



ANA
MAG

AFRICA NEWS AGENCY

FINANCE

REPENSER LES MODÈLES

FINANCE

RETHINKING MODELS



Premier groupe de média panafricain



School



TECH

Dossier réalisé
par Africa News Agency

Secrétaire d'édition :

Jacques Leroueil

Traduction :

Sam Ben Romdhane

Maquette :

Papa Balla Fall

Report Produced

by Africa News Agency

Editorial secretary :

Jacques Leroueil

Translation :

Sam Ben Romdhane

Mockup :

Papa Balla Fall

SOMMAIRE

FINANCEMENT :

Focus sur dix initiatives à suivre
.....P.04

INTERVIEW

Isabelle Lessedjina :
« Face au risque de change, il faut
passer aux actions concrètes et
se mobiliser pour construire un
futur plus résilient et pérenne »
.....P.12

TRIBUNE

Fonds de crédit et banques : les
deux font la paire P.16

SOMMET

FINANCE EN COMMUN :
Comment les banques publiques
peuvent faire la différence P.20

ANALYSE :

Les conseils du FMI pour attirer
plus de fonds..... P.28

INTERVIEW

Didier Acouetey :
« Pour soutenir les PME, il nous
faut des coalitions » P.36

RWANDA

un hub financier ?..... P.40

INTERVIEW

Pierre Célestin Rwabukumba
« Faire de Kigali un centre
financier au rayonnement
international » P.44

ETUDE :

La digitalisation, un outil au
service de l'inclusion financière ...
.....P.51

SUMMARY

FINANCING:

Spotlight on ten initiatives to
watch for..... P.08

INTERVIEW Isabelle

Lessedjina: « Faced with
currency risk, we must take
concrete action and mobilize
to build a more resilient and
sustainable future »P. 14

TRIBUNE

Credit funds and banks: the
perfect pair P...18

FINANCE IN

COMMON SUMMIT:

How public banks can make a
difference P 24

ANALYSIS:

IMF advice to attract more
private finance to Africa,..... P.32

INTERVIEW

Didier Acouetey:
« To support SMEs, we need
coalitions ».....P.38

RWANDA:

A financial hub ?..... P.42

INTERVIEW

Pierre Célestin Rwabukumba
« Making Kigali an influential
international financial center »
..... P.48

STUDY :

Digitalization as a tool for
financial inclusion.....P .52



FINANCEMENT :

FOCUS SUR DIX INITIATIVES À SUIVRE

Ebranlée économiquement par la pandémie de Covid-19, l'Afrique doit aujourd'hui mobiliser les moyens financiers nécessaires à sa relance. Un défi considérable. Pourtant, loin des clichés habituels sur l'absence supposée de financements, des solutions existent. Innovantes et surtout adaptées aux réalités du continent. Passage en revue de dix d'entre elles.

Par Dounia Ben Mohamed

Dans le sillage de la crise sanitaire et économique née du Covid-19, qui a durement impacté les finances publiques des États africains en 2020, la question du manque de ressources financières sur le continent est plus que jamais d'actualité. Ainsi, pour les seules infrastructures, la Banque africaine de développement estime qu'il manquerait chaque année environ 100 milliards de dollars de financements pour l'ensemble de l'Afrique tandis que Proparco, la filiale de l'Agence française de développement (AFD) dédiée au secteur privé, évaluait en 2019 les besoins de financements non couverts des très petites et moyennes entreprises (TPME) d'Afrique subsaharienne à 330 milliards de dollars, 20% des TPME seulement étant financées par les banques.

Pourtant, des solutions existent, qui mises bout à bout, peuvent faire la différence. Outre des initiatives publiques telles que les Caisses de dépôt, qui permettent aux États de mobiliser des ressources financières locales de long terme- en plus des fonds venant de l'étranger- des formules basées sur les applications de mobile money pourraient aussi servir de catalyseur pour accéder à une partie de l'épargne des ménages, créant ainsi des formes de « tontines » institutionnalisées. On l'aura compris, en matière d'ingénierie financière, la seule limite dans la recherche de solutions est la créativité, comme le montrent ci-dessous ces dix initiatives ou tendances, qui pourraient changer la donne en matière de financement. Tour d'horizon.

UN FONDS DE 30 MILLIONS D'EUROS DÉDIÉ À L'INVESTISSEMENT À IMPACT



Actif en France et dans le monde sur plusieurs segments liés à l'immobilier (centres commerciaux, golfs, résidences senior), le groupe Duval mise de plus en plus sur l'Afrique avec le développement d'activités aussi diverses que le forage, le recyclage de déchets, la microfinance et l'assurance. Mieux, par delà ses opérations commerciales, l'entreprise a annoncé fin octobre vouloir se positionner sur le créneau de l'impact investing, une solution de financement destinée à soutenir les activités économiques ayant un impact fort et immédiat sur les populations locales. À cette occasion, le groupe Duval mobilisera, avec le soutien de la banque française Crédit Agricole, un fonds de 30 millions d'euros dédié à la microfinance et à l'investissement à impact sur le continent. Dans la pratique, le fonds permettra notamment au Groupe Duval de financer des investissements et des opérations de croissance externe ou de refinancer des investissements déjà réalisés. Quant aux projets soutenus, ils devraient en premier lieu concerner le logement social, la microfinance, la micro-assurance ainsi que l'accès à l'eau potable.



UN VÉHICULE DE FINANCEMENT À COURT TERME POUR ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES ÉNERGÉTIQUES

Porté par un consortium d'investisseurs et d'institutions de financement du développement, le « Energy Access Relief Fund (EARF) » est un véhicule de financement destiné à apporter des solutions de court terme à des sociétés d'énergie africaines- mais aussi asiatiques- confrontées à des difficultés d'accès aux financements, notamment en raison de la crise économique née de la

pandémie du Covid-19. Lancé début septembre, le fonds a d'ores et déjà levé 68 millions de dollars et sera piloté par la société de gestion Social Investment Managers and Advisors (SIMA), qui apportera sous forme de prêts à court terme, des financements à près de 90 sociétés axées sur la fourniture d'énergie en Afrique subsaharienne et en Asie. Un soutien qui pourrait très vite faire la différence : sur les entreprises d'énergie éligibles à un financement de court terme, 77% d'entre elles auraient besoin d'une aide financière d'urgence pour rester à flot, rappellent les équipes de SIMA. À terme, c'est quelques 80 millions de dollars que l'EARF espère mobiliser pour assurer l'accès à l'énergie à au moins 20 millions de personnes en Afrique subsaharienne et en Asie.

LA MONTÉE EN PUISSANCE DES OBLIGATIONS VERTES



Réalisée fin janvier sur le marché de la dette internationale, la première émission obligataire « verte » de la Banque ouest-africaine de développement (BOAD) a permis de lever 750 millions d'euros, sur une maturité de douze ans et au taux très attractif de 2,75 %. Peu de temps après, en février, c'est la Banque de développement d'Afrique du Sud (DBSA) qui emboîtait le pas à sa consœur ouest-africaine, avec l'émission d'une première obligation « verte » de 200 millions d'euros. Un succès de plus pour les souscriptions vertes sur le continent, ces opérations de titres obligataires destinées à financer des projets à fort impact social et environnemental (agriculture, énergies renouvelables, infrastructures de base, santé, éducation, logement social...) et qui ne devrait faire que renforcer au cours des prochaines années, « au fur et à mesure que les États souverains se [concentreront] sur le développement durable et que les émetteurs se [familiariseront] avec les instruments de dette durables », estiment les équipes de l'agence de notation financière Moody's.

