéquats. Sinon, ce serait s'exposer à plusieurs risques :

- » Si la réglementation ou la supervision boursière sont insuffisantes, on risque de voir se produire des fraudes financières entraînant une mauvaise allocation des ressources, vers des entreprises non viables qui attirent des investissements en falsifiant leurs résultats ou par des pratiques pyramidales frauduleuses. Il se présente aussi le risque de pertes dues à des stratégies trop risquées ; en 2008, la crise financière a bien montré la réalité de ce risque. Le délit d'initié est également un risque appréciable (CEA, 2016a, p. 27) ;
- » Si les contrats sont exécutés de façon inadéquate, il y a un risque que les investisseurs soient lésés par des pratiques frauduleuses des entreprises. C'est actuellement le cas dans plusieurs pays africains (CEA, 2016a, p. 8-9). En outre, si la réglementation de protection du consommateur est insuffisante, les petits épargnants risquent d'être exploités par des entreprises ou des conseillers financiers peu scrupuleux, par exemple ceux qui utilisent les avis qu'ils donnent pour manipuler les investisseurs et les inciter à acheter une action qu'ils détiennent déjà, uniquement dans le but de profiter de l'augmentation de son cours.

5.2.4 Recettes d'exportation

Comme on l'a vu au chapitre 2, les recettes d'exportation sont toujours une source importante de devises en Afrique. L'analyse des caractéristiques des balances des paiements nous apprend que ce facteur reste critique pour le financement des investissements dans le continent africain. D'autres méthodes qui peuvent être envisagées comportent des mesures ayant pour but de désenclaver des populations jusqu'ici isolées pour les intégrer au système commercial mondial. Le Maroc a une certaine expérience de cette méthode,

mais l'a appliquée à une petite échelle. En particulier, une organisation à but non lucratif, au Maroc, a permis à des producteurs ruraux relativement isolés d'exporter leur production en leur offrant des services gratuits de commercialisation en ligne quand ils n'ont pas accès à l'Internet. Cette organisation prend des photographies des produits concernés et les affiche en ligne, recevant des paiements pour leur compte, ce qui réduit le coût et le temps consacré à ces paiements, puis elle leur remet le produit de la vente.

En outre, 5 % du prix de vente sont remis à l'association du village pour financer l'amélioration des équipements du village (Davis, 2008). Le succès de ce type d'intervention montre que les interventions des autorités ou d'un tiers pour relier les producteurs isolés aux marchés peuvent les aider à développer les exportations, et ainsi à mobiliser des devises supplémentaires.

La plupart des pays africains produisent un petit nombre de produits agricoles dont les cours fluctuent sur les marchés internationaux, et il leur faut donc étudier cette méthode de détermination des prix pour l'adapter aux circonstances présentes. Les stratégies de commercialisation devront être repensées. En effet, selon Acemoglu et Robinson (2012), les offices de commercialisation en Afrique extraient habituellement une rente du travail des producteurs, rente qui souvent est allée à des officiels au lieu d'être consacrée au financement du développement. De ce fait, avant d'appliquer une telle méthode, les pays africains devraient s'assurer que des dispositions de bonne gouvernance sont bien prises pour empêcher les offices de commercialisation des produits d'extraire sans vergogne une rente du travail des producteurs et de détourner les fonds ainsi obtenus.

Quand il existe des zones de libre-échange, en Afrique, qui servent à mobiliser des recettes d'exportation supplémentaires, elles

ne sont pas toujours utilisées autant qu'elles pourraient l'être. Au Nigéria, par exemple, des politiques cohérentes, pratiques et intégrées devraient être appliquées pour améliorer l'efficacité, en particulier la politique en matière de fiscalité. Il pourrait être nécessaire d'améliorer l'analyse préalable avant de définir des politiques fiscales s'appliquant aux zones franches industrielles. En outre, la loi et les règles pourraient être simplifiées (CEA, 2016a).

5.2.5 Aide publique au développement (APD)

L'information analysée à partir des sources de l'OCDE (2017) chiffre à 51 milliards de dollars l'APD versée en Afrique en 2015. Cette somme représente beaucoup moins que les recettes fiscales (voir le chapitre 2 du présent rapport), mais cette source de financement demeure importante pour l'Afrique. L'expérience des pays africains à ce sujet montre les difficultés qu'il faut aplanir pour tirer le meilleur parti possible de l'APD. En Éthiopie, l'APD nette a atteint 3,2 milliards de dollars en 2015 (OCDE, 2017), mais 33 % de l'aide annoncée n'ont pas été déboursés en 2015-16 en raison surtout de goulets d'étranglement dans la réalisation des grands travaux d'équipement. Des consultations avec les acteurs indiquent qu'il est nécessaire d'utiliser de façon plus efficace les ressources extérieures et d'améliorer la capacité de planification et de gestion des grands ouvrages pour éviter des retards et assurer la qualité voulue (Gouvernement éthiopien et PNUD, 2017).

L'expérience acquise par le Maroc montre bien que les pays africains peuvent attirer des fonds plus importants par des politiques rencontrant l'agrément des pays donateurs bien que, dans la plupart des cas, le coût d'une telle démarche puisse être paraître trop grand. Le Maroc qui, de longue date, applique des politiques qui ont la faveur des principaux pays donateurs, bien qu'on ne suggère

pas ici que c'est la raison de l'existence de ces politiques, continue à attirer un fort volume d'APD. De plus, Harrigan, Wang et El-Said (2006) ont constaté que cet effet s'applique aussi aux pays de l'Asie occidentale et de l'Afrique du Nord. L'Afrique du Sud utilise une technique différente, innovante, pour mobiliser l'APD : celle d'un fonds général de subvention au budget. Ce type d'APD comporte le transfert de fonds au pays partenaire en vue de leur répartition dans le pays selon les procédures de répartition établies par le pays lui-même, dans le but de soutenir la politique de développement et la stratégie du pays partenaire. C'est un moyen de s'assurer que l'assistance fournie est conforme aux priorités de développement du pays bénéficiaire (comme on l'a vu au chapitre 3 plus haut) et d'améliorer la gestion financière publique, par rapport à une aide fournie en dehors des systèmes de dépenses publiques du pays. En Afrique du Sud, dans le budget à moyen terme 2018-19 les fonds de soutien au budget ont représenté 600 millions de rands (environ 44 millions de dollars). Les règles du Gouvernement sud-africain sont utilisées pour la répartition, la planification, la mise en œuvre, les passations de marchés publics, la comptabilité, la publication financière, le suivi et l'évaluation.

5.2.6 Organisations multilatérales et plurilatérales et organismes de financement du développement

Comme on l'a vu à propos du Maroc dans la section sur l'APD dans le présent chapitre, l'application de politiques précises semble avoir aidé certains pays à recevoir des prêts à des conditions plus favorables auprès d'institutions financières internationales et d'institutions de financement du développement. Comme on l'a noté plus haut, ces institutions peuvent jouer un rôle important dans le financement du développement. En particulier, Harrigan, Wang et El-Said (2006) ont examiné un certain nombre d'études qui constatent que les pays qui modifient leur posture politique

internationale pour la rapprocher de celle des pays donateurs sont plus susceptibles de recevoir des prêts du FMI que les autres (Barro et Lee ; Bird et Rowlands ; Rowlands, tous cités dans Harrigan, Wang et El-Said, 2006). Ces auteurs ont également constaté que le Maroc avait profité de sa situation en bénéficiant de prêts accordés par la Banque mondiale et par le FMI. Pfeifer (1999) a également constaté que des motifs politiques expliquaient pourquoi certains pays bénéficiaient de conditions plus favorables que d'autres dans leur programme d'ajustement structurel. La poursuite de bonnes relations avec les pays donateurs peut donc continuer à aider les pays africains à recevoir un traitement favorable des organisations multilatérales et plurilatérales sous forme de prêts assortis de conditions de faveur et d'une APD.

Comme on l'a vu dans la section sur l'APD, les organisations multilatérales et plurilatérales sont également d'importants partenaires pour le financement mixte.

En dehors de l'utilisation de capitaux fournis par les organisations multilatérales et plurilatérales, l'établissement de banques de développement, régionales ou nationales, a été un moyen pour les pays en développement désireux de promouvoir le développement sectoriel de leur économie. Ce sont des banques spécialisées, créées pour pourvoir aux besoins de financement à long terme de certains secteurs de l'économie tels que l'agriculture et la petite, moyenne et grande industrie. Cette création de banques de développement repose sur trois thèses : la thèse de l'écart, la thèse des besoins et la thèse de l'effet catalyseur. La participation des banques de développement vise expressément la croissance des liquidités à long terme dans l'économie, étant donné que le gouvernement fournit les fonds pour le fonctionnement de ces banques. Les banques commerciales et les banques d'affaires ne fournissent que très peu de fonds à long terme, de sorte que cette lacune est

comblée par les banques de développement (thèse de l'écart).

En Éthiopie, le succès de la banque de développement, qui est une banque publique, dans l'augmentation de la liquidité dans le système financier éthiopien témoigne du succès des banques de développement ailleurs en Afrique. En Afrique du Sud, la Standard Chartered Bank a signé un accord en juin 2017 pour l'octroi d'un prêt de 200 millions de dollars à la Banque de développement de l'Afrique du Sud pour des projets de développement des infrastructures en Afrique (DBSA – Banque de développement de l'Afrique australe, 2017). Malgré l'utilisation des banques de développement pour financer le développement sectoriel, ce financement est souvent lié à la santé de l'économie de chaque pays. En phase de haute conjoncture, le gouvernement est en mesure de financer les banques, tandis qu'une contraction compromet ce financement.

Le problème majeur des banques de développement est que ces institutions sont rarement gérées de façon efficace. Il faut donc trouver des moyens innovants de les gérer en Afrique pour qu'elles répondent à leur objectif. Elles devraient être gérées comme des établissements privés créés non seulement pour réduire l'écart de financement (thèse de l'écart), mais aussi pour servir de garants aux intérêts privés qui cherchent un financement sur les marchés financiers internationaux et auprès d'institutions dans le contexte de la thèse de l'effet catalyseur et de la thèse des besoins. Dans ce contexte, ces banques préparent des rapports de faisabilité à l'intention des PME et s'en servent pour demander des crédits à long terme auprès des institutions financières internationales telles que la Société financière internationale et la Société africaine de financement. Cela améliorera leur base financière et devrait obtenir la participation des PME.

5.2.7 Partenariats public-privé

Pour attirer des capitaux au moyen des partenariats public-privé (PPP), les pays africains pourraient s'inspirer des réformes engagées en Éthiopie (allègements fiscaux, garantie des emprunts, aide à la formation et facilitation de l'accès aux marchés), ce qui devrait encourager un développement de cette modalité durable dans le pays (CEA, 2016a). L'Éthiopie a ainsi réussi à lever des capitaux importants par les PPP (4 milliards de dollars), notamment pour le projet Lehulu, le Centre d'exposition d'Addis-Abeba et des installations géothermiques. Pourtant, le recours aux PPP est limité en Éthiopie, malgré l'application de certaines pratiques optimales. Cela est peut-être dû au fait que le pays ne s'est pas doté d'une politique et d'un cadre juridique régissant les PPP (un projet de réglementation est en cours). En outre, les capacités techniques et administratives du pays sont faibles dans l'optique des négociations et de l'exécution des contrats de PPP. N'ayant pas défini de procédure opératoire standard, l'Éthiopie subit de lourdes contraintes financières.

Face à ces difficultés, le Ministère des finances et de la coopération économique s'efforce d'engager des réformes qui amèneront une utilisation plus large des PPP (notamment par le projet de réglementation). Ce projet inclut la création d'un organisme destiné à soutenir expressément les PPP et à mobiliser des ressources dans le secteur privé. Cependant, cela devrait être suivi par un programme de création de capacités dans les secteurs public et privé afin d'appliquer au mieux cette modalité de financement (Gouvernement éthiopien et PNUD 2017 ; PNUD Éthiopie, cité dans CEA, 2016a). En outre, l'Éthiopie a besoin de constituer un ensemble de spécialistes dans le pays et d'établir un point de contact pour faciliter la coordination des différents projets de PPP ainsi que des mécanismes destinés à éliminer les obstacles et les contraintes à l'application de cette modalité de financement (PNUD Éthiopie, cité dans CEA, 2016a).

Tableau 3

Partenariats public-privé en Afrique du Sud : valeur projetée au cours des cinq prochaines années

Secteur	2016-17	2017-18	2018-19	2019-20
	(millions de rands)			
Transports	1 903	2 001	2 120	2 129
Santé	992	1 003	1 016	1 016
Installations pénitentiaires	1 008	1 015	1 028	1 100
Logement	938	1 115	1 308	1 624
Total	4 840	5 134	5 471	5 869

Source : Trésor public de l'Afrique du Sud, 2017c).

Comme on l'a vu au chapitre 2, les PPP ont rencontré un certain succès dans toute l'Afrique pour le financement de grands projets d'équipement. En Afrique du Sud, les PPP ont levé des fonds importants. Le tableau 3 en donne la valeur approximative projetée au cours des prochaines années.

On peut citer en exemple le Programme d'achat d'électricité auprès de producteurs indépendants, créé en 2010, pour améliorer la capacité de production d'électricité en Afrique du Sud. C'est une collaboration entre le Ministère de l'énergie, le Trésor public et la Banque de développement de l'Afrique australe. En outre, le Programme sud-africain d'infrastructures critiques prévoit une

subvention de partage des coûts en faveur de projets conçus pour améliorer l'équipement indispensable en mobilisant des investissements afin d'abaisser les coûts. Le Programme couvre de 10 % à 30 % des coûts en capital du projet des infrastructures critiques jusqu'à un maximum de 30 millions de rands. Ce programme comprend des projets répondant à l'obligation d'atteindre au moins le niveau 4 de l'échelle de contribution à l'émancipation économique des Noirs défini dans le Code des pratiques optimales sur le sujet (Ministère sud-africain du commerce et de l'industrie, 2015). L'Afrique du Sud a géré avec succès les partenariats public-privé en veillant à ce qu'ils aient un impact social plus grand.

Encadré 9

Partenariats public-privé au Maroc

Le Maroc a recours à la modalité des PPP pour financer certains projets d'équipement. Depuis l'avènement en 1999 de l'actuel roi, le pays a signé 16 projets prévoyant une participation du secteur privé à des travaux d'équipement d'une valeur totale de 27 milliards de dollars environ (aux prix de 2015). Ces projets répondaient à différents modèles de participation du secteur privé : « construire, posséder, exploiter », « construire, exploiter et transférer », « commercialiser » et « remettre en état, exploiter et transférer ». Ces projets sont réalisés dans différents secteurs comme la distribution d'électricité, la production d'électricité, le service des eaux et de la collecte des eaux usées, l'informatique et un port de mer. Enfin, le financement implique le recours à plusieurs banques (Maroc.ma, 2017 ; Banque mondiale, 2017b ; analyse des auteurs, figurant dans Banque mondiale, 2017b ; Union du Maghreb arabe, entretien du 19 mai 2017).

Plusieurs autres projets sont financés par un mélange de PPP et de capitaux internationaux (Ministère de l'économie et des finances, entretien du 17 mai 2017). Les banques bilatérales de développement et les organismes d'aide ont également été impliqués dans certains cas (comme l'Agence française de développement, la Japan Bank for International Cooperation (JBIC), la Coopération allemande) (Banque mondiale, 2017b ; analyse des auteurs, Banque mondiale, 2017b ; Union du Maghreb arabe, entretien du 19 mai 2017).

Pourtant, en raison de difficultés dans la gestion financière publique, les pays africains peuvent se heurter à différents problèmes (pertes de fonds dues au détournement et difficulté d'attirer des investisseurs) s'ils tentent de renoncer à la modalité des PPP et financent les projets de travaux publics par la modalité habituelle de la passation des marchés publics. La solution réside donc dans une tentative pour dégager les enseignements des erreurs du passé et améliorer les PPP au lieu d'abandonner cette modalité de financement. À ce sujet, un rapport récent du Groupe de la Banque mondiale et de la Plateforme globale pour l'infrastructure (2017) donne une liste de recommandations sur les moyens de structurer les contrats des PPP ; l'OCDE (2007) définit de son côté 24 principes destinés à aider les gouvernements à attirer la participation du secteur privé au développement infrastructurel. Les pays africains peuvent prendre note de ces recommandations, mais ils doivent s'assurer qu'ils disposent bien des institutions, des politiques et de la législation appropriées pour appliquer au mieux les dispositions des contrats au lieu de se borner simplement à suivre les directives fournies. À ce sujet, les PPP sont une modalité potentielle de financement des grands travaux publics, mais ils comportent des risques appréciables. Il est important que les pays africains s'assurent qu'ils maîtrisent bien dans le détail leurs pratiques en matière de PPP.

En fait, la bonne application des PPP suppose que les pays ont la capacité institutionnelle de créer, gérer et évaluer ces partenariats, ce qui suppose la capacité de choisir les projets, d'assurer une comptabilité transparente et d'établir des rapports financiers, ainsi qu'une réglementation adéquate. Le financement mixte et les PPP demeurent des modalités controversées dans les débats sur la mise en œuvre des ODD : d'un côté, on rappelle la nécessité pour ces PPP de répondre aux

besoins de financement et, d'un autre côté, on craint que les PPP soient utilisés pour privatiser des services publics, subventionner les bénéfices du secteur privé et maintenir « hors bilan » l'investissement et les charges imprévues. Néanmoins, ces mécanismes sont de plus en plus considérés comme un moyen d'utiliser les ressources publiques afin de mobiliser un financement privé. Le Programme d'action d'Addis-Abeba appelle à partager les risques et le retour sur investissement de façon équitable afin d'éviter de subventionner le secteur privé et d'accroître le risque auquel s'expose le secteur public. La détermination des risques et des avantages de projets complexes est notoirement difficile, même pour des gouvernements ayant de solides capacités, et le risque climatique complique encore la tâche (Nations Unies, 2017).

C'est pourquoi une analyse plus approfondie et des directives plus détaillées sont nécessaires sur les conditions d'optimisation des PPP afin d'éviter des effets sociétaux et environnementaux négatifs et pour faciliter un développement durable. Le Programme d'action d'Addis-Abeba sur le financement du développement reconnaît à la fois le potentiel et les difficultés associés aux PPP. Il note que pour exploiter le potentiel des instruments mixtes de financement pour le développement durable, il faut prêter attention à la structure la plus indiquée et à l'utilisation des instruments mixtes de financement. Les projets utilisant ce type de financement et notamment les partenariats public-privé doivent partager les risques et prévoir une rémunération équitable, inclure des mécanismes bien précis de responsabilité et obéir aux normes sociales et environnementales du pays (Nations Unies, 2017). La CEA (2016b) donne des conseils aux pays africains sur les moyens d'assurer le succès des PPP dans le secteur des énergies renouvelables, à partir de plusieurs études de cas relatives au continent.

5.2.8 Transferts de salaires

C'est une importante source de financement du développement. En fait, le montant des transferts de salaires en 2015 vers les pays en développement était à peu près trois fois l'équivalent de l'APD (Banque mondiale, 2016). En Égypte, la mise en fluctuation libre de la monnaie en 2016 a facilité les transferts de salaires des Égyptiens travaillant à l'étranger. Ainsi, environ 4,6 milliards de dollars ont été rapatriés par des Égyptiens au cours du quatrième trimestre de 2016, une augmentation de 12 % par rapport à l'année précédente (Bloomberg, 2017). Selon la fiche récapitulative sur les migrations et les transferts de salaires de 2016 établie par la Banque mondiale, dans la région de l'Afrique du Nord et de l'Asie occidentale l'Égypte est le premier pays pour

les envois de fonds des travailleurs migrants et parmi les 10 premiers pays au monde à cet égard, à 20,4 milliards de dollars par an (Banque mondiale, 2016). Le Maroc a rencontré un succès semblable dans la mobilisation des transferts de salaires des travailleurs migrants en libéralisant le contrôle des changes en faveur des membres de la diaspora marocaine. Ainsi, les dépôts détenus au Maroc par des Marocains résidant à l'étranger ont pratiquement doublé entre 2002 et 2013. Ces transferts viennent avec des cartes de paiement ou de crédit qui peuvent être utilisées pour des paiements au Maroc ou à l'étranger. Cependant, le pays continue à avoir du mal à encourager la diaspora à investir les fonds ainsi transférés (Abdourahman, O. I., entretien du 19 mai 2017 ; Ismaili Idrissi, 2015)⁴.

Encadré 10

Vers une meilleure mobilisation des envois de fonds des Marocains résidant à l'étranger

Les autorités marocaines ont libéralisé l'accès des membres de la diaspora aux devises (comme on l'a vu au début du présent chapitre), et elles ont en outre pris plusieurs initiatives qui ont augmenté ou devraient augmenter le volume des fonds transférés au Maroc. La première de ces mesures était d'améliorer le climat des affaires, comme on l'a vu plus haut. De nombreuses études ont en effet démontré l'importance du climat des affaires pour attirer les rapatriements de fonds (cité dans Ismaili Idrissi, 2015).

Deuxièmement, le coût des virements en espèces a diminué au Maroc et la proportion des envois de fonds par cette méthode a augmenté. La troisième initiative a consisté à convertir le Barid Al-Maghrib en une banque postale désormais connue sous le nom de Banque Al Barid, ce qui a sans doute rendu plus intéressant l'envoi de fonds par virements bancaires. Quatrièmement, les autorités marocaines ont amélioré la réglementation des virements, amenant ainsi les Marocains vivant à l'étranger à transférer leurs fonds par des filières officielles (Ismaili Idrissi, 2015).

En dehors de ce qui est fait pour faciliter ces virements, le Maroc encourage également les Marocains de la diaspora à investir effectivement dans le pays (les fonds rapatriés sont rarement investis). S'agissant de l'accès aux devises, les Marocains de la diaspora peuvent convertir librement leurs fonds en fonction des besoins de leurs investissements, rapatrier les bénéfices et le produit de la liquidation d'un investissement. Ils sont autorisés à emprunter en dirhams pour acquérir ou construire au Maroc des biens immobiliers. Ils peuvent également importer ou exporter des devises sans restriction, dans la limite de 100 000 dirhams, au-delà de quoi il faut une déclaration en douane. Les Marocains de la diaspora peuvent également racheter et exporter jusqu'à 50 % des devises qu'ils ont rapatriées au cours des 12 mois précédents, jusqu'à un maximum de 100 000 dirhams ; les sommes conservées en dirhams convertibles dans leurs comptes bancaires sont exclues de ce montant de 100 000 dirhams (ibid.).

4 Au total, les Marocains de la diaspora ont investi 500 millions de dirhams au Maroc entre 2005 et 2011. Selon les dernières données disponibles sur les investissements des Marocains de la diaspora (pour 2005), 38 % ont investi dans leur pays d'accueil (alors qu'ils pourraient sans doute investir les mêmes fonds au Maroc) (Fondation Hassan II pour les Marocains résidant à l'étranger, citée dans Ismaili Idrissi, 2015). Ces investissements sont concentrés dans le secteur de l'immobilier et dans des opérations plus petites (14 % seulement sont investis dans des projets représentant 5 millions de dirhams ou plus) (Ismaili Idrissi, 2015).

Encadré 10

Vers une meilleure mobilisation des envois de fonds des Marocains résidant à l'étranger

Les « centres régionaux d'investissement » décrits dans la section précédente relative à l'investissement privé offrent également des services spécialisés aux Marocains de la diaspora. En dehors des services auxquels ont droit tous les Marocains, de la diaspora ou non (voir plus haut), les centres régionaux d'investissement offrent des services expressément destinés à encourager les Marocains de la diaspora à investir dans le pays. Ils sont informés en priorité des efforts déployés pour faciliter les investissements, et des délégations sont dépêchées dans leur pays d'accueil pour encourager les investissements grâce à des rapports d'information et autres mesures. Certains « centres régionaux d'investissement » ont obtenu de bons résultats à cet égard. Le Conseil déontologique des valeurs mobilières traite également les Marocains de la diaspora comme tous les autres Marocains et leur donne l'accès à l'information et aux produits financiers. En outre, l'Office des changes accorde aux Marocains résidant à l'étranger les mêmes droits que ceux accordés aux Marocains dans le pays, et notamment l'accès au crédit en dirhams accordé par les institutions situées au Maroc ainsi que la liberté d'investir et d'acquérir toute valeur mobilière au Maroc, l'accès aux devises à des fins de tourisme ou de voyage religieux à l'étranger, de dépenses éducatives ou de traitement médical. L'Office des changes comporte aussi un service des envois de fonds (ibid.).