“
Il manquerait chaque année environ 100 milliards de dollars de financements pour l'ensemble de l'Afrique”



UNE STRUCTURE PUBLIQUE DÉDIÉE AU FINANCEMENT DE PROJETS « BANCABLES »

Pour palier la difficile mobilisation du financement public sur des projets structurants, le Fonds gabonais d'investissements stratégiques (FGIS) a mis en place en octobre 2020, en partenariat avec la Banque Islamique de Développement, un véhicule de financement ad hoc appelé Regional Investment Supranational Entity (RISE). L'objectif : mobiliser des ressources sur les marchés internationaux afin de financer les étapes initiales des projets considérés comme stratégiques et potentiellement rentables. À ce titre, le FGIS a annoncé le 1er septembre cette année, la signature du premier contrat de pré-concession avec l'État gabonais, qui portera sur la conception, le développement, le financement, la réalisation et l'exploitation future d'une route à péage de déviation Sud de l'agglomération de Libreville, dite Owendo Bypass. Le contrat de pré-concession sera quant à lui piloté par la Société d'Aménagement du Grand Libreville (SAGL), une entité spécialement créée par RISE pour le développement de ce projet. Une nouvelle illustration de la force des partenariats public-privé, plus que jamais indispensables pour relever le défi du financement des infrastructures africaines.



UN FONDS D'INNOVATION POUR LES SERVICES NUMÉRIQUES URBAINS

Prenant la mesure des multiples défis à relever (urbanisation, transport, énergie, santé, éducation) sur le continent et de la révolution numérique en cours, qui apporte d'ores et déjà son lot de solutions (mobile banking, transport intelligent, e-learning...), l'Association mondiale des opérateurs de téléphonie (GSMA) a lancé en juin le fonds d'innovation pour les services numériques urbains. Selon ses promoteurs, le fonds- appuyé financièrement par le Bureau des affaires étrangères du Commonwealth et du développement du gouvernement britannique, « fournira des

subventions et un soutien supplémentaire aux petites entreprises en croissance qui exploitent la technologie numérique, en particulier mobile, pour fournir des services ayant un impact socio-économique et environnemental/climatique » et ce notamment dans les secteurs de « l'énergie, de l'eau, de l'assainissement et de la gestion des déchets ». Quant aux aides octroyées, elles devraient osciller entre 100 001 et 500 000 livres sterling (entre 135 000 et 675 000 dollars), le fonds étant destiné en premier lieu aux pays d'Afrique et d'Asie. Une démarche innovante à suivre et qui vient s'ajouter au fonds sur l'innovation pour la connectivité rurale, lancé en 2018.



“Outre des initiatives publiques telles que les Caisses de dépôt, qui permettent aux Etats de mobiliser des ressources financières locales de long terme- en plus des fonds venant de l'étranger- des formules basées sur les applications de mobile money pourraient aussi servir de catalyseur pour accéder à une partie de l'épargne des ménages, créant ainsi des formes de « tontines » institutionnalisées”

nant agilité et approche sur-mesure, est aujourd'hui en plein développement, plusieurs structures spécialisées se positionnant progressivement sur ce créneau telles qu'EBI, filiale internationale du groupe Ecobank ou Enko Capital.

UN FONDS COMMUNAUTAIRE DÉDIÉ AU FINANCEMENT DES PROJETS INTÉGRATEURS

Portée sur les fonds baptismaux en 1983, la Communauté économique des Etats de l'Afrique centrale (CEEAC) a, comme d'autres espaces communautaires du continent, souvent souffert des limites de ses ressources propres pour faire avancer l'intégration régionale, les fonds disponibles ne couvrant le plus souvent que le fonctionnement de la CEEAC, et rarement l'investissement. Prenant acte de ces difficultés, les ministres de la CEEAC ont acté en mai dernier, la mise en place prochaine du fonds de compensation, de coopération et de développement de l'Afrique centrale, « l'opérationnalisation du fonds étant la première étape d'un long processus devant permettre à la Communauté de disposer d'une certaine autonomie financière », a rappelé le Ministre congolais délégué chargé du Budget, Ludovic Ngatsé. Le projet s'inscrit dans le plan stratégique à moyen terme 2021-2025 de la CEEAC, et vise, d'une part, à harmoniser les actions portant sur l'intégration régionale des pays d'Afrique centrale et, d'autre part, à canaliser les sources de financement adéquates pour apporter des solutions efficaces et durables. En attendant le lancement d'autres initiatives pour faire la différence en termes de financement, telles que la mise en place de banques de développement communautaire.



Obara Capital is Africa's Premier Hedge Fund

DES SOLUTIONS FINANCIÈRES INNOVANTES ET SUR-MESURE POUR LES EXPORTATEURS AGRICOLES

Créé en mars 2018 et basé à Abidjan (Côte d'Ivoire), le hedge fund Obara Capital est spécialisé dans la mobilisation et le déploiement de ressources financières à destination des secteurs à fort impact économique et social, tels que l'agriculture. À ce titre, ce fonds alternatif cible avant tout les acteurs économiques africains en quête de diversification et d'optimisation de leurs conditions de financement. Par ce biais, la société béninoise SODECO a ainsi obtenu un financement structuré de pré-exportation d'un montant de 71,5 millions d'euros, en mars 2021. De quoi permettre à ce champion africain de l'égrenage de coton d'améliorer sa compétitivité, et ce à des conditions autrement plus favorables que ce qu'il aurait pu obtenir via une banque. De la même façon, le négociant de cacao ivoirien Kineden Commodities a bénéficié en avril 2021 d'une levée de fonds de 4,5 millions d'euros. Mieux, ce type de solutions de financement innovantes, combi-

DES PORTEFEUILLES MOBILES POUR SUBVENTIONNER LES AGRICULTEURS

Capitalisant sur la digitalisation, le Nigeria et le Kenya ont été les premiers pays africains à mettre au point des systèmes de distribution de subventions à l'achat d'engrais directement aux agriculteurs, grâce à des partena-



riats avec fintech et des opérateurs mobiles. Concrètement, les agriculteurs reçoivent des bons électroniques via leurs téléphones mobiles pour acheter des engrais auprès de distributeurs agréés. Au Nigeria, pas moins de 4,3 millions d'agriculteurs ont bénéficié du programme de portefeuilles mobiles de la fintech Cellulant pour l'octroi de subventions à l'achat d'engrais. Avec à la clé, une réduction spectaculaire des coûts, passés de 225 dollars à 22 dollars par agriculteur bénéficiaire. Idem au Kenya, où la solution E-Fertilizer, fournie par l'opérateur Safaricom, a permis d'offrir des subventions à 3,5 millions d'exploitants agricoles, tout en optimisant les charges. Mieux, ces plateformes numériques- qui combinent l'expertise et l'innovation du secteur privé avec des programmes de soutien publics-permettent à des millions d'agriculteurs de se doter d'un registre financier, première étape à l'accession au système financier formel pour ces populations autrement non bancarisées.

UN FONDS MONDIAL UNIQUEMENT CONSACRÉ À L'ATTÉNUATION DU RÉCHAUFFEMENT CLIMATIQUE



Créé en 2014 pour soutenir la transition des pays en voie de développement vers un modèle de croissance durable, le Fonds vert pour le climat (FVC) a confirmé une fois encore sa vocation en allouant en octobre 1,2 milliard de dollars de financement pour soutenir des programmes visant la résilience aux effets du changement climatique dans le monde. Parmi les bénéficiaires, de nombreux pays africains tels que le

Niger, qui obtiendra- via cette dotation du FVC- 35,5 millions dollars pour la mise en œuvre de son projet d'aménagement hydroagricole destiné à intensifier la production agricole de manière durable en améliorant les rendements des cultures grâce à des aménagements conçus avec des systèmes d'irrigation et de pompage à l'énergie solaire. Enfin, au-delà du Niger, le FVC a débloqué 150 millions de dollars pour la facilité «Desert to Power G5 Sahel», mise en œuvre dans 5 pays sahéliens (Burkina Faso, Mali, Mauritanie, Niger et Tchad), dans le cadre de l'initiative d'électrification via l'énergie solaire «Desert to Power», portée par la Banque africaine de développement (BAD). De la sorte, les énergies renouvelables participent aussi à la résilience des populations sahéliennes face au défi du changement climatique.