En outre, le Ministère chargé de la communauté marocaine résidant à l'étranger et des affaires de la migration a créé un service dont le but est d'aider les investisseurs de la diaspora. Ce service fournit des informations sur l'économie marocaine aux investisseurs potentiels de la diaspora et les aide à concevoir et réaliser leurs projets d'investissement et à trouver des partenaires pour des partenariats entre des opérateurs résidant au Maroc et ceux résidant à l'étranger (ibid.). En 2007, le Maroc a créé le Conseil de la communauté marocaine à l'étranger, chargé de suivre et d'évaluer la politique officielle concernant la diaspora.

En 2009, le Gouvernement marocain et la Caisse centrale de garantie ont créé le fonds « MDM invest » pour cofinancer et donc stimuler les investissements des Marocains de la diaspora. Ce fonds est réservé à des projets destinés uniquement aux investisseurs marocains. Pour un investissement qui s'élève à au moins 1 million de dirhams, un Marocain de la diaspora peut participer à au moins 25 % (en devises) de la valeur du projet et le Gouvernement apporte un complément de 10 % (de 5 millions de dirhams au maximum), le reste du financement demeurant flexible. Cependant, en 2015, le fonds n'avait pas réalisé le niveau escompté d'investissements de la part des Marocains de la diaspora, seuls 21 projets ayant été financés au moyen d'une contribution totale du fonds de 140 millions de dirhams, à quoi il faut ajouter 14 millions de dirhams de subventions (ibid. ; Ministère chargé de la communauté marocaine résidant à l'étranger et des affaires de la migration, 2017).

Ce peu de succès s'explique par l'obligation pour les investisseurs d'utiliser leurs propres fonds et par les difficultés générales de l'investissement au Maroc, notamment la pesanteur des formalités administratives. En réponse, le fonds a été clôturé à la fin de 2011, mais il a été relancé en avril 2013 avec une nouvelle réglementation. En particulier, la règle limitant les avantages aux seuls Marocains de la diaspora a été libéralisée et, dans sa forme actuelle, le fonds autorise les investissements des Marocains de la diaspora même s'il s'agit de projets menés en commun avec des non-Marocains (mais il doit y avoir au moins un Marocain de la diaspora dans le projet). La répartition du financement alloué à l'investisseur marocain de la diaspora et au fonds lui-même (comme on l'a montré plus haut) demeure comme dans la première version du fonds (ibid. ; Ministère chargé de la communauté marocaine résidant à l'étranger et des affaires de la migration, 2017).

La Fondation Hassan II pour les Marocains résidant à l'étranger cherche également à préserver les liens entre le Maroc et sa diaspora. Depuis 2002, cette fondation prévoit de signer un accord avec l'Organisation internationale pour les migrations afin de créer un observatoire de la diaspora marocaine. Cet observatoire fournit des informations et produit une analyse destinée à améliorer les décisions relatives à la diaspora (et pourraient aider le Maroc à mobiliser des fonds plus importants auprès des membres de la diaspora) (Ismaili Idrissi, 2015 ; Groupe Banque populaire, cité par le même auteur, 2015).

En dehors de l'investissement en soi, le Maroc a réussi à faciliter le mécénat de la part des Marocains de la diaspora. Par exemple, dans le secteur de la santé publique, des directives publiques concernant le matériel médical et le personnel infirmier ont été utilisées pour la conception et la construction d'un centre médical financé par les fonds philanthropiques de la diaspora marocaine. Les autorités collaborent avec les migrants et leurs communautés d'origine pour améliorer les équipements collectifs de base, comme les routes, et les installations électriques des zones rurales, et les rendre moins chers ; ainsi, des villages isolés ont pu être reliés au reste de l'économie nationale grâce à cette fourniture de services publics (Iskander, 2010).

Les envois de fonds constituent, pour le financement du développement de l'Éthiopie, un élément majeur qui dépasse depuis quelques années le produit des exportations de marchandises. En 2015, les apports à ce titre se sont élevés à 0,6 milliard de dollars, et l'Éthiopie se classe maintenant parmi les 10 premiers bénéficiaires de ces envois en Afrique (Banque mondiale, 2017). Le montant réel est peut-être plus élevé encore, car la Banque nationale d'Éthiopie constate que des filières non officielles sont utilisées pour ces virements (Gouvernement éthiopien et PNUD, 2017). L'Éthiopie a pu augmenter sensiblement le volume des envois de fonds en autorisant les membres de la diaspora à ouvrir, en Éthiopie, un compte en devises qui peut servir de nantissement pour des prêts accordés en monnaie locale (CEA, 2016a, p. 51).

Au Ghana, les envois de fonds des travailleurs migrants sont devenus une source importante de capitaux extérieurs. En 2015, ces entrées étaient de 2,0 milliards de dollars, et le Ghana venait au deuxième rang à cet égard en Afrique. Les envois de fonds, après l'or, le cacao et le tourisme, comptent parmi les principales sources de devises.

En Afrique du Sud, il existe un marché intérieur des envois de fonds comptant plus de 24 millions de personnes qui envoient ou reçoivent des virements à l'échelle locale ; cela représente les deux tiers de la population adulte. Ce chiffre élevé s'explique par le nombre de migrants intérieurs dans le pays, et le volume total serait entre 11 milliards et 13 milliards de dollars, soit 4 % du PIB et six fois plus que le volume des envois de fonds à partir de l'Afrique du Sud (TechnoServe, 2016). Depuis 2006, on constate une remarquable multiplication des produits financiers offerts par les détaillants, les banques et les opérateurs de téléphonie mobile aux usagers qui souhaitent faire des virements, le bénéficiaire pouvant retrouver les sommes grâce

aux DAB moyennant un numéro d'identification personnel (PIN), ou auprès de points de vente de détail partenaires. Contrairement aux virements internationaux, les virements intérieurs ne rencontrent pas d'obstacles majeurs dans la réglementation et les services offerts peuvent être peu coûteux.

En outre, les autorités des États membres de la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC) ont récemment modifié la réglementation qui désormais permet à de nouveaux fournisseurs de services de virement la possibilité d'entrer sur le marché ; les résultats sont prometteurs. En particulier, au niveau de la SADC, après le cycle de réforme de 2013-2014, les autorités de réglementation financière ont créé une nouvelle catégorie d'opérateurs autorisés pour le transfert d'argent. Cela a facilité les transactions transfrontières sans passage par une banque. Cette modification de la réglementation a permis à des fournisseurs formels non bancaires d'entrer sur le marché en privilégiant expressément les services transfrontières de virements de fonds à l'intention des ressortissants des pays membres de la SADC. Selon Eighty20 (2016), quatre institutions se sont ainsi inscrites dans cette nouvelle catégorie au moment où on rédige la présente étude, et cela a été facilité par une adoption grandissante par les usagers de plateformes mobiles utilisées pour transférer efficacement les sommes d'argent (Eighty20, 2016).

Le coût des virements est une contrainte majeure, et cela pousse à utiliser des filières informelles. Un accord international tendant à ramener à 3 %-5 % le coût des virements, d'ici à 2030, devrait encourager des envois plus rapides et plus sûrs. Cela sera aussi un moyen d'améliorer la qualité des statistiques sur les envois de fonds. Les entrées de fonds pourraient notamment être améliorées par la participation d'opérateurs supplémentaires qui joueraient un rôle plus grand dans les transferts de fonds (par exemple les institutions de

microfinance) et grâce à l'ouverture d'agences bancaires ou la création d'offices de transfert d'argent dans les zones où les membres de la diaspora sont nombreux. Une action tendant à encourager les opérations bancaires délocalisées par les banques locales sera aussi un moyen de faciliter les transferts d'argent, et même à un coût réduit.

En outre, les pays examinés dans la présente étude ont eu du mal à encourager les particuliers à investir les fonds envoyés malgré des efforts conscients dans ce sens (cela est évident au Maroc, voir Ismaili Idrissi, 2015). En Afrique, cela s'explique en partie par la faiblesse des revenus. De façon générale, les pays où les revenus sont faibles ont un taux d'épargne faible (c'est le cas en Afrique) parce que tous les gains sont utilisés pour la consommation, et cela peut décourager les envois d'épargne. Néanmoins, les pays africains seront peut-être à même de mobiliser un volume plus important d'envois de fonds pour l'investissement par le canal du secteur bancaire. Si les pays africains peuvent encourager ces envois de fonds par des filières officielles (comme l'Égypte et le Maroc réussissent de plus en plus à le faire), les fonds étant mis dans des comptes bancaires et progressivement utilisés par les titulaires de ces comptes, le système bancaire devrait en principe pouvoir orienter une partie des fonds ainsi reçus vers l'investissement. Cependant, il faut pour cela que les pays africains continuent à s'attaquer au problème de l'excès de liquidités dans le secteur bancaire. Une autre démarche visant une meilleure mobilisation des envois de fonds consiste à lancer des produits financiers innovants tels que des obligations à destination de la diaspora, comme on l'a vu dans le chapitre précédent (et comme cela est indiqué dans UA et CEA, 2015). La méthode suivie par l'Éthiopie consistant à autoriser l'utilisation des envois de fonds comme nantissement en vue de l'octroi de prêts en monnaie locale est également à mentionner.

5.2.9 Coopération Sud-Sud

La coopération Sud-Sud peut être une source importante de capitaux pour le développement de l'Afrique. Le rôle des économies émergentes comme partenaires commerciaux, dans l'investissement et dans l'offre d'une coopération pour le développement s'est notablement élargi au cours des dernières décennies. La coopération Sud-Sud suit une démarche plus large que la coopération venant des donateurs de longue date. Elle va habituellement au-delà de la fourniture d'une aide et s'inscrit dans un ensemble plus large d'initiatives pouvant inclure des accords commerciaux ou relatifs aux investissements. C'est un moyen de capitaliser les atouts économiques des pays bénéficiaires en aidant à réduire les coûts de transaction (Lin et Wang, 2017). D'autres régions en développement comme l'Amérique latine bénéficient déjà de la coopération Sud-Sud. En fait, des indices récents montrent que tous les pays latino-américains profitent de fonds ou d'autres formes d'assistance passant par la coopération Sud-Sud. Il y a notamment à la fois la coopération Sud-Sud bilatérale et la coopération Sud-Sud triangulaire (CEPALC, 2015).

Plusieurs pays africains comme l'Éthiopie, le Ghana et le Nigéria ont avec la Chine des relations visant à réaliser certains projets. En fait, l'Éthiopie entretient des formes de coopération solides avec de nombreux donateurs non habituels comme l'Arabie saoudite, le Brésil, la Chine, les Émirats arabes unis, l'Inde, le Koweït et la Turquie. L'Éthiopie a également développé de robustes relations avec des donateurs habituels comme le Japon et la République de Corée. Depuis 2011-2012, elle a mobilisé 1,75 milliard de dollars par les filières de l'aide publique de l'Arabie saoudite, de la Chine, de l'Inde et du Koweït. L'assistance financière venant de ces pays est utilisée principalement sous forme de prêts (1,74 milliard de dollars) avec un élément don assez faible (8,2 millions de dollars). La Chine est la principale source d'aide financière à l'Éthiopie (avec 1,3 milliard

de dollars de prêts et 8,2 millions de dollars de subventions entre 2011-2012 et 2016-2017). L'Éthiopie bénéficie aussi de prêts concessionnels et de dons venant d'institutions multilatérales du Sud, principalement la BAD, la Banque arabe pour le développement économique en Afrique et d'autres. La BAD reste la principale source de soutien financier, aussi bien sous forme de dons que de prêts (Gouvernement éthiopien et PNUD, 2017).

Une autre source d'APD est constituée pour le Ghana par des donateurs qui ne sont pas membres du Comité d'aide au développement de l'OCDE ; cette aide a généralement augmenté, quoiqu'elle reste faible par rapport aux apports d'APD des donateurs habituels. Les principaux donateurs non habituels pour le Ghana sont le Brésil, la Chine et l'Inde. La présence de la Chine au Ghana s'étend au fil des ans par l'intermédiaire d'un ensemble diversifié d'instruments comprenant notamment des prêts sans intérêt, des prêts gagés sur des ressources, des crédits à l'exportation, des subventions, un allègement de dette et des échanges culturels et éducatifs, et on constate depuis peu un déplacement depuis les prêts sans intérêt vers des prêts, concessionnels ou non. Le Ghana depuis quelque temps a largement accès à des lignes de crédit chinoises, mais l'absorption est faible. D'un autre côté, la présence du Brésil au Ghana reste modeste, l'agriculture étant le principal domaine de collaboration (sous forme d'une aide financière et technique) entre les deux pays. Les apports d'APD d'autres partenaires de développement non habituels augmentent, quoique le volume reste faible (ibid.). Comme la coopération Sud-Sud est de plus en plus une source importante d'apport de technologie et de compétences, elle peut aider à constituer un solide secteur manufacturier local au Ghana, ou dans des domaines qui contribueront à réduire la lourde facture d'importations du pays (Addo, 2016).