UN PPP PIONNIER DANS LE SECTEUR DE L'IRRIGATION



Inauguré en 2008, le projet d'irrigation de Guerdane (province de Taroudannt), qui alimente en eau 10 000 hectares de plantations d'agrumes, est le premier partenariat public-privé (PPP) jamais réalisé dans le secteur de l'irrigation au Maroc. Les 1 900 producteurs agricoles de la région étant menacés par la diminution continue du niveau des eaux souterraines, les autorités du pays ont très vite pris le parti de s'engager dans un PPP afin de financer la construction et la gestion d'un réseau d'irrigation et de distribution pour transporter l'eau à partir d'un barrage situé à 65 km. Dans la foulée, un contrat de concession de 30 ans a été accordé, et structuré de telle sorte que les risques opérationnels, commerciaux, financiers soient répartis entre les différentes parties prenantes. En échange du financement des travaux, assuré par le secteur privé, le gouvernement marocain s'est ainsi engagé à prendre à sa charge une partie des pertes potentielles pour le concessionnaire, en assumant notamment le risque financier en cas de grande sécheresse. Aujourd'hui, plus d'une décennie après son démarrage, l'initiative est un succès : outre un taux d'approvisionnement en eau de 100 %, c'est la subsistance de toute une filière agricole qui a été pérennisée. ■

FINANCING: SPOTLIGHT ON TEN INITIATIVES TO WATCH FOR



Shaken economically by the COVID-19 pandemic, Africa must now mobilize the financial resources needed for its recovery. A considerable challenge. Yet, far from the usual clichés about the supposed lack of funding, solutions exist. Innovative and above all adapted to the realities of the continent. Here is a review of ten of them.

By Dounia Ben Mohamed

In the wake of the COVID-19 health and economic crisis, which severely impacted the public finances of African states in 2020, the issue of the lack of financial resources on the continent is more topical than ever. For infrastructure alone, the African Development Bank estimates that there is an annual shortfall of around 100 billion dollars in financing for the whole of Africa, while Proparco, the subsidiary of the French Development Agency (AFD) dedicated to the private sector, estimated the uncovered financing needs of very small and medium-sized enterprises (SMEs) in sub-Saharan Africa at 330 billion dollars in 2019, with only 20% of SMEs being financed by banks.

However, solutions do exist and when put together they can make a difference. In addition to public initiatives such as deposit funds, which allow governments to mobilize long-term local financial resources - besides funds from abroad - formulas based on mobile money applications could also serve as a catalyst for accessing a portion of household savings, thus creating forms of institutionalized «tontines». As we can see, when it comes to financial engineering, the only limit in the search for solutions is creativity, as shown below by these ten initiatives or trends, which could be game changers in terms of financing. Here is an overview.

A 30-MILLION-EURO FUND DEDICATED TO IMPACT INVESTING



Active in France and around the world in several real estate-related segments (shopping centers, golf courses, senior residences), the Duval group is increasingly focusing on Africa with the development of activities as diverse as drilling, waste recycling, microfinance and insurance. In addition to its commercial operations, the company at the end of October announced its intention to position itself in the impact investing niche, a financing solution designed to support economic activities with a strong and immediate impact on local populations. For this occasion, the Duval group will mobilize, with the support of the French bank Crédit Agricole, a fund of 30 million euros dedicated to microfinance and impact investing on the continent. In practice, the fund will enable the Duval Group to finance investments and external growth operations or to refinance already-made investments. As for the projects supported, they should primarily concern social housing, microfinance, micro-insurance and access to drinking water.

A SHORT-TERM FINANCING VEHICLE TO SUPPORT ENERGY COMPANIES



The Energy Access Relief Fund (EARF), established by a consortium of investors and development financing institutions, is a financing vehicle designed to provide short-term solutions to African - and also Asian - energy companies facing difficulties in accessing finance, par-

ticularly due to the economic crisis caused by the COVID-19 pandemic. The fund, launched in early September, has already raised 68 million dollars. It will be led by the management company Social Investment Managers and Advisors (SIMA), which will provide short-term loans to nearly 90 energy supply-focused companies in sub-Saharan Africa and Asia. This support could very quickly make a difference: of the energy companies eligible for short-term financing, 77% of them would need emergency financial assistance to stay afloat, SIMA's teams point out. In the long term, EARF hopes to raise some 80 million dollars to ensure access to energy for at least 20 million people in sub-Saharan Africa and Asia.



THE RISE OF GREEN BONDS

The first «green» bond issue of the West African Development Bank (BOAD), which was carried out on the international debt market at the end of January, raised 750 million euros, with a maturity of twelve years and a very attractive rate of 2.75%. Shortly afterwards, in February, the Development Bank of South Africa (DBSA) followed in the footsteps of its West African counterpart with the issue of its first «green» bond for 200 million euros. These bond operations intended to finance projects

with a high social and environmental impact (agriculture, renewable energy, basic infrastructure, health, education, social housing, etc.) are another success for green subscriptions on the continent. They should only grow stronger over the next few years, «as sovereign states [focus] on sustainable development and issuers [become] more familiar with sustainable debt instruments», according to the teams at

the financial rating agency Moody's.

“

There is an annual shortfall of around 100 billion dollars in financing for the whole of Africa”



PUBLIC STRUCTURE DEDICATED TO FINANCING BANKABLE PROJECTS

To overcome the difficulty of leveraging public funding for structuring projects, the Gabonese Strategic Investment Fund (FGIS), in partnership with the Islamic Development Bank, set up in October 2020 an ad hoc financing vehicle called Regional Investment Supranational Entity (RISE). The objective: to mobilize resources on international markets to finance the initial stages of projects considered strategic and potentially profitable. In this regard, FGIS announced on September 1, 2021 the signing of the first pre-concession contract with the Gabonese government that will cover the design, development, financing, construction and future operation of a toll road for the southern bypass of the Libreville agglomeration, known as the Owendo Bypass. The pre-concession contract will be managed by the Société d'Aménagement du Grand Libreville (SAGL), an entity specially created by RISE for the development of this project. This is a new illustration of the strength of public-private partnerships, which are more essential than ever to meet the challenge of financing African infrastructure.

AN INNOVATION FUND FOR URBAN DIGITAL SERVICES



Recognizing the many challenges facing the continent (urbanization, transport, energy, health, education) and the digital revolution underway, which is already providing solutions (mobile banking, intelligent transport,

e-learning...), the Global System Operators Association (GSMA) launched the Urban Digital Services Innovation Fund last June. According to its promoters, the fund - financially supported by the UK government's Commonwealth Foreign and Development Office - «will provide grants and additional support to small and growing enterprises that leverage digital technology, particularly mobile, to deliver services with socio-economic and environmental/climate impact», mainly in the «energy, water, sanitation and plastics and waste management» sectors. As for the grants awarded, they should vary between £100,001 and £500,000 (\$135,000 to \$675,000), the fund being primarily intended for countries in Africa and Asia. An innovative approach to watch for and one that is added to the Innovation Fund for Rural Connectivity launched in 2018.

“
In addition to public initiatives such as deposit funds, which allow governments to mobilize long-term local financial resources – besides funds from abroad - formulas based on mobile money applications could also serve as a catalyst for accessing a portion of household savings, thus creating forms of institutionalized «ton-tines»”

INNOVATIVE AND TAILOR-MADE FINANCIAL SOLUTIONS FOR AGRICULTURAL EXPORTERS

The Abidjan (Côte d'Ivoire)-based hedge fund Obara Capital was created in March 2018. It specializes in the mobilization and deployment of financial resources to



sectors with high economic and social impact, such as agriculture. As such, this alternative fund targets above all African economic actors seeking to diversify and optimize their financing conditions. The Beninese company SODECO has thus secured structured pre-export financing of €71.5 million in March 2021. This will enable this African champion of cotton ginning to improve its competitiveness, and on terms that are far more favorable than what it could have obtained through a bank.