Cependant, pour que cette coopération soit mutuellement bénéfique, les pays africains doivent disposer de leurs propres experts pour analyser au mieux la nature des relations proposées. Il est nécessaire de fixer des objectifs et des stratégies pour la coopération, mais de nombreux pays africains n'ont pas les spécialistes nécessaires pour s'acquitter de cette tâche. Les institutions régionales ou continentales telles que l'Union africaine, la CEA et la BAD pourraient à cet égard conjuguer leurs efforts pour définir les grandes lignes d'une telle coopération économique.

5.3 Conclusion

Dans le présent chapitre on a exposé des exemples empruntés aux pays de l'échantillon (et d'ailleurs) en matière de mobilisation des sources habituelles de capitaux en vue d'une application innovante. La principale condition à remplir pour y parvenir, comme on l'a vu dans les chapitres précédents qui contiennent une analyse des travaux et de l'expérience des pays de l'étude de cas, est d'appliquer ces enseignements. Ainsi, le contenu du chapitre montre comment tout un ensemble de stratégies permettraient à des pays africains de mobiliser de façon novatrice des capitaux pour leur développement en s'appuyant sur des sources traditionnelles ou nouvelles de capitaux en Afrique et en dehors.

Pour mobiliser des fonds privés supplémentaires, plusieurs stratégies se présentent : l'utilisation des banques nationales de développement pour fournir des liquidités supplémentaires ; l'amélioration des mécanismes par lesquels les liquidités vont des épargnants aux emprunteurs ; l'établissement de liens permettant de rattacher les producteurs isolés aux marchés internationaux ; et l'amélioration de la facilité de faire des affaires pour attirer des investisseurs étrangers, soit par de meilleurs services logistiques, soit par une réforme de la réglementation, soit par

l'octroi d'une aide aux investisseurs étrangers au moyen de centres d'information qui facilitent leurs investissements.

En outre, il existe un certain nombre de techniques dont la présente section a montré qu'elles pouvaient être utilisées pour mobiliser des fonds publics supplémentaires. Il y a notamment les mesures à prendre pour améliorer l'administration fiscale ; pour éliminer les incitations fiscales non stratégiques et pour suivre, évaluer et éliminer celles qui ont déjà été accordées ; les mesures prises pour coordonner les montages de financement mixte entre plusieurs prêteurs ; et les mesures à prendre pour encourager les fonds et prêts publics de développement fournis par les institutions de financement du développement, en présentant stratégiquement le pays comme susceptible d'attirer l'intérêt des donateurs. La plupart de ces méthodes présentent des inconvénients. Pour les appliquer au mieux, les pays africains devront s'assurer qu'ils disposent bien des institutions appropriées (ayant les capacités voulues), une

législation et des politiques nécessaires étant en place. En outre, les PPP et le financement mixte, par exemple, sont des moyens par lesquels les pays peuvent non seulement mobiliser des fonds supplémentaires pour les projets de développement, mais s'assurer que les conditions de ce financement sont favorables et que les projets sont réellement dans l'intérêt général.

Il est clair que certains modèles novateurs de financement n'ont été ni adoptés ni adaptés par beaucoup de pays africains. Cela n'est pas surprenant étant donné plusieurs facteurs tels que le niveau de développement du système financier, le niveau de complexité de l'économie, l'existence ou non de spécialistes nécessaires, d'une base de données et de conditions à remplir, ainsi que des informations générales au sujet de l'existence de certains de ces modèles novateurs de financement et de leur fonctionnement, entre autres facteurs. Le chapitre qui suit présente des conclusions et des recommandations qui permettraient de résoudre certains de ces problèmes.

Chapitre 6 : Conclusion et recommandations de politique générale

6.1 Résumé et conclusion

Conformément à la position constante de la CEA, le présent rapport préconise une mobilisation efficace et innovante des ressources intérieures de chaque pays, condition indispensable pour que les pays africains puissent réaliser les objectifs de transformation de leur économie prescrits dans l'Agenda 2063 et les buts du Programme de développement durable à l'horizon 2030.

En fait, les besoins de financement pour la mise en œuvre des ODD et de l'Agenda 2063 sont énormes. Par exemple, il faut trouver de nouveaux moyens de financer le développement en raison du déficit des investissements nécessaires pour réaliser les ODD en Afrique, déficit qui se situe entre 200 milliards de dollars et 1 200 milliards de dollars par an. Ainsi, le financement innovant se présente comme un moyen nouveau ou différent de lever des fonds pour atteindre les objectifs des deux textes. Le financement innovant fait la synthèse de nouvelles démarches qui consisteront à repenser des mécanismes anciens ou en concevoir d'entièrement nouveaux, avec l'apparition et la contribution d'un nouvel ensemble d'acteurs, et notamment le secteur privé.

Depuis, le paysage mondial du financement du développement a évolué, avec le passage d'un modèle centré sur l'APD, sur l'IED et la dette extérieure, notamment, à un nouveau régime privilégiant la mobilisation des ressources intérieures. Néanmoins, les mécanismes de financement novateur sont conçus

pour compléter ces flux internationaux habituels afin de faire participer les ressources supplémentaires pour le développement et remédier à des défaillances spécifiques du marché et à l'existence d'obstacles institutionnels.

Ces mécanismes sont notamment des instruments financiers novateurs, s'appuyant sur le marché, qui cherchent à mobiliser les envois de fonds et la richesse accumulée par les membres de la diaspora, les possibilités de financement axées sur les résultats qui permettent aux sociétés privées et à des organisations non gouvernementales de fournir des biens sociaux et le mécanisme des contributions volontaires et obligatoires, et notamment du marché volontaire des émissions de carbone, qui est le plus important mécanisme entrant dans cette catégorie.

Le rapport montre comment une combinaison d'initiatives et de méthodes novatrices de financement est désormais employée pour mobiliser et compléter les capitaux existants. Plus précisément, à mesure que le secteur privé et les investissements et financements publics vont au-delà de leurs secteurs d'activités habituels, on peut trouver de nouvelles méthodes de financement du développement dans le secteur privé, les financements apportés par les donateurs et un ensemble de financements publics et privés, ainsi que des instruments de la dette et du marché des actions.

Le rapport passe en revue les méthodes novatrices de financement ainsi que les démarches

innovantes tendant à mobiliser des sources habituelles de capitaux adoptées dans les pays développés, les principaux pays émergents et les pays en développement, et il en évalue la pertinence dans le contexte africain. Les études de cas examinent les mécanismes novateurs de financement dans cinq pays africains : l'Afrique du Sud, l'Égypte, l'Éthiopie, le Ghana et le Maroc.

Certaines de ces méthodes nouvelles de financement utilisées dans les pays en développement sont les suivantes : le financement d'impact, les obligations de la diaspora, les caisses de pension et les bons d'équipement. En outre, l'Afrique commence également à utiliser des méthodes différentes de financement en ligne, la microfinance, ainsi que le cofinancement mené avec des banques de développement et le financement mixte, autant de méthodes qui permettent de partager les risques entre les différents acteurs. Les enseignements dégagés de l'examen des pays de l'étude de cas montrent que le partenariat public-privé, l'émission d'euro-obligations, l'inclusion financière et le financement infrastructurel sont largement utilisés pour financer les projets à long terme. Alors que certains pays étudient l'option consistant à valoriser de façon innovante la richesse et l'épargne des membres de leur diaspora pour combler leur déficit de financement, l'Éthiopie a lancé sa seconde tentative pour appliquer cette méthode en 2011, tandis que l'Égypte commence tout juste à utiliser les moyens financiers de la diaspora. Concernant les caisses de pension comme moyen de financer les projets à long terme, l'Afrique du Sud vient en tête, suivie par le Maroc et le Ghana, mais l'Éthiopie a encore beaucoup à faire pour mobiliser les fonds à long terme se trouvant dans les caisses de pension.

Le rapport souligne aussi la diversité des mécanismes qui permettraient aux pays africains de mobiliser de façon novatrice des financements supplémentaires pour leur

développement à partir de sources habituelles et nouvelles. À ce jour, plusieurs modèles novateurs de financement n'ont été ni adoptés ni adaptés par les pays africains. Cela n'est pas surprenant étant donné les niveaux inégaux de développement du marché financier et du marché monétaire, les différences culturelles, le caractère limité de l'arsenal d'instruments financiers disponibles dans les pays africains, l'existence ou non des spécialistes nécessaires, parmi d'autres facteurs. En outre, l'utilisation de certains des mécanismes novateurs de financement adoptés par les pays développés et émergents n'est pas encore pleinement normalisée pour une utilisation durable dans les économies en développement.

On trouvera ici plusieurs recommandations présentées aux dirigeants, hauts fonctionnaires, donateurs et amis de l'Afrique pour susciter une réflexion créative, et enrichir ainsi la connaissance des sources de financement innovant.

6.2 Recommandations

Pour répondre aux besoins de financement liés à la réalisation du Programme de développement durable à l'horizon 2030 et de l'Agenda 2063, les pays africains devront suivre une démarche plus stratégique et plus globale de mobilisation des moyens financiers. L'investissement public et privé devrait suffire – mais uniquement si les ressources financières sont investies conformément aux priorités nationales. Cela suppose une démarche systématique visant à mobiliser les finances publiques, à fixer des politiques et une réglementation appropriée, à valoriser le potentiel transformateur des citoyens et du secteur privé et susciter des changements des modes de consommation, de production et d'investissement dans l'optique du développement durable.

Le présent rapport soutient l'appel à des réformes fiscales détaillées susceptibles d'encourager l'investissement et de diversifier l'économie afin de réaliser la transformation économique et la croissance inclusive nécessaires (CEA, 2017). Les pays africains devraient augmenter leurs recettes fiscales par une plus grande efficacité dans la collecte de l'impôt et une plus grande efficacité dans l'élargissement de la base d'imposition. Il faut mettre en place une fiscalité des transactions financières, car c'est un moyen de dégager des ressources supplémentaires pour le développement durable en Afrique. Une augmentation des recettes fiscales permettra non seulement aux gouvernements africains de fonctionner et de payer les biens et services achetés, mais aussi ouvrirait la voie à d'autres réformes du marché et à des pratiques éditoriales favorables au développement économique, social et environnemental. De même, la question de la responsabilisation et de la transparence dans l'utilisation des recettes publiques est d'une grande importance si l'on veut que le contribuable s'acquitte de son plein gré de l'obligation fiscale.

Les pays africains devraient examiner les moyens de mobiliser des fonds privés supplémentaires pour réaliser des travaux publics et envisager aussi d'utiliser des fonds publics dans les investissements privés (par exemple par l'intermédiaire de banques nationales de développement ou en subventionnant des projets à caractère partiellement social). De cette façon, ils pourront aller au-delà des lacunes historiques du financement du développement et mobiliser des fonds supplémentaires pour de grands projets nationaux, dans le secteur public ou privé. Les pays africains peuvent également mettre à profit un ensemble plus large de méthodes de financement adaptées à différents projets, et sélectionner la plus indiquée.

Pourtant, comme le montre le présent rapport, les pays africains ont du mal à combler

l'écart entre le secteur public et le secteur privé dans le financement du développement, notamment quand il s'agit d'obtenir que le secteur privé finance des travaux publics. Cela s'explique par la longue gestation des travaux publics en général, ainsi que par les limitations des recettes qui peuvent être utilisées pour compenser le secteur privé pour son investissement et qui expliquent que les gouvernements ont du mal à offrir des conditions attrayantes aux investisseurs privés dans la réalisation de travaux publics.

Comme les envois de fonds des travailleurs migrants sont désormais un élément majeur des flux financiers, venant immédiatement après les recettes d'exportation de matières premières comme source de devises pour beaucoup de pays africains, il conviendrait de mettre en place des politiques robustes pour orienter et coordonner ces flux de capitaux et leur utilisation. À cette fin, il faudrait encourager l'investissement direct des fonds ainsi rapatriés dans les secteurs réels de l'économie afin de susciter une croissance économique massive en Afrique. Il faut encourager les émissions d'obligations destinées à la diaspora comme moyen novateur de financement en Afrique, car cette solution est encore trop rarement employée alors que c'est un moyen véritable de dégager des fonds pour l'investissement public et privé.