Similarly, the Ivorian cocoa trader Kineden Commodities raised 4.5 million euros in April 2021. Better still, this type of innovative financing solution, combining agility and a tailor-made approach, is now in full development, with several specialized structures gradually positioning themselves in this niche, such as EBI, the international subsidiary of the Eco-bank group, and Enko Capital.

A COMMUNITY FUND DEDICATED TO FINANCING INTEGRATIVE PROJECTS

Launched in 1983, the Economic Community of Central African States (ECCAS), like other community spaces on the continent, has often suffered from the limits of its own resources to advance regional integration, with available funds often covering only the functioning of ECCAS, and rarely investment. Recognizing these difficulties, ECCAS ministers agreed last May to set up a compensation, cooperation and development fund for Central Africa, «the operationalization of the fund being the first step in a



long process that should allow the Community to have a certain financial autonomy,» said the Congolese Minister Delegate for the Budget, Ludovic Ngatsé. The project is part of the ECCAS medium-term strategic plan 2021-2025. It aims to harmonize actions on regional integration of Central African countries, on the one hand and to channel adequate sources of funding to provide effective and sustainable solutions, on the other hand. This is pending the launch of other initiatives to make a difference in terms of financing, such as the establishment of community development banks.

MOBILE WALLETS TO PROVIDE SUBSIDIES TO FARMERS

Capitalizing on digitalization, Nigeria and Kenya were the first African countries to develop systems for distributing fertilizer subsidies directly to farmers through partnerships with fintech and mobile operators. In practice, farmers receive electronic vouchers via their cell



phones to purchase fertilizer from approved distributors. In Nigeria, no less than 4.3 million farmers have benefited from fintech Cellulant's mobile wallet program for fertilizer subsidies. The result has been a dramatic reduction in costs, from \$225 to \$22 per farmer. The same is true in Kenya, where the E-Fertilizer solution, provided by the operator Safaricom, has made it possible to offer subsidies to 3.5 million farmers, while optimizing costs. Better still, these digital platforms - which combine private sector expertise and innovation with public support programs - are enabling millions of farmers to have a financial register, the first step towards accessing the formal financial system for these otherwise unbanked populations.



A GLOBAL FUND DEDICATED SOLELY TO GLOBAL WARMING MITIGATION

Created in 2014 to support the transition of developing countries to a sustainable growth model, the Green Climate Fund (GCF) has once again confirmed its vocation by allocating in October \$1.2 billion in funding to support programs aimed at resilience to the effects of climate

change around the world. Among the beneficiaries are many African countries such as Niger, which will receive - through this allocation from the VCF - 35.5 million dollars for the implementation of its hydro-agricultural development project aimed at intensifying agricultural production in a sustainable manner by improving crop yields thanks to developments designed with solar energy irrigation and pumping systems. Finally, beyond Niger, the FVC has released \$150 million for the «Desert to Power G5 Sahel» facility, implemented in five Sahelian countries (Burkina Faso, Mali, Mauritania, Niger and Chad), as part of the «Desert to Power» solar energy electrification initiative, supported by the African Development Bank (AfDB). In this way, renewable energies also contribute to Sahelian populations' resilience to the challenge of climate change.

A PIONEERING PPP IN IRRIGATION SECTOR



The Guerdane irrigation project (Taroudant province), which supplies water to 10,000 hectares of citrus plantations, is the first public-private partnership (PPP) ever undertaken in the irrigation sector in Morocco. It was inaugurated in 2008. With the region's 1,900 agricultural producers threatened by the continuing decline in groundwater levels, the country's authorities quickly decided to engage into PPP to finance the construction and management of an irrigation and distribution network to transport water from a dam located 65 km away. In the process, a 30-year concession contract was awarded, structured so that the operational, commercial and financial risks were shared among the various stakeholders. In exchange for financing the work, which was provided by the private sector, the Moroccan government undertook to cover part of the potential losses for the grantee, in particular by assuming the financial risk in the event of a major drought. Today, more than a decade after its launch, the initiative is a success: in addition to a 100% water supply rate, the livelihood of an entire agricultural sector has been sustained. ■

Isabelle Lessedjina

« FACE AU RISQUE DE CHANGE, IL FAUT PASSER AUX ACTIONS CONCRÈTES ET SE MOBILISER POUR CONSTRUIRE UN FUTUR PLUS RÉILIENT ET PÉRENNE »

Malmenés par la crise économique née de la pandémie du Covid-19, plusieurs pays africains ont vu leurs monnaies se déprécier, ce qui a mécaniquement alourdi leurs engagements financiers libellés en devises étrangères. Il existe pourtant des solutions, à l'image des couvertures de change, qui permettent d'optimiser les conditions de financement. Spécialiste de la gestion du risque, Isabelle Lessedjina, Senior Vice Présidente du fonds de couverture TCX, explique le concept ainsi que les avantages que l'Afrique pourrait en tirer.



Isabelle Lessedjina, Senior Vice Présidente à TCX- Crédit photo DR

Propos recueillis par Jacques Leroueil

En matière de financement, nombre d'institutions ou pays africains empruntent dans une monnaie qui n'est pas la leur, ce qui renvoie à la notion de risque de change. Pourriez-vous nous expliciter ce concept ?

Dans nombre de régions du monde en développement, notamment en Afrique, les entreprises ou États qui souhaitent emprunter de l'argent sur les marchés internationaux ne peuvent souvent le faire qu'en devises étrangères (dollars, euros...) et ce alors que leur source de revenus destinée à rembourser cette dette est libellée en monnaie locale. C'est ce que la littérature économique nomme « le péché originel », un terme qui désigne une situation dans laquelle certains pays ne sont pas en mesure d'emprunter à l'étranger dans leur monnaie nationale. De cette différence résulte un risque de change, autrement dit une incertitude sur l'évolution du taux de change entre monnaies, qui peut vite s'avérer problématique. Dans un tel scénario, les emprunteurs en devises étrangères de ces pays peuvent très vite se retrouver fragilisés par des mouvements brusques de change, ce qui obère leur capacité de remboursement. C'est précisément pour éviter ce type de situation préjudiciable que les fonds de couvertures existent.

Comment est née l'idée de ces fonds qui, d'une certaine manière donc, garantissent l'absence de « mauvaise surprise » au niveau des conditions de financement ?

Comme souvent, une solution naît d'un besoin donné. Dans le cas de TCX, le besoin était celui des institutions financières de développement (IFD), qui souhaitaient couvrir leurs engagements contre le risque de change des pays où elles opéraient. De ce possible aléa est née l'idée de lancer un fonds de couverture dédié ; une solution qui – jusqu'alors – n'existait pas. La plupart des IFD préférant ne pas réaliser elles-mêmes ce type de transactions, il fut décidé de lancer un véhicule financier ad hoc, permettant de partager ce risque de manière globale, TCX. C'est ainsi que notre fonds a été créé en 2007, à Amsterdam (Pays-Bas), porté par un groupe d'institutions financières de développement, des gouvernements et de sociétés d'investissement spécialisés dans la microfinance. Depuis, par le biais de contrats à terme et de swaps de devises, nous avons couvert plus de 3500 transactions dans le monde pour un montant cumulé supérieur à 8 milliards de dollars.

S'agissant spécifiquement de l'Afrique, y a-t-il aujourd'hui des solutions de couverture pour la majorité des pays du continent ?