Malgré les possibilités de lever des fonds importants, le présent rapport révèle que beaucoup de pays africains n'ont pas tiré parti, par exemple, de l'émission d'obligations de la diaspora. Les pays africains devraient disposer d'une analyse robuste de la structure de leur diaspora, des moyens de mieux inciter leurs nationaux se trouvant à l'étranger à investir et des institutions publiques dignes de confiance qui pourraient protéger les intérêts des détenteurs d'obligations. Il faudrait en particulier des instruments susceptibles d'aider les pays africains à améliorer l'alphabétisation financière et l'environnement réglementaire par

une assistance technique, des programmes de réforme et un soutien institutionnel. Les principales institutions panafricaines pourraient produire des connaissances spécialisées concernant des données démographiques fiables, une amélioration de la réglementation pour réduire le coût de la conformité fiscale parmi des juridictions multiples et accélérer, comme le suggèrent de nombreuses études, le processus d'approbation de la réglementation.

Il faut fournir des modèles ou programmes régionaux pour soutenir les efforts nationaux visant à mobiliser les ressources intérieures de façon originale et à attirer des investissements étrangers. Ces efforts doivent être bien coordonnés avec l'appui d'un cadre institutionnel efficace.

Bibliographie

Acemoglu, D. et J. Robinson (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. Crown Publishers, New York.

Addo, Laud (2016). Financing the SDGs: Ghana's Options for Leveraging Diverse Sources. Opinion/Feature, Modern Ghana, 18 janvier.

AECOM (2016). 40 Proposed U. S. Transportation and Water Infrastructure Projects of Major Economic Significance. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.treasury.gov/connect/blog/Documents/final-infrastructure-report.pdf>.

Ajakaiye, Olu et Tella Sherifdeen (2016). "Financial regulation in low-income countries: Balancing inclusive growth with financial stability – The Nigerian case". In Stephany Griffith-Jones et Ricardo Gottschalk (dirs. de publ.). *Achieving Financial Stability and Growth in Africa*. Routledge, Oxon et New York.

ALCB (African Local Currency Bond Fund) (2017). Understanding the African Green Bond Market. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.alcbfund.com/wp-content/uploads/2017/05/African-Green-Bond-Market.pdf>.

Alemayehu, D. (2017). Exposé à la réunion d'un groupe d'experts ad hoc pour examiner l'étude sur "Les approches novatrices du financement des ODD en Afrique". 17 octobre, Centre de conférences de la CEA à Addis-Abeba.

AMGI (Agence multilatérale de garantie des investissements) (2017). Rapport annuel 2017. Assurer les investissements, créer des opportunités. À consulter à l'adresse sui-

vante : <https://www.miga.org/Documents/Annual-Report-2017.pdf>.

Armah, B. K. et S. J. J. Baek (2015). "Can the SDGs Promote Structural Transformation in Africa? An Empirical Analysis". *Development*, Volume 58, No 4, pages 473-491.

ASDI (Agence suédoise de coopération internationale au développement). Results-Based Financing Approaches (RBFA) – what are they? A Methodological Introduction. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.sida.se/contentassets/1869345299754bddbf58857e-2d92c726/110557c1-7b5e-4a0d-97b0-cbeae5258533.pdf>.

BAD (Banque africaine de développement) (2015). Achieving Sustainable Development Goals (2015) in Africa. À consulter à l'adresse suivante : https://www.afdb.org/uploads/tx_lafdbpapers/Growth_and_Development_Finance_Required_for_Achieving_Sustainable_Development_Goals__SDGs__in_Africa.pdf.

_____ (2015a). Revue annuelle sur l'efficacité du développement. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.afdb.org/fr/news-and-events/structural-change-needed-to-spur-innovation-in-africa-afdb-2015-annual-development-effectiveness-review-14315/>.

_____ (2015b). Rapport sur le développement en Afrique 2015. Croissance, pauvreté et inégalités : lever les obstacles au développement durable. Banque africaine de développement, Côte d'Ivoire.

BAD, OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques) et PNUD

(Programme des Nations Unies pour le développement) (2013). *Perspectives économiques en Afrique 2013 : Transformation structurelle et ressources naturelles*. Publications OCDE, Paris.

_____ (2017). *Perspectives économiques en Afrique : Entrepreneuriat et industrialisation*. Abidjan.

Baker, R. (2005). *Capitalism's Achilles Heel: Dirty Money and How to Renew the Free Market System*. John Wiley and Sons, Hoboken, New Jersey et Canada.

Banerjee, A. et E. Duflo (2011). *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*. Public Affairs, New York.

Banque asiatique de développement (2013). Rapport annuel : Fighting Poverty, Improving Lives in Asia and The Pacific. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.adb.org/sites/default/files/institutional-document/42741/adb-annual-report-2013.pdf>.

Banque centrale du Nigéria (2014). The bond market as a viable source of infrastructure financing in Nigeria: The Lagos State experience. Document No 51, CBN Research Department, Abuja.

Banque européenne d'investissement (2012). La BEI confirme son rôle d'investisseur principal au Maroc en finançant un projet d'infrastructure (transport et énergie) d'un montant de 420 millions d'€. Communiqué de presse, 14 décembre 2012. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.eib.org/infocentre/press/releases/all/2012/2012-196-2012-annee-record-pour-le-partenariat-bei-royaume-du-maroc-avec-pres-d1-milliard-deuros-de-financements-nouveaux.htm>.

Banque mondiale (2014). Brazil bridges infrastructure gap with innovative funding solution. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2014/11/11/brazil-bridges-road-infrastructure-gap-sao-paulo>.

_____ (2014). 2014 Morocco Financial Inclusion and Capability Survey. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/publication/2014-morocco-financial-inclusion-and-capability-survey>.

_____ (2015). World Bank Green Bonds, Chapitre II: Understanding Green Bonds. À consulter à l'adresse suivante : <http://treasury.worldbank.org/cmd/htm/Chapter-2-Green-Bond-Market.html>.

_____ (2016). Migration and Remittances Fact Book. À consulter à l'adresse suivante : <https://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1199807908806/4549025-1450455807487/Factbookpart1.pdf>.

_____ (2017). "Doing Business - Mesurer la réglementation des affaires". À consulter à l'adresse suivante : <http://français.doingbusiness.org/>.

_____ (2017). "Doing Business - Mesurer la réglementation des affaires". À consulter à l'adresse suivante : <http://français.doingbusiness.org/>.

Basu, P. (2010). Enhancing the Mobilization of Financial Resources for LDCs. À consulter à l'adresse suivante : <http://unohrrls.org/User-Files/File/Talking%20points%20on%20innovative%20sources%20of%20Finance%20-%20World%20Bank.pdf>.

Baza, Andualem Ufo et K. Sambasiva Rao (2017). Financial Inclusion in Ethiopia. *International Journal of Economics and Finance*, Vol. 9, No. 4, 2017.

BBC (2017a). It's not just Bitcoin anymore... À consulter à l'adresse suivante : <http://www.bbc.com/news/business-40021902>.

_____ (2017b). Regulator warns Bitcoin buyers: Be ready to lose all your money. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.bbc.com/news/business-42360553>.

_____ (2017). Bitcoin Rebels Risk "currency trading chaos". À consulter à l'adresse suivante : www.bbc.com/news/technology-40779767.

Bensoussan, E., R. Ruparell, R et L. Taliento (2013b). Innovative Development Financing. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.mckinsey.com/industries/social-sector/our-insights/innovative-development-financing>.

Bird, R. et F. Vaillancourt (1998). *Fiscal Decentralization in Developing Countries*. Cambridge University Press, Cambridge. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.urbanpro.co/wp-content/uploads/2017/04/Fiscal-Decentralization-in-Developing-Countries.pdf>.

Bonga-Bonga, L. et N. Guma (2017). The Relationship between Savings and Economic Growth at the Disaggregated Level. À consulter à l'adresse suivante : http://www.iei1946.it/upload/rivista_articoli/allegati/64_bongagumaricfinal.pdf.

Bloomberg (2017). Rand Slumps as South Africa Seeks Higher Black Mine Ownership. Bloomberg Markets. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-06-15/rand-tumbles-as-south-africa-seeks-higher-black-mine-ownership>.

_____ (2017). Egypt Says Remittances, Foreign Inflows Jump After Float. Ahmed Feteha. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-02-06/foreigners-bought-250m-in-egyptian-t-bills-equities-in-a-day>.

Bilal, S. et F. Krätke (2013). Blending loans and grants: to blend or not to blend? À consulter à l'adresse suivante : <http://ecdpm.org/wp-content/uploads/2013/11/Blending-Loans-Grants-Blend-Not-Blend.pdf>.

Borst, N. (2015). The Rise of Asian Sovereign Wealth Funds. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.frbsf.org/banking/files/FRBSF-Asia-Focus-Rise-of-Asian-Sovereign-Wealth-Funds-March-2015.pdf>.

Brookings Institution (2015). Annual Report: Quality. Independence. Impact. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/2015-annual-report.pdf>.

CCAF et Energy4Impact (2017). Report on Alternative Finance in Africa and the Middle East. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.lendit.com/news/2017/02/13/ccaf-publishes-report-on-alternative-finance-in-africa-and-the-middle-east/>.

CEA (Commission économique pour l'Afrique) (2013). Le renforcement des capacités commerciales au service de la transformation de l'Afrique : examen critique de l'aide pour le commerce. CEA, Addis-Abeba.

_____ (2014). Rapport annuel. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.cea.fr/multimedia/Pages/editions/institutionnel/rapport-annuel-2014.aspx>.

_____ (2015). Rapport annuel. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.cea.fr/multimedia/Documents/publications/rapports/rapports-annuels/rapport-annuel-cea-2015.pdf>.

_____ (2016). Rapport annuel. À consulter à : <https://www.uneca.org/fr/publications/rapport-annuel-sur-l%E2%80%99assurance-qualit%C3%A9-%C3%A0-la-cea-2016>.

_____ (2016a). Strategies for Mobilizing Domestic Resources and Investments for Structural Transformation. CEA, Addis-Abeba.

_____ (2016b). Encourager le développement du secteur privé en Afrique : gros plan sur les énergies renouvelables. CEA, Addis-Abeba.

_____ (2017). Rapport annuel. À consulter à l'adresse suivante : https://www.uneca.org/sites/default/files/PublicationFiles/web_en_era-2017_01.pdf.

_____ (2017). Strategies for mobilizing domestic resources and investments for structural transformation. CEA, Addis-Abeba.

_____ (2017). Érosion de la base d'imposition et transfert de bénéfices en Afrique : réformes de l'imposition des entreprises multinationales. CEA, Addis-Abeba.

_____ (2017a). Rapport économique sur l'Afrique (2017). CEA, Addis-Abeba.

_____ (2017b). Impact des flux financiers illicites sur la mobilisation des ressources intérieures : optimiser les recettes minières de l'Afrique. CEA, Addis-Abeba.

_____ (2018). A study on the global governance architecture for tackling illicit financial flows. CEA, Addis-Abeba.

_____ (2018, à paraître). Rapport économique pour l'Afrique. CEA, Addis-Abeba.

Centre Bertha pour l'innovation sociale et l'entrepreneuriat (2016). Les modèles et pratiques de qualité qui reflètent l'écosystème financier novateur en Afrique. À consulter à l'adresse suivante : http://www.gsb.uct.ac.za/Downloads/InnovativeFinanceAfrica_1.pdf.

CEPALC (Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes) (2016). Economic Survey of Latin America and the Caribbean. À consulter à l'adresse suivante : http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40327/50/S1600797_en.pdf.

_____ (2015). Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean. À consulter à l'adresse suivante : https://www.cepal.org/sites/default/files/presentation/files/15-00495-ppt-final_rec_de_va-2705-v2.pdf.

Chami, Rand others (2008). "Macroeconomic Consequences of Remittances". Exposé du FMI. Washington, fonds monétaire international.

Chinzana, Z., A. Kedir et D. Sandjong (2015). Growth and Development Finance Required for Achieving Sustainable Development Goals (SDGs) in Africa. À consulter à l'adresse suivante : https://www.afdb.org/uploads/tx_llafdbpapers/Growth_and_Development_Finance_Required_for_Achieving_Sustainable_Development_Goals__SDGs__in_Africa.pdf.

CNBCAfrica (2017). Point de vue : 'Are sovereign Eurobonds making a comeback in Africa?' Monique Vanek, 5 mai. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.cnbcfrica.com/featured/2017/05/05/sovereign-eurobonds/>.

CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement) (2014). Rapport sur l'investissement dans le monde : L'investissement au service des objectifs de développement durable – Plan d'action. À consulter à l'adresse suivante : http://unctad.org/fr/PublicationsLibrary/wir2014_overview_fr.pdf.

_____ (2015). Rapport sur l'investissement dans le monde : Réformer la gouvernance de l'investissement internatio-

nal. À consulter à l'adresse suivante : http://unctad.org/fr/PublicationsLibrary/wir2015overview_fr.pdf.

_____ (2016). Le développement économique en Afrique. À consulter à l'adresse suivante : http://unctad.org/fr/PublicationsLibrary/wir2016_Overview_fr.pdf.

_____ (2017). Rapport sur l'investissement dans le monde : L'investissement et l'économie numérique – Repères et vue d'ensemble. À consulter à l'adresse suivante : http://unctad.org/fr/PublicationsLibrary/wir2017_overview_fr.pdf.

Cobham, A. et P. Jánsky. Global distribution of revenue loss from tax avoidance Re-estimation and country results. Document de travail WIDER 2017/55. Université des Nations Unies-Institut mondial de recherche sur l'économie du développement (WIDER), Helsinki.

Collier, P. (2007). *The Bottom Billion*. Oxford University Press, New York et Londres.

Commission européenne (2017). Examen à mi-parcours de la stratégie pour le Marché unique numérique. À consulter à l'adresse suivante : <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2017/EN/COM-2017-228-F1-EN-MAIN-PART-1.PDF>.

Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques (CCNUCC) (2016). *Climate Action Now – summary for policy makers*. À consulter à l'adresse suivante : http://unfccc.int/resource/climateaction2020/media/1281/unfccc_spm_2016.pdf.

CPI (Climate Policy Initiative) (2015). *Climate Finance in 2013-14*. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.oecd.org/env/cc/OECD-CPI-Climate-Finance-Report.pdf>.

Daba, D. (2014). Tax Reforms and Tax Revenues Performance in Ethiopia. *Journal of Economics and Sustainable Development*, Volume 5, No 13.

Daily News of Egypt (2017). Egypt emerges as the world's fastest growing mortgage market, 20 mars 2017. À consulter à l'adresse suivante : <https://dailynewsegypt.com/2017/03/20/egypt-emerges-worlds-fastest-growing-mortgage-market/>.

Dalberg Global Development Advisors (2014). *Innovative Financing for Development: Scalable Business Models that Produce Economic, Social and Environmental Outcomes*. Global Development Incubator, The Citi Foundation et AFD. À consulter à l'adresse suivante : http://www.leadinggroup.org/IMG/pdf/Dalberg_Innovative_Financing_for_Development_vF.pdf.

Davis, S. S. (2008). "Empowering Women Weavers? The Internet in Rural Morocco". Volume 4, No 2, hiver 2007, pages 17-23. *Information Technologies and International Development*.

DBSA (Banque de développement de l'Afrique australe) (2017). DBSA secures US\$200m loan facility from Standard Chartered. À consulter l'adresse suivante : <http://www.dbsa.org/EN/DBSA-in-the-News/NEWS/Pages/Standard-Chartered-partners-with-MIGA-and-DBSA.aspx>.

de Carvalho, F. L., *et al.* (2011). Exit and Failure of Credit Unions in Brazil: A Risk Analysis. *International Cooperative Alliance, Global Research Conference* (pages 70-84). Mikkeli, (ICA). À consulter à l'adresse suivante : http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1519-70772015000100070&script=sci_abstract.

Della Croce, R. et S. Gatti (2014). *Financing Infrastructure—International Trends*. Revue

de l'OCDE : Tendances des marchés de capitaux, volume 2014/1, pages 123-138.

Deloitte (2016). "2016 African private equity confidence survey: More capital being deployed – what about returns". Deloitte, Johannesburg.

_____ (2017). What is Public-Private Partnership. À consulter à l'adresse suivante : <https://www2.deloitte.com/cn/en/pages/real-estate/articles/what-is-public-private-partnerships.html>.

del Río, P. (2017). Why does the combination of the European Union Emissions Trading Scheme and a renewable energy target make economic sense? *Renew. Sustain. Energy Rev.* 74, pages 824-834.

Demetriades, P. et K. Luintel (1997). "The Direct Costs of Financial Repression: Evidence from India". *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 79, No 2, pages 311-320.

Département d'État (États-Unis) (2017). Countries/Jurisdictions of Primary Concern –Morocco. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.state.gov/j/inl/rls/nrcrpt/2015/supplemental/239265.htm>.

Duygun, M. *et al.* (2017). Corporate Pension Plans and Investment Choices: Bargaining or Conforming? Institut de la Banque asiatique de développement, document de travail No 682. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/231766/adbi-wp682.pdf>.

Ebel, R. D. et S. Yilmaz (sans date). *On the Measurement and Impact of Fiscal Decentralization*. Banque mondiale. À consulter à l'adresse suivante : [\[vestment*+OR+asset*+OR+consumption*+OR+remittance*+AND+Morocco&ots=IMqZ_fOqez&sig=oG9C4UuCH-B9rJPOVUXBquPxN3Eg#v=onepage&q&f=false\]\(#\).](https://books.google.co.uk/books?hl=en&lr=&id=7bl7w1OqVCg-C&oi=fnd&pg=PA2&dq=bank*+OR+financ*+OR+credit+OR+saving*+OR+in-</p></div><div data-bbox=)

ECDPM (Centre européen pour la gestion des politiques de développement) (2014). *The Implementation of the Joint Africa Europe Strategy: Rebuilding Confidence and Commitments*. À consulter à l'adresse suivante : <http://ecdpm.org/wp-content/uploads/2014-European-Parliament-Study-Implementation-Joint-Africa-Europe-Strategy.pdf>.

EFSA (Egyptian Financial Supervisory Authority) (2017a). *Financial Market in Egypt*. À consulter à l'adresse suivante : <https://edoc.site/download/financial-market-in-egypt-pdf-free.html?reader=1>.

Egyptian Banking Institute (2017). *Small and Medium Enterprises*. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.ebi.gov.eg/small-and-medium-enterprises/>.

Eighty20 (2016). *Cross-border remittances 2016*. FinMark Trust report.

Ellerman, D., C. Marcantonini et A. Zaklan (2016). The European Union Emissions trading system: Ten years and counting. *Review of Environmental Economics and Policy*, Vol. 10, No 1, pages 89-107, <https://doi.org/10.1093/reep/rev014>.

Ellerman, A. D. et B. Buchner (2007). The European Union emissions trading scheme: origins, allocation, and early results. *Review of Environmental Economics and Policy*, Vol. 1, No 1, pages 66-87, <https://doi.org/10.1093/reep/rem003>.

EMRC (Egypt's mortgage finance market) (2017). *EMRC News*. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.emrc-online.com/news/newsEvents.aspx>.

_____ (2017b). Financial Regulatory Authority News. Jeudi 1e juin. À consulter à l'adresse suivante : http://www.fra.gov.eg/content/efsa_en/efsa_news_en/efsa_577_en.htm.

Ernest and Young (2017). Attractiveness Program Africa. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.ey.com/za/en/issues/business-environment/ey-attractiveness-program-africa-2017>.

FAO (Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture) (2016). La situation mondiale des pêches et de l'aquaculture. Contribuer à la sécurité alimentaire et à la nutrition de tous. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.fao.org/3/a-i5555f.pdf>.

FAO, FIDA (Fonds international de développement agricole) et PAM (Programme alimentaire Mondial) (2015). L'état de l'insécurité alimentaire dans le monde 2015. Objectifs internationaux 2015 de réduction de la faim : des progrès inégaux. Rome, FAO. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.fao.org/3/a-i4646f.pdf>.

Fétiveau, J. *et al.* (2014). Étude relative aux initiatives innovantes pour le financement de la biodiversité et l'identification des mécanismes à fort potentiel. Rapport établi pour le Ministère des affaires étrangères et du développement international, Paris. À consulter à l'adresse suivante : http://www.diplomatie.gouv.fr/IMG/pdf/InitiativesInnov_Biodiv_Rapport_Complet_FR.pdf.

FMI (Fonds monétaire international) (2016). Développement financier en Afrique subsaharienne : les enjeux pour une croissance soutenue. [file:///C:/Users/Owner/Downloads/250-developpement-financier-en-afrique-subsaharienne-les-enjeux-pour-une-croissance-soutenue%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Owner/Downloads/250-developpement-financier-en-afrique-subsaharienne-les-enjeux-pour-une-croissance-soutenue%20(1).pdf).

_____ (2017). Ghana: Staff Report for the 2017 Article IV Consultation, Fourth Review Under the Extended Credit Facility Arrangement, Request for Waiver for Non-observance of Performance Criteria, and Request for Extension and Rephasing of the Arrangement – Debt Sustainability Analysis. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/dsa/pdf/2017/dsacr17262.pdf>.

_____ (2017). "Balance of Payments and International Investment Position Statistics (BOP/IIP)". À consulter à l'adresse suivante : <http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&-sld=1390030341854>.

Fonds Africa50 (2017b). Africa50: Changing the Game for African Infrastructure, Africa50 Overview. À consulter à l'adresse suivante: https://www.africa50.com/fileadmin/uploads/africa50/Photos/Knowledge_Center/Africa50_overview.pdf.

Frankel, J. (2010). Are Bilateral Remittances Countercyclical? Harvard Kennedy School. Document de travail (recherche) 10-037. À consulter à l'adresse suivante : <https://research.hks.harvard.edu/publications/get-File.aspx?Id=596>.

Fuchs, A., G. Hurley et A. Minsat (2012). Innovative Financing for a Sustainable Future. PNUD. Document d'orientation établi pour le Forum mondial sur le développement humain. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.in.undp.org/content/india/en/home/library/hdr/human-development-discussion-papers/innovative-financing-for-a-sustainable-future.html>.

Harrigan, J., C. Wang et H. El-Said (2006). "The Economic and Political Determinants of IMF and World Bank Lending in the Middle East and North Africa". *World Development* Vol. 34, No 2, pages 247- 270. À consult-

er à l'adresse suivante : https://www.researchgate.net/profile/Jane_Harrigan/publication/222569652_The_economic_and_political_determinants_of_IMF_and_World_Bank_lending_in_the_Middle_East_and_North_Africa/links/56f3e55108ae81582bf00bb4/The-economic-and-political-determinants-of-IMF-and-World-Bank-lending-in-the-Middle-East-and-North-Africa.pdf.

Gaulier, G. et S. Zignago (2010). "BACI: International Trade Database at the Product-Level. The 1994-2007 Version". Document de travail 2010-2023 du Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII), octobre 2010, CEPII.

GCX (2017). Green Bonds – A Growing Green Market. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.gcx.co.za/green-bonds-a-growing-green-market/>.

Girishankar, N. (2009). Innovating Development Finance, From Financing Sources to Financial Solutions. Banque mondiale. Document de travail 5111 sur la recherche de politiques. À consulter à l'adresse suivante : <http://documents.worldbank.org/curated/en/796631468340177673/pdf/WPS5111.pdf>.

GIZ (2017). The Potential of Green Bonds : A Climate Finance Instrument for the Implementation of Nationally Determined Contributions? Exposé. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.giz.de/fachexpertise/downloads/giz2017-en-climate-finance-green-bonds.pdf>.

Global Banking & Finance Review (2017). Banking in Egypt. 26 avril. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.globalbankingandfinance.com/banking-in-egypt/>.

Gouvernement éthiopien et PNUD (2017). A Joint Roadmap between the Government of Ethiopia and DAG for the Implementation of

the Addis Ababa Action Agenda (AAAA). Version préliminaire, juin 2017. Addis-Abeba.

Gouvernement sud-africain (2017a). Public-private partnerships. Trésor public. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.treasury.gov.za/documents/national%20budget/2017/review/Annexure%20E.pdf>.

_____ (2015). Critical Infrastructure Programme (CIP), Critical Infrastructure Interpretation Note 01/2015. Ministère du commerce et de l'industrie. À consulter à l'adresse suivante : http://www.thedti.gov.za/financial_assistance/financial_incentive.jsp?id=3.