Oui, la quasi-totalité des devises africaines est aujourd'hui couverte et ces dispositifs bénéficient en premier lieu aux secteurs de la microfinance, de l'énergie et du logement. Autant de segments d'activité qui génèrent leurs revenus en monnaie locale et pour lesquels la charge du risque de change est levée à chaque fois. Il est par ailleurs important de noter qu'en règle générale, aucune concurrence n'est faite aux établissements financiers locaux, les devises et échéances traitées étant celles pour lesquelles les banques et marchés de capitaux domestiques ne proposent pas de couverture. Mais au-delà de ce cadre opérationnel, ce qui importe ici, c'est la dynamique sous-jacente, très favorable au continent africain. Le continent fait de plus en plus l'objet d'une attention particulière au niveau de l'offre des produits de couverture, avec beaucoup plus de ressources et des stratégies « Afrique » dédiées.

Si les fonds de couverture prennent à leur charge le risque de change des tiers, cela signifie que ce dernier est en définitive supporté par eux-mêmes. Comment se fait concrètement cette gestion de l'aléa monétaire ?

Au vu de l'exposition globale (Asie, Europe de l'Est, Afrique et Amérique) et du large éventail des produits de couverture offerts par les fonds de couverture, ceux-ci fonctionnent sur un modèle où la diversification est, de facto, intégrée à leur portefeuille. De ce point de vue, cette acceptation du risque fait d'eux des assureurs plus qu'un fonds alternatif classique (du type « hedge fund ») : leur rôle est de payer les sinistres qui surviennent ponctuellement. La crise du Covid-19, arrivée en début d'année, en est une parfaite illustration, et n'a fait que renforcer la pertinence de disposer d'une bonne couverture contre le risque de change. « Nous sommes similaires à une compagnie d'assurance : c'est quand une maison prend feu que la décision d'avoir pris une assurance devient payante. En mars, la maison a pris feu et nous avons payé », se plaît à résumer notre PDG, Ruurd Brouwer.

La crise née de la pandémie du Covid-19 apporte donc de l'eau au moulin des partisans de ce type de solutions.

Nombre d'acteurs actifs dans le secteur du développement (la Commission européenne, la banque de développement allemande KfW, la Société financière interna-

tionale, Proparco...) ont en tous les cas renouvelé durant cette période leur engagement à protéger leurs emprunteurs - notamment africains - contre le risque de change associé aux prêts internationaux. Mieux, dans la mesure où la pandémie a montré plus que jamais la sensibilité des économies africaines aux chocs externes et le besoin de développer les marchés des capitaux en devises locales, plusieurs de nos investisseurs gouvernementaux ont spécifiquement demandé une aide accrue en produits de couverture sur l'Afrique afin de renforcer sa résilience sur le long terme. À ce titre, parmi les opérations réalisées par exemple cette année par TCX, nous sommes particulièrement fiers d'avoir été à l'origine d'une première mondiale : l'émission, le 5 octobre, de la première obligation synthétique en franc congolais sur les marchés internationaux pour un montant équivalent à 20 millions de dollars.

Sur ce volet de l'optimisation des conditions de financement, quels sont les défis qu'ils restent à relever en Afrique ?

Mettre en œuvre de manière systémique ces solutions de couverture est une démarche de longue haleine et à l'aune des immenses besoins du continent, l'un des principaux défis à relever au quotidien reste la nécessité de tisser une relation de confiance pérenne avec les acteurs financiers locaux. Par ailleurs, il y a encore beaucoup de travail en amont à réaliser pour que les grandes institutions multilatérales changent leurs habitudes séculaires et offrent des solutions (prêts en devises locales, solutions de couverture, formation sur la gestion du risque de change...) mieux adaptées aux pays en voie de développement. Au final, je pense néanmoins que tous les acteurs impliqués ont conscience des enjeux (débat sur la pérennité de la dette, étude sur le lien entre la dette et le risque de change...). Il faut donc passer aux actions concrètes et se mobiliser pour construire un futur plus résilient et pérenne. ■

“
Nous sommes particulièrement fiers d'avoir été à l'origine d'une première mondiale : l'émission, le 5 octobre, de la première obligation synthétique en franc congolais sur les marchés internationaux pour un montant équivalent à 20 millions de dollars”



Isabelle Lessedjina

«FACED WITH CURRENCY RISK, WE MUST TAKE CONCRETE ACTION AND MOBILIZE TO BUILD A MORE RESILIENT AND SUSTAINABLE FUTURE»

Badly hit by the economic crisis caused by the COVID-19 pandemic, several African countries have seen their currencies depreciate which has automatically increased their financial commitments denominated in foreign currency. However, there are solutions, such as currency hedging that can optimize financing conditions. Isabelle Lessedjina, Senior Vice President of the TCX hedge fund, explains the concept and the benefits that Africa could gain from it.

Interview by Jacques Leroueil

At the heart of the TCX project is the hedging against currency risk in emerging countries. What exactly is it about?

In many parts of the developing world, particularly in Africa, companies or governments that wish to borrow money on international markets can often only do it in foreign currencies (dollars, euros, etc.), even though their source of revenue to repay that debt is denominated in local currency. This is known in the economic literature as «original sin,» a term that refers to a situation in which some countries are unable to borrow abroad in their domestic currency, resulting in foreign exchange risk, i.e., uncertainty about the evolution of the exchange rate between currencies, which can quickly become problematic. In such a scenario, foreign currency borrowers in these countries can very quickly find themselves weakened by sudden exchange rate movements, which can impair their ability to repay. Funds specialized in currency hedging exist precisely to avoid this type of damaging situation.

How did the idea of these funds come about which, in a way, guarantee the absence of «bad surprises» in terms of financing conditions?

As is often the case, a solution is born out of a given need. As far as TCX is concerned, the need came from the development finance institutions (DFIs),



Isabelle Lessedjina, Senior Vice President at TCX- Photo credit RR

which wished to hedge their commitments against the exchange rate risk of the countries in which they operated. From this possible hazard came the idea of launching a dedicated hedge fund; a solution that - until then - did not exist. Since most DFIs prefer not to carry out this type of transaction themselves, it was decided to launch an ad hoc financial vehicle, TCX, to share this risk globally. This is how our fund was created in 2007, in Amsterdam (Netherlands), supported by a group of development financial institutions, governments and investment companies specialized in microfinance. Since then, through futures contracts and currency swaps, we have hedged more than 3,500 transactions worldwide for a cumulative amount of over \$8 billion.

Specifically for Africa, are there coverage solutions for the majority of the continent's countries today?

Yes, almost all of Africa's currencies can now be hedged and these arrangements primarily benefit the microfinance, energy and housing sectors, all generating their revenues in local currencies and for which the foreign exchange risk is lifted each time. It is also important to note that, as a general rule, there is no competition with local financial institutions, as the currencies and maturities processed are those for which domestic banks and capital markets do not offer coverage. But beyond this operational framework, what is important here is the underlying dynamic, The continent is increasingly the focus of hedging product offerings, with many more resources and dedicated «Africa» strategies.

If funds take on the currency risk of third parties, this means that they ultimately bear the risk themselves. How is this currency risk managed in practice?

Given the global exposure (Asia, Eastern Europe, Africa and America) and the wide range of hedging products offered by funds specialized in currency hedging, they operate on a model where diversification is, de facto, integrated into their portfolio. This acceptance of risk makes them more of an insurer than a traditional hedge fund: our role is to pay for losses that arise from time to time. The COVID-19 crisis, which occurred at the beginning of the year, is a perfect illustration of this and has only reinforced the relevance of having a good hedge against currency risk. «We are similar to an insurance company: it is when a house catches fire that the decision to have insurance pays off. In March, the house caught fire and we paid,» says our CEO Ruurd Brouwer.

The crisis arising from the Covid-19 pandemic is therefore a source of support for this type of solution.