_____ (2016a). Broad- Based Black Economic Empowerment. Ministère du développement économique. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.economic.gov.za/about-us/programmes/economic-policy-development/b-bbee>.

_____ (2016b). South Africa issues two new bonds, Money Marketing on September 30, 2016. Investing News. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.moneymarketing.co.za/south-africa-issues-two-new-bonds/>.

_____ (2017b). A financial sector that serves all South Africans. Trésor public. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.treasury.gov.za/documents/national%20budget/2017/review/Annexure%20F.pdf>

Griffith-Jones, S. et E. Karwowski (2013). 'Finance and Growth in Sub-Saharan Africa: Policy and Research Challenges'. Document de travail de la Réunion du Groupe de travail Afrique, de l'Agence japonaise de coopération internationale (JICA) et de l'Initiative for Policy Dialogue. Juin, pages 139-142, Yokohama. http://jicari.jica.go.jp/publication/assets/WP_JICA_IPD_Africa_Task_Force_Meeting.pdf.

Griffith-Jones, S. et R. Gottschalk (2016). *Achieving Financial Stability and Growth in Africa*. Routledge, Londres et New York.

Groupe d'action financière du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (GAFIMOAN) (2014). *Mutual Evaluation Report 8th Follow-Up Report for Morocco Anti-Money Laundering and Combating the Financing of Terrorism*. Kingdom of Morocco. GAFIMOAN, Manama.

Groupe de haut niveau sur les flux financiers illicites en provenance d'Afrique (2015). *Flux financiers illicites. Rapport du Groupe de haut niveau*. CEA, Addis-Abeba.

Groupe de la Banque mondiale (2016). *Recueil des statistiques sur les migrations et les envois de fonds. Troisième édition*. Alliance mondiale pour le savoir sur les migrations et le développement.

Groupe de la Banque mondiale et Mécanisme mondial de financement des infrastructures (2017). *Guidance on PPP contractual provisions*. Groupe de la Banque mondiale, Washington.

Groupe de la Banque mondiale, Bank Al-Maghrib et Schweizerische Eidgenossenschaft (2014). *Enhancing Financial Capability and Inclusion in Morocco: A Demand-Side Assessment*. Décembre 2014. Banque internationale pour la reconstruction et le développement. À consulter à l'adresse suivante : <http://responsiblefinance.worldbank.org/~media/GIAWB/FL/Documents/Publications/Enhancing-Financial-Capability-and-Inclusion-in-Morocco-FINAL.pdf>.

Groupe de réflexion interinstitutions sur le financement du développement (2017). *Financing for development : progress and prospects*. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.un.org/development/desa/publications/>

[report-of-the-inter-agency-task-force-on-financing-for-development-2017.html](http://www.oecd.org/dataoecd/12/5/49281222.pdf).

Gupta, S., C. Pattillo et S. Wagh (2009). *Effect of remittances on poverty and financial Development in Sub-Saharan Africa*. *World Development*, Vol. 37, No 1, pages 104-115. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2008.05.007>.

Heller, D. (2017). *The implications of digital currencies for monetary policy*. Parlement européen. Département des politiques : politiques économiques et scientifiques. À consulter à l'adresse suivante : http://www.europarl.europa.eu/cmsdata/118907/PIIE_FINAL%20upload.pdf.

Hoekman, B. (2016). *Revitalizing the Global Trading System: What Could the G20 Do?* Robert Schuman Center for Advanced Studies. Document de travail RSCAS 2016/28 de l'Institut de l'université européenne. À consulter à l'adresse suivante : http://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/41024/RSCAS_2016_28.pdf?sequence=1.

ICMA (International Capital Market Association) (2017). *Principal Membership, The Green Bond Principals*. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.icmagroup.org/Regulatory-Policy-and-Market-Practice/green-social-and-sustainability-bonds/principles-membership/>.

Ifeakachukwu, N.P. (2015). *Financial Market Development and Capital Inflows in Nigeria: The Role of Stock Market Development*. *Journal of Investment and Management*, Vol. 4, No 6, pages 369-376.

IIDD (Institut international du développement durable) (2015). *Supporting the Global Shift to Sustainability : Rapport annuel de l'IIDD 2015-2016*. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.iisd.org/library/supporting-global-shift-sustainability-iisd-annual-report-2015-2016>.

- Irlandoust, M. et J. Ericsson (2004). Are Imports and Exports Cointegrated? An International Comparison. *Metroeconomica*, Vol. 55, No 1, pages 49-64.
- Isern, J. et D. Porteous (2005). AML/CFT Regulation: Implications for Financial Service Providers that Serve Low-Income People. Banque mondiale, Washington. À consulter à l'adresse suivante : <http://documents.worldbank.org/curated/en/975131468325281929/AML-CFT-regulation-implications-for-financial-service-providers-that-serve-low-income-people>.
- Iskander, N. (2010). *Creative State: Forty Years of Migration and Development Policy in Morocco and Mexico*. ILR Press, Ithaca et Londres. À consulter à l'adresse suivante : <http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1059&context=books>.
- Ismaili Idrissi, B. (2015). Transferts de fonds des Marocains résidant à l'étranger (MRE) : Contexte, évolution et perspectives de renforcement. Rapport provisoire – Miméo.
- Jahn, K. *et al.* (2014). Mobilizing private financing for Biodiversity. À consulter à l'adresse suivante : http://www.unique-forst.de/images/publications/Synthesis%20Report_Private%20financing%20for%20Biodiversity_2014.pdf.
- Jalata, Dasalegn Mosissa (2014). Capital Market Development in Ethiopia: Nobody Said It Would Be Easy! *Journal of Economics and Sustainable Development*. www.iiste.org, ISSN 2222-1700 (miméo) ISSN 2222-2855 (en ligne), Vol. 5, No 27, 2014.
- Jamali Dima (2004). "Success and failure mechanisms of public-private partnerships (PPPs) in developing countries: Insights from the Lebanese context". *International Journal of Public Sector Management*, Vol. 17, No 5, pages 414-430. À consulter à l'adresse suivante : <https://doi.org/10.1108/09513550410546598>.
- Jha, V. (2011). Trade Flows, Barriers and Market Drivers in Renewable Energy Supply Goods: The Need to Level the Playing Field. Centre international du commerce et du développement durable. Document No 10. À consulter à l'adresse suivante : <http://ictsd.org/downloads/2011/12/trade-flows-barriers-and-market-drivers-in-renewable-energy-supply-goods.pdf>.
- Jimenez, B. A. *et al.* (2012). Inclusive inquiry science using peer-mediated embedded instruction for students with moderate intellectual disabilities. *Exceptional Children*, No 78, pages 301-317.
- Jomo K.S. *et al.* (2016). Public-Private Partnerships and the 2030 Agenda for Sustainable Development: Fit for Purpose? Document de travail No 148 du Département des affaires économiques et sociales du Secrétariat de l'ONU.
- JP Morgan Global Research, The Rockefeller Foundation, et Global Impact Investing Network (2010). Impact Investments : An Emerging Asset Class. 29 novembre. À consulter à l'adresse suivante : http://www.jpmorgan-chase.com/corporate/socialfinance/document/impact_investments_nov2010.pdf.
- Kar, D. et D. Cartwright-Smith (2010). Illicit financial flows from Africa: Hidden Resources for Development. Global Financial Integrity, Washington. À consulter à l'adresse suivante: http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/gfi_africa-report_web.pdf.
- Kararach, G. *et al.* (2017). "Fiscal Policy, Long-Term Growth and Structural Transformation in Africa". In *Macroeconomic Policy Framework for Africa's Structural Transformation* (Lopes, Hamdok et Elhiraika, dirs. de publ.). Palgrave Macmillan, Charm.

Katsomitros, Alex (2017). Green bonds: thinking strategically about climate change, banking, special reports, sustainable banking, world finance. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.worldfinance.com/banking/green-bonds-thinking-strategically-about-climate-change>.

Ketkar, S. et D. Ratha (2009a). Innovative Financing for Development. Banque mondiale, Washington.

_____ (2009b). Diaspora Bonds: Tapping the Diaspora During Difficult Times. *Journal of International Commerce, Economics and Policy*, Vol. 1, No 2, pages 251-263.

Khawari, A. (2004). Microfinance: Does it hold its promises? A survey of recent literature. Document de travail No 276, Hamburg Institute of International Economics. À consulter à l'adresse suivante : <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/26394/1/dp040276.pdf>.

Kim, J. H., K. Jungwook et J.C. Seok (2011). Projets d'infrastructure dans le cadre d'un partenariat public-privé : études de cas, République de Corée. Volume 1 : Institutional Arrangements and Performance ; Volume 2 : Cases of Build-Transfer-Operate Projects for Ports and Build-Transfer-Lease Projects for Education Facilities. Banque asiatique de développement. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.oecd.org/gov/budgeting/49988983.pdf>.

King, A. et I. Crewe (2015). The Blunders of our Governments.

Knoema (2017). Classement mondial du PIB par pays. À consulter à l'adresse suivante : <https://knoema.com/nwnfkne/world-gdp-ranking-2017-gdp-by-country-data-and-charts>.

Lin, J. Y. et Y. Wang (2017). Going Beyond Aid: Development Cooperation for Structural

Transformation. À consulter à l'adresse suivante : https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/final_lin_and_wang_beyond_aid-4-13-2017_final.pdf.

Lueth, E. et M. Ruiz-Arranz (2008). A Gravity Model of Workers' Remittances. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp06290.pdf>.

Masen (2016). Masen choisit l'entreprise qui va mettre au point les trois centrales solaires NOOR PV I et signe les contrats qui garantissent leur financement. À consulter à l'adresse suivante : http://www.masen.ma/media/uploads/documents/2016_11_16_Masen_selects_the_developer_of_the_3_Noor_PVI_solar_power_p_r5TA5W3.pdf.

Masullo I., K. Renschler et A. Srivastava (2014). Expanding Climate Finance in Latin America and the Caribbean. Institut des ressources mondiales. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.wri.org/blog/2014/12/expanding-climate-finance-latin-america-and-caribbean>.

Meggison, W. L. (2005). *The financial economics of privatization*. Oxford University Press, New York.

Mevel, S., S. V. Ofa et S. Karingi (2013). Quantifying illicit financial flows from Africa through trade mispricing and assessing their incidence on African economies. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/6543.pdf>.

Ministère chargé de la communauté marocaine résidant à l'étranger et des affaires de la migration (2017). Le fonds MDM Invest. Consulté le 23 juin 2017. <http://www.mre.gov.ma/fr/investissement/investir-au-maroc/le-fonds-mdm-invest>

Ministère fédéral allemand de la coopération économique et du développement (2017).

Mobilization of Long-term Savings for Infrastructure Financing in Africa (BMZ/GIZ). À consulter à l'adresse suivante : https://www.bmz.de/en/zentrales_downloadarchiv/wege_und_akteure/170419_Study_Infrastructure_Finance_Africa_fin.pdf.

Ministère sud-africain du commerce et de l'industrie (2015). Null Financial Assistance (Incentives) - Critical Infrastructure Programme (CIP). À consulter à l'adresse suivante : http://www.thedti.gov.za/financial_assistance/financial_incentive.jsp?id=3&subthemeid=26.

Mondaq (2016). Public Private Partnership in India. Major Reforms are the Need of the Hour. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.mondaq.com/india/x/531062/Fiscal+Monetary+Policy/Public+Private+Partnerships+In+India>.

Nations Unies (2002). Consensus de Monterrey sur le financement du développement. À consulter à l'adresse suivante : www.un.org/esa/ffd/monterrey/MonterreyConsensus.pdf.

_____ (2008). Déclaration de Doha sur le financement du développement. Conférence internationale sur le financement du développement. Doha, Qatar, 29 novembre-2 décembre. À consulter à l'adresse suivante : http://www.leadinggroup.org/IMG/pdf/Declaration_de_Doha_2008.pdf.

_____ (2010). Tenir les promesses : tous unis pour atteindre les objectifs du Millénaire pour le développement. À consulter à l'adresse suivante : http://www.un.org/en/mdg/summit2010/pdf/outcome_documentN1051260.pdf.

_____ (2012). Enquête économique et sociale mondiale : à la recherche de nouveaux modes de financement du développement. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.un.org/en/development/>

desa/policy/wess/wess_current/2012wess.pdf.