Number of players active in the development sector (the European Commission, the German development bank KfW, the International Finance Corporation, Proparco...) have in any case renewed during this period their commitment to protect their borrowers - particularly Africans - against the exchange

rate risk associated with international lending. Moreover, as the pandemic has shown more than ever the sensitivity of African economies to external shocks and the need to develop local currency capital markets, several of our government investors have specifically requested increased support for hedging products in Africa to strengthen its resilience over the long term. As such, among the transactions TCX has completed this year, we are particularly proud to have been behind a world first: the issuance on October 5 of the first synthetic bond in Congolese francs on the international markets for an amount equivalent to \$20 million.

In terms of optimizing financing conditions, what are the remaining challenges in Africa?

Implementing these currency hedging solutions in a systemic way will be a long-term process and, given the huge needs of the continent, one of the main challenges to be met on a daily basis remains the need to build a lasting relationship of trust with local financial players. In addition, there is still a lot of upstream work to be done so that the major multilateral institutions change their old habits and offer solutions (loans in local currencies, hedging solutions, training in foreign exchange risk management, etc.) better suited to developing countries. In the end, I think that all the stakeholders are aware of the stakes (debate on the sustainability of the debt, study on the link between the debt and the exchange rate risk...). We must therefore move on to concrete actions and mobilize to build a more resilient and sustainable future. ■



We are particularly proud to have been behind a world first: the issuance, on October 5, of the first synthetic bond in Congolese francs on the international markets for an amount equivalent to \$20 million





FONDS DE CRÉDIT ET BANQUES :

LES DEUX FONT LA PAIRE

Par Sidoine Viagbo, Directeur général adjoint d'Enko Capital West Africa

En pleine croissance, les fonds de crédit apportent des formules de financement susceptibles d'élargir le champ des possibilités offertes aux PME du continent. Une approche souple et sur-mesure qui, loin de concurrencer le financement bancaire traditionnel, pourrait au contraire compléter opportunément celui-ci, plaide le financier Sidoine Viagbo.

L'accès au crédit demeure une vraie problématique pour les petites et moyennes entreprises (PME) sur le continent. Les banques locales ont en effet une préférence pour le financement des entreprises matures et présentant un certain niveau de garantie, ainsi que pour le financement de la dette publique. En conséquence, cela crée un accès au crédit très difficile pour les PME, avec

des taux très élevés et des conditions tout aussi rigoureuses. Ces entreprises partent donc avec un handicap important, qui peut potentiellement obérer leur croissance. Ce phénomène est encore plus perceptible dans le secteur des matières premières agricoles avec des PME locales qui ont du mal à trouver des financements, alors qu'elles sont en mesure de boucler des contrats avec des

acheteurs finaux internationaux, mais sont en manque de capitaux pour se procurer la marchandise et assurer leur fonds de roulement.

En tant que fonds d'investissement, la stratégie d'Enko Capital s'inscrit dans une démarche alternative au financement bancaire classique, qui obéit à des critères souvent perçus comme « rigides » par nombre de petites structures entrepreneuriales, encore peu formalisées. De quoi sans doute expliquer qu'en Afrique, et selon les données de la Banque Africaine de Développement, 36% des demandes de financement du secteur agricole sont rejetées par les institutions bancaires locales en raison de la solvabilité de leur promoteur ; 30% pour manque de garanties suffisantes ; 11% pour cause de limite à un débiteur unique ; 9% en raison de leur incapacité à fournir des devises étrangères ; 8% pour manque de crédibilité bancaire ; 6% en raison de la taille du bilan. Dans le cas du Trade Finance par exemple, le déficit de financement au niveau de l'Afrique subsaharienne est de l'ordre de \$20 milliards, selon les estimations de la Banque Mondiale.

DES FINANCEMENTS RÉALISÉS SUR MESURE

Les banques sont incapables de combler ce déficit, pour les raisons invoquées ci-dessus. Or, 36% des transactions rejetées par les banques pourraient être financées par des institutions financières alternatives et combler ce déficit de financement permettrait de débloquer les échanges commerciaux potentiels de milliers de PME. Il y a une perception du Trade finance comme étant à haut risque alors que les résultats montrent que le risque de défaut reste faible. En comparaison, les formules de financement proposées par les fonds de crédit lorsqu'elles financent les matières premières sont souvent plus adaptées et réalisées sur mesure pour les PME, sur une base purement transactionnelle. Idem pour les horizons temps où, là encore, le maître-mot est la souplesse avec un financement gagé sur des stocks de matières premières existantes ou à venir.

Ces deux sources de financement (banques et fonds de crédit) ne devraient cependant pas être vues comme concurrentes. Structurées différemment, elles sont d'abord et avant tout, complémentaires. La période actuelle, faite d'incertitudes nées dans le sillage de la crise du Covid-19, est à cet égard un moment particulièrement opportun pour rappeler que banques et fonds de crédit auraient tout intérêt à travailler main dans la main, en capitalisant sur leurs forces respectives. À la différence des



36% des demandes de financement du secteur agricole sont rejetées par les institutions bancaires locales en raison de la solvabilité de leur promoteur »

banques, les fonds de crédit n'ont pas la possibilité d'obtenir des refinancements auprès des banques centrales. Cette situation a limité leur marge de manœuvre en période difficile, comme ce fut le cas au plus fort de la crise sanitaire. La solution idéale serait donc que les établissements traditionnels de crédit combler le « retrait » relatif des fonds alternatifs en cas de crise, en utilisant à bon escient les liquidités mises à leurs dispositions par les banques centrales, pour prêter plus vigoureusement aux TPE/PME, en besoin criant de financement. A défaut, l'épargne interne devrait jouer pleinement son rôle et permettre aux fonds de crédit de mobiliser des capitaux au sein même de l'Afrique.

SYNERGIE ENTRE BANQUES ET FONDS DE CRÉDIT

Le continent a l'avantage d'avoir une population en forte croissance avec l'apparition d'une classe moyenne, en quête de produits financiers et soucieuse de constituer une épargne pour le long terme, permettant le financement des économies africaines grâce à l'essor des PME et du secteur privé, créant de la sorte une augmentation du revenu des ménages.

Une synergie pourrait être mise en place avec les fonds pendant les périodes de crise afin d'acter de manière définitive ce nouveau « business model » de financement des TPE/ PME du secteur agricole. Les banques bénéficieraient de facto de l'expérience des fonds avec ce type de clientèle (connaissance clients, origination et structuration des transactions) ce qui conduirait à un meilleur partage du risque, avec une participation substantielle des banques dans les transactions. En outre, s'associer avec des banques locales et internationales bien connues pour fournir de la dette/cofinancement de premier rang sur des transactions sélectionnées peut s'avérer bénéfique pour les deux parties (banques et fonds). Quant aux fonds, en investissant de concert avec les banques, ils bénéficieraient de la capacité d'origination de celles-ci ainsi que de leur expertise en matière d'investissement, et de contrôle opérationnel et financier. ■



Une synergie pourrait être mise en place avec les fonds pendant les périodes de crise afin d'acter de manière définitive ce nouveau « business model » de financement des TPE/ PME du secteur agricole »

CREDIT FUNDS AND BANKS:

THE PERFECT PAIR



The continually growing credit funds provide financing formulas likely to widen the range of possibilities offered to SMEs on the continent. It is a flexible and tailor-made approach which, far from competing with traditional bank financing, could on the contrary complement it, argues financier Sidoine Viagbo.

By Sidoine Viagbo, Deputy Managing Director of Enko Capital West Africa

Access to credit remains a real problem for small and medium-sized enterprises (SMEs) on the continent. Local banks have a preference for financing mature companies with a certain level of collateral as well as for financing public debt. As a result, this creates very difficult access

to credit for SMEs, with very high rates and equally stringent conditions. These companies, therefore, start out with a significant handicap, which can potentially hinder their growth. This phenomenon is even more perceptible in the agricultural commodities sector, with local SMEs

struggling to find financing, even though they are able to close deals with international end-buyers, but lack the capital to procure the commodity and secure working capital.

As an investment fund, Enko Capital's strategy is an alternative to traditional bank financing, which is often perceived as "rigid" by many small entrepreneurial structures that are still not very formalized. This probably explains why in Africa and according to data from the African Development, 36% of requests for financing in the agricultural sector are rejected by local banking institutions because of the solvency of their promoter; 30% for lack of sufficient guarantees; 11% because of capital constraints; 9% because of their inability to provide foreign currency; 8% because of a lack of banking credibility and 6% because of the size of the balance sheet. In the case of trade finance, for example, the financing gap in sub-Saharan Africa is estimated by the World Bank at \$20 billion.

TAILOR-MADE FINANCING

Banks are unable to fill this gap, for the reasons outlined above. Yet 36% of the transactions rejected by banks could be financed by alternative financial institutions and closing this financing gap would unlock the trade potential of thousands of SMEs. There is a perception that trade finance is high risk, yet the results show that the risk of default is low. In comparison, the financing packages offered by credit funds when financing commodities are often more tailored to SMEs on a purely transactional basis. The same is true for time horizons, where, once again, the key word is flexibility, with financing pledged against existing or future raw material stocks.

However, these two sources of funding (banks and credit funds) should not be seen as competing with each other. Structured differently, they are first and foremost complementary. The current period, made up of uncertainties born in the wake of the COVID-19 crisis, is in this respect a particularly opportune moment to recall that banks and credit funds would be well advised to work hand in hand, capitalizing on their respective strengths. Unlike banks, credit funds do not have the possibility of obtaining refinancing from central banks. This has limited their room for manoeuvre in difficult times,



“36% of requests for financing in the agricultural sector are rejected by local banking institutions because of the solvency of their promoter”

such as the COVID-19 crisis. The ideal solution would therefore be for traditional credit institutions to make up for this relative « withdrawal » of hedge funds by making good use of the liquidity made available to them by central banks to lend more vigorously to VSE/SMEs, which are in dire need of financing today. Failing that, domestic savings should play a full role and allow credit funds to mobilize capital within Africa itself.

SYNERGY BETWEEN BANKS AND CREDIT FUNDS

The continent has the advantage of a rapidly growing population with the emergence of a middle class, seeking financial products and concerned about building up savings for the long term, enabling the financing of African economies through the growth of SMEs and the private sector, thereby creating an increase in household income.

A synergy could be put in place with the funds during this crisis, in order to put this new « business model » for financing VSE/SMEs in the agricultural sector on a permanent footing. Banks would de facto benefit from the funds' experience with this type of clientele (customer knowledge, origination and transaction structuring), which would lead to better risk sharing, with substantial bank participation in transactions. In addition, partnering with well-known local and international banks to provide senior debt/cofinancing on selected transactions can be beneficial for both parties (banks and funds). As for funds, by investing in partnership with the banks, they would benefit from the banks' origination capabilities as well as their investment, operational and financial control expertise. ■



“A synergy could be put in place with the funds during this crisis, in order to put this new « business model » for financing VSE/SMEs in the agricultural sector on a permanent footing”



Crédit photo AFD

SOMMET FINANCE EN COMMUN : COMMENT LES BANQUES PUBLIQUES PEUVENT FAIRE LA DIFFÉRENCE

Acteurs clés du financement et de l'aide publique au développement, 500 banques publiques de développement du monde entier se sont réunies en téléconférence les 19 et 20 octobre 2021 à Rome pour la seconde édition du sommet Finance en commun afin de « réitérer et de renforcer leurs engagements en faveur d'actions communes pour le climat et le développement durable ». Une démarche collective inédite qui, en cas de succès, pourrait bénéficier grandement au continent africain.

Par Jacques Leroueil

Organisé par la Cassa Depositi e Prestiti- la caisse des dépôts italienne- dans le cadre de la présidence italienne du G20, en partenariat avec le Fonds international de développement agricole (FIDA), ce second sommet Finance en commun avait pour but de capitaliser sur la dynamique insufflée lors de la première édition, tenue en novembre 2020 à Paris, afin de mobiliser et coordonner les opérations des acteurs de la finance publique autour des enjeux liés à la mise en œuvre de l'Accord de Paris

sur le changement climatique et à l'Agenda 2030 pour le développement durable.

« Il faut faire en sorte que les investissements aillent dans la bonne et même direction, qu'on partage les standards et les méthodologies, qu'on aille plus loin dans la convergence des stratégies et des cofinancements », plaidait, déjà, Rémy Rioux, directeur général de l'Agence française de développement (AFD), lors du 1er sommet

Finance en commun de Paris.

Un an plus tard, l'ambition est toujours la même : harmoniser au mieux les actions des acteurs de la finance publique, aux profils souvent très disparates. De fait, au-delà que quelques points communs (institutions contrôlées par les pouvoirs publics, mission de service public, autonomie juridique et financière...), ces différentes banques de développement (bilatérales, régionales ou multilatérales) se caractérisent en premier lieu par des champs d'intervention très divers (logement social, agriculture, énergie, PME, exportations...) et par des forces de frappe financières très hétérogènes, la Banque mondiale (157 milliards de dollars déployés entre avril 2020 et juin 2021) ou la Banque africaine de développement (93 milliards de dollars de capital en 2020) ne pouvant sur ce point être comparées par exemple à la Caisse des dépôts et consignations (CDC) du Burkina Faso, fondée en 2017 avec une dotation en capital de 20 milliards de francs CFA (35 millions de dollars).

UN FOCUS SUR LE FINANCEMENT DE PROJETS DANS L'AGROÉCOLOGIE ET L'AGRIBUSINESS

Les nouveaux objectifs de développement fixés par les organisateurs du sommet sont cependant mondiaux et partagés par l'ensemble des institutions financières de développement, à l'instar de la lutte contre le réchauffement climatique, la préservation de la biodiversité ou la protection contre les pandémies. Pour cette édition 2021, le sommet Finance en commun a notamment mis l'accent sur la question du financement de projets dans l'agroécologie et l'agribusiness avec le lancement d'une plateforme collective de financement destinée à accroître les investissements plus verts et plus inclusifs dans l'agriculture et dans les activités de transformation. Un engagement commun des BPD qui devrait notamment bénéficier à l'Afrique, où se trouve 60 % des terres arables disponibles de la planète, et où le donc le potentiel de progression des rendements agricoles est le plus important.



Pour cette édition 2021, le sommet Finance en commun a notamment mis l'accent sur la question du financement de projets dans l'agroécologie et l'agribusiness... Un engagement commun des BPD qui devrait notamment bénéficier à l'Afrique, où se trouve 60 % des terres arables disponibles de la planète"

Pour les acteurs de la finance publique, c'est ce type de consensus autour d'enjeux clés qui pourrait précisément faire la différence car 'ces institutions [les BPD] initient ou encouragent des programmes et projets d'intérêt général essentiels pour les économies, grâce à des instruments mêlant ressources publiques et fonds levés sur les marchés financiers. Elles tracent des voies et créent des dynamiques', rappelle ainsi l'AFD sur son site. Un rôle de « force multiplicatrice » encore plus crucial dans une période où la plupart des nations doivent redoubler d'effort pour atteindre d'ici à 2030, les 17 objectifs de développement durable [ODD] fixés par l'Organisation des Nations unies, dans le cadre de l'Agenda 2030.