_____ (2015a). Programme d'action d'Addis-Abeba issu de la troisième Conférence internationale sur le financement du développement (Programme d'action d'Addis-Abeba). Texte issu de la réunion, adopté à la troisième Conférence tenue à Addis-Abeba du 13 au 16 juillet 2015 et entériné par l'Assemblée générale dans sa résolution A/RES.69/313 du 27 juillet 2015.

_____ (2015b). Transformer notre monde : le Programme de développement durable à l'horizon 2030. À consulter à l'adresse suivante : <https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld>.

_____, Département des affaires économiques et sociales, Division de statistique (2017). Base de données Comtrade. À consulter à l'adresse suivante : <https://comtrade.un.org/>.

Ndikumana, L. et J.K. Boyce (2012). Measurement of capital flight: Methodology and Results for sub-Saharan African countries. *Africa Development Review*, Vol. 22, No 4, pages 471-481.

Ndikumana, L., Boyce, J. K. et A.S. Ndiaye (2015). Capital flight from Africa: Measurement and drivers. In S. I. Ajayi et L. Ndikumana (dirs. de publ.), *Capital Flight from Africa: Causes, Effects and Policy Issues* (pages 15-54). Oxford University Press, Oxford.

OCDE (2005). Encouraging Public-Private Partnerships in The Utilities Sector: The Role of Development Assistance. Initiative NEPAD/OCDE relative à l'investissement. Table ronde organisée sous les auspices du Comité d'investissements NEPAD-OCDE, parrainée par le Gouvernement ougandais en coopération avec l'agence japonaise JICA et l'organisme

japonais JETRO. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/34843203.pdf>.

_____ (2011a). Regards sur l'éducation. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.oecd.org/fr/education/apprendre-au-delade-de-l-ecole/regardssurleducation2011le-sindicateursdelocde.htm>.

_____ (2011b). Panorama de la santé 2011. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.oecd.org/fr/sante/systemes-sante/49105873.pdf>.

_____ (2015). L'adaptation aux impacts du changement climatique : perspectives d'action. À consulter à l'adresse suivante : https://issuu.com/oecd.publishing/docs/adapting_to_the_impacts_of_climate__0d3e732825d133.

_____ (2015). Table ronde sur la neutralité concurrentielle. Document non classifié établi par le Secrétariat de l'OCDE pour servir de note de réflexion à la troisième session de la 123e réunion du Comité de la concurrence, les 16 à 18 juin 2015.

_____ (2016a). Regards sur l'aide au développement : statistiques par région. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.oecd.org/dac/stats/documentupload/2%20Africa%20%20Development%20Aid%20at%20a%20Glance%202016.pdf>.

_____ (2016b). Aid for Trade and the Sustainable Development Agenda: Strengthening Synergies - OECD Development Policy Papers No. 5. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.oecd.org/development/aft/Aid4Trade-SustainableDevAgenda.pdf>.

OCDE/ATAF/CUA (2016). *Statistiques des recettes publiques en Afrique*. Publications OCDE, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264253308-en-fr>.

Office des Nations Unies contre la drogue et le crime (2012). Country review report for Morocco. Review by Slovakia and South Africa of the implementation by Morocco of articles 15 – 42 of Chapter III. “Criminalization and law enforcement” and articles 44 – 50 of Chapter IV. “International cooperation” of the United Nations Convention against Corruption for the review cycle 2010 - 2015. À consulter à l'adresse suivante : http://www.unodc.org/documents/treaties/UNCAC/Country-VisitFinalReports/Morocco_Final_English_Report.pdf.

_____ (2016). L'Afrique du Nord et le Moyen-Orient. À consulter à l'adresse suivante : https://www.unodc.org/documents/data-and-analysis/glotip/Glotip16_Country_profile_North_AfricaMiddle_East.pdf.

Organe international de contrôle des stupéfiants (OICS) (2013). Rapport de l'OICS pour 2012. À consulter à l'adresse suivante : https://www.incb.org/documents/Publications/AnnualReports/AR2013/French/AR_2013_F.pdf.

Oyejide, T. A. (2002), Taking Stock of Sustainable Development Finance in Sub-Saharan Africa. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.un.org/esa/sustdev/documents/01oyej.pdf>.

Pfeifer, K. (1999). “How Tunisia, Morocco, Jordan and even Egypt became IMF ‘Success Stories’ in the 1990s”. *Middle East Report*, No. 210, Reform or Reaction? Dilemmas of Economic Development in the Middle East (printemps 1999), pages 23-27. À consulter à l'adresse suivante : https://www.jstor.org/stable/3012499?seq=1#page_scan_tab_contents.

PNUD (Programme des Nations Unies pour le développement) (2015). Impact Investment in Africa: Trends, Constraints and Opportunities. À consulter à l'adresse suivante : <http://>

www.undp.org/content/undp/en/home/partners/private_sector/AFIM/impact-investment-in-africa--trends--constraints-and-opportunities.html.

_____ (2015). Les objectifs du Millénaire pour le développement. À consulter à l'adresse suivante : https://www.incb.org/documents/Publications/AnnualReports/AR2013/French/AR_2013_F.pdf.

Polzin, F., H. Toxopeus, H et E. Stam (2017). The wisdom of the crowd in funding: Information heterogeneity and social networks of crowd funders. *Small Business Economics*, pages 1-23. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9829-3>.

Ponte, S., L.A. Richey et M. Baab (2009). Bono's Product, (RED) Initiative: corporate social responsibility that solves the problems of 'distant others'. À consulter à l'adresse suivante : <http://www3.kau.se/kurstorg/files/r/55E156521af4a19388QQFF-6FF028/Richey%202009%20CSR%20Product%20RED.pdf>.

PriceWaterhouseCoopers (PWC) (2017). Overview of Africa Stock Exchanges. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.pwc.co.za/en/assets/pdf/africa-capital-markets-watch-2016.pdf>.

Quartey, Lawrence (2013). Ghana lists 10-year Eurobond. *The Africa Report*. Consulté à l'adresse suivante : <http://www.theafricareport.com/West-Africa/ghana-lists-10-year-eurobond.html>.

Raghubendra, J. (2002). Innovative Sources of Development Finance - Global Cooperation in the 21st Century (octobre). Document de travail de l'Australian National University, Division of Economics. À consulter à l'adresse suivante : SSRN: <https://ssrn.com/abstract=337881> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.337881>.

Reille, Xavier (2009). The Rise, Fall, and Recovery of the Microfinance Sector in Morocco. Exposé du Groupe consultatif d'assistance aux pauvres (CGAP). Washington, Banque mondiale.

Reuters (2016). Egypt devalues pound, announces more flexible exchange rate policy. *Business Newsmarch*, 14 mars. Consulté à l'adresse suivante : <https://www.reuters.com/article/us-egypt-currency/egypt-devalues-pound-announces-more-flexible-exchange-rate-policy-idUSKCN0WG1X7>.

_____ (2014). Egypt plans to dig new Suez Canal costing \$4 billion. 5 août. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.reuters.com/article/us-egypt-suezcanal-project-idUSKBN0G500H20140805>.

Robalino, David A. (2005). Pensions in the Middle East and North Africa: Time for Change. Banque mondiale, Washington. À consulter à l'adresse suivante : http://siteresources.worldbank.org/INTMENA/Resources/MENA_Pension_Reform_Complete.pdf.

Rodrigues, J. E. et F. de Oliveira Gonçalves (2016). Cooperativas de crédito no Brasil: evolução e impacto sobre a renda dos municípios brasileiros. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.scielo.br/pdf/ecos/v25n2/0104-0618-ecos-25-02-00489.pdf>.

Rodrik, D. (2016). An African Growth Miracle? *Journal of African Economies*, 2016, pages 1-18.

Rousseau, P. (1998). "The permanent effects of innovation on financial depth: Theory and US historical evidence from unobservable components models". *Journal of Monetary Economics*, Vol. 42, No 2, pages 387-425.

Rousseau, P. et P. Wachtel (1998). "Financial Intermediation and Economic Performance:

Historical Evidence from Five Industrialized Countries". *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 30, No 4, pages 657-678.

Sandor, E. *et al.* (2009). Innovative Financing to Fund Development: Progress and prospects. Note de réflexion du Comité d'aide au développement de l'OCDE. <http://www.oecd.org/dac/effectiveness/44087344.pdf>.

SaveAct (2016). Financial Services and Sustainable Livelihoods for the Poor. Annual Report 2015-2016. Consulté à l'adresse suivante : <http://saveact.org.za/wp-content/uploads/2016/08/SaveAct-AR-2015-single-pages-25-08-16.pdf>.

Schmidt-Traub, G. (2015). Investment needs to achieve sustainable development goals: understanding the billions and trillions. Document de travail SDSN, version 2. À consulter à l'adresse suivante : <http://unsdsn.org/wp-content/uploads/2015/09/151112-SDG-Financing-Needs.pdf>.

SCZone (2017). Suez Canal Economic Zone : Overview. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.sczone.eg/English/aboutsczone/Pages/default.aspx>.

SDGCA (2017). SDG Financing for Africa: Key Propositions and Areas of Engagement. À consulter à l'adresse suivante : http://sdg-cafrica.org/wp-content/uploads/2017/03/sdg-financing-for-africa_key-propositions-and-areas-of-engagement-.pdf.

SDSN (2015). Indicators and a Monitoring Framework for Sustainable Development Goals. À consulter à l'adresse suivante : <http://unsdsn.org/wp-content/uploads/2015/01/150116-Indicators>.

Spanjers, J. et M. Salomon (2017). IFF_2017-04_WebTables.xlsx. Global Financial Integrity, Washington.

Stiglitz, J. (2001). *Globalization and its Discontents*. W.W. Norton, New York.

Sy, Amadou N. R. (2017). Leveraging African Pension Funds for Financing Infrastructure Development. Africa Growth Initiative, mars. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.un.org/en/africa/osaa/pdf/pubs/2017pensionfunds.pdf>.

TechnoServe (2016). Domestic remittances in South Africa: Leveraging the dynamic marketplace to boost financial inclusion. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.technoserve.org/files/downloads/South-Africa-domestic-remittances-report.pdf>.

Tella, Sherifdeen (2009). "The Global Economic Crisis and the Nigerian Stock Market : The Issue of Contagion". *Nigerian Journal of Securities and Finance*, Vol.14, No 1, mars.

The Cairo Post (2014). 29 septembre. À consulter à l'adresse suivante : <http://thecairopost.youm7.com/news/126001/business/egx-awarded-most-innovative-african-stock-exchange-for-2014>.

The Egyptian Exchange (2015). (Executive Summary of EGX Trading Rules. À consulter à l'adresse suivante : http://www.egx.com.eg/english/Trading_Rules.aspx.

Tyson, J., D. te Velde et S. Griffith-Jones (2014). "Current and Future Trends in International Finance to Developing Countries". Overseas Development Institute. www.odi.org.

Wardrop, R. B., R.R. Zhang et M. Gray (2015). Moving Mainstream. The European alternative finance benchmarking report. À consulter à l'adresse suivante : <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY> et à : University of Cambridge/\$FILE/EY- Cambridge - alternative finance-report.pdf.

Watson, W. T. (2014). Global Pension Assets Study 2017. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.towerswatson.com/en/Insights/IC-Types/Survey-Research-Results/2014/02/Global-Pensions-Asset-Study-2014>.

Wihardja, M. M. (2013). Looking at the G20 Initiatives on Infrastructure Investment from a Developing Country's Perspective: Indonesia. Exposé à la réunion régionale Think20, Lowy Institute. Sydney, 23 mai.

Wilson, Karen E. (2016). Investir en produisant un impact social dans les pays en développement. Coopération pour le développement, Rapport 2016. Investir dans les objectifs de développement durable, choisir l'avenir. Publications de l'OCDE, 2016,

DOI: 10.1787/dcr-2016-en. À consulter à l'adresse suivante : SSRN : <https://ssrn.com/abstract=3125707>.

UA (Union africaine) et CEA (Commission économique pour l'Afrique) (2015). Document commun de la CUA et de la CEA établi en vue de la consultation régionale sur le financement du développement. À consulter à l'adresse suivante : <https://www.uneca.org/fr/stories/consultation-r%C3%A9gionale-sur-le-financement-pour-le-d%C3%A9veloppement>.

Zen, F. et M. Regan (2014). ASEAN Public-Private Partnership Guidelines. Jakarta, ERIA. À consulter à l'adresse suivante : http://www.eria.org/publications/key_reports/asean.