UN LEVIER D'ACTION À LA FOIS FINANCIER ET POLITIQUE



Au-delà de leur puissance de frappe financière, les banques publiques ont un effet d'entraînement « politique » fort sur les acteurs du secteur privé"

Ce levier d'action collectif, représenté par les banques publiques de développement, se manifeste sous deux formes, l'une étant financière tandis que l'autre relève d'abord du politique. Sur le plan financier, l'avantage décisif procuré par les BPD est leur capacité à lever des fonds là où l'argent est abondant et les taux d'intérêt faibles, pour les réacheminer ensuite vers les régions (Afrique, Amérique latine, Asie...) en voie de développement, où ces capitaux sont rares et chers. Premier emprunteur du continent africain, la Banque africaine de développement disposait par exemple, au 31 décembre 2020, d'un encours total d'emprunts qui s'élevait à l'équivalent de 36,4 milliards de dollars américains, réparti en 22 devises (dollar américain, euro, yen, franc suisse, real brésilien, roupie indonésienne, peso mexicain, rouble russe, dollar de Hong Kong...) et obtenu dans des conditions très avantageuses. Au plus fort de la crise sanitaire du Covid-19, fin mars 2020, la BAD, qui jouit de la note de crédit la plus élevée, « AAA » attribuée par les agences de notation internationales

(Fitch, Moody's, S&P), a ainsi levé trois milliards de dollars sur les marchés financiers internationaux, à travers un emprunt obligataire social à 0,75 %, destiné à atténuer les effets de la pandémie sur la vie des populations africaines et les économies du continent. Aucun État du continent ne peut actuellement lever des capitaux à des taux aussi bas, les emprunts souverains africains étant le plus souvent réalisés avec des coupons annuels oscillant entre 6 et 9 %.

Mieux, au-delà de leur puissance de frappe financière, les banques publiques ont un effet d'entraînement « politique » fort sur les acteurs du secteur privé- banques, fonds de capital-investissement, fonds de pension mais aussi ONG ou institutions philanthropiques- en les rendant plus sensibles à certains enjeux contemporains (transition énergétique, développement durable, bonne gouvernance...) dont l'impact est potentiellement transformationnel.

À LA RECHERCHE PERMANENTE DE L'IMPACT TRANSFORMATIONNEL

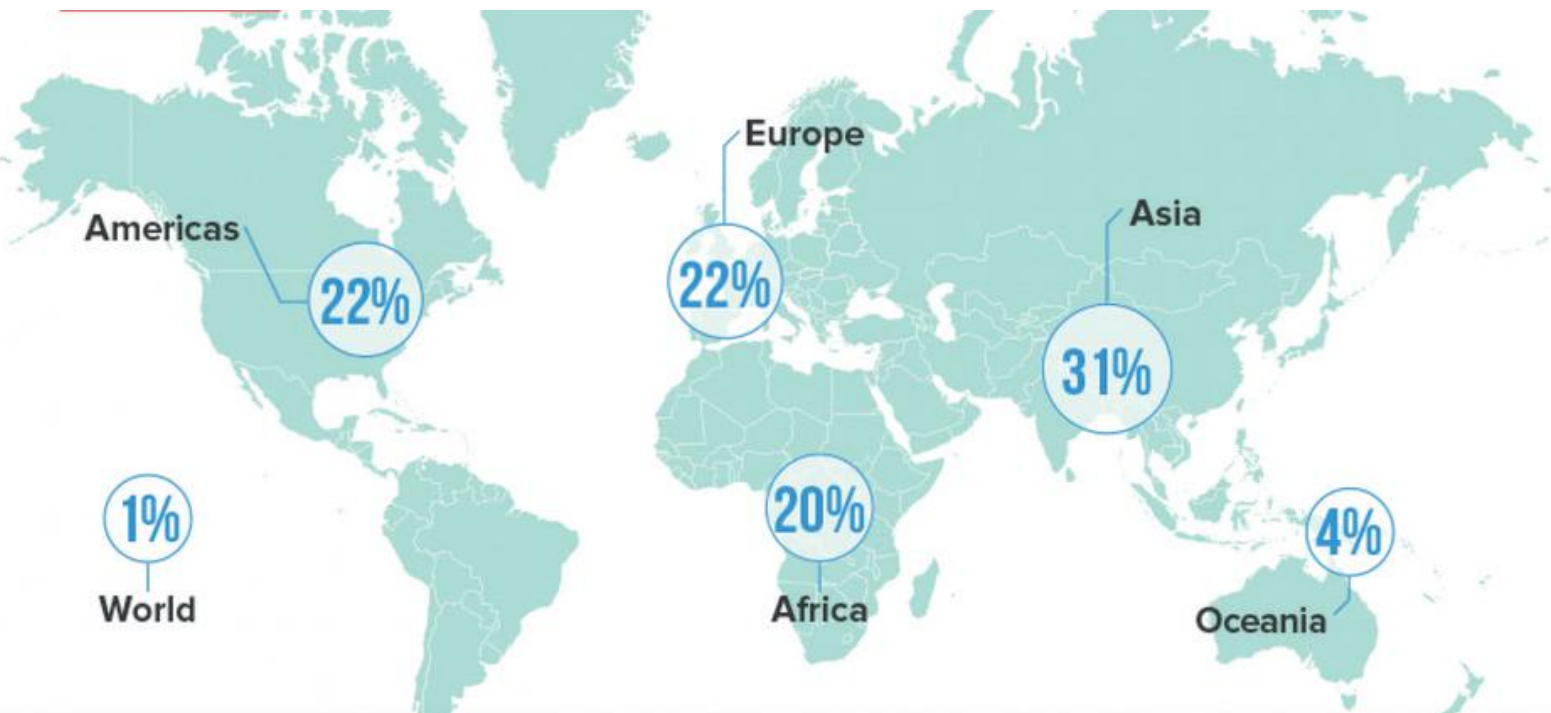
Chercheurs à l'Institut de l'économie pour le climat (Institute for climate economics ou I4CE)- une association à but non lucratif spécialisée sur les questions d'économie et de finance- Ian Cochran et Alice Pauthier rappellent pour leur part que cette recherche permanente « d'impact » voulue par les banques publiques de développement « implique non seulement d'augmenter le volume de finan-

cement, mais aussi, dans certains cas, de repenser les outils de financement à utiliser – et la manière de les utiliser ». Evoquant l'exemple concret du développement des énergies renouvelables, les deux analystes expliquent ainsi qu'«une banque publique peut financer des projets pilotes de nouvelles technologies pas encore matures ou soutenir la planification et la construction d'un réseau électrique capable d'incorporer une proportion croissante d'énergies renouvelables. [...]Et dans certains cas, accompagner la transition des entreprises clés dans les secteurs carbonés de l'économie en utilisant leur effet de levier en tant qu'actionnaires et financeurs pour les encourager à adopter et mettre en œuvre des stratégies de décarbonisation».

“ Cette recherche permanente « d'impact » voulue par les banques publiques de développement « implique non seulement d'augmenter le volume de financement, mais aussi, dans certains cas, de repenser les outils de financement à utiliser – et la manière de les utiliser ”

Autant d'atouts majeurs apportés par les institutions financières de développement, dont l'activité d'ensemble n'a du reste jamais été aussi soutenue (+25 % de financements entre 2019 et 2020 pour les 26 membres de l'International Development Finance Club [IDFC]), crise du Covid-19 oblige. Il faudra cependant bien ça pour répondre aux immenses besoins encore non couverts: selon l'OCDE, c'est quelques 4 200 milliards de dollars de financement annuel qui manqueraient ainsi aux pays en développement pour que ces derniers puissent atteindre les ODD à l'horizon 2030. Des pays africains dans leur grande majorité. ■

Répartition des banques publiques de développement par continent (en %)-Crédit : Finance in Common





ANA kids



Abonne-toi



Crédit photo AFD

FINANCE IN COMMON SUMMIT: HOW PUBLIC BANKS CAN MAKE A DIFFERENCE

Five hundred public development banks from around the world and key financing and official development assistance stakeholders, met by VTC on October 19 and 20, 2021 in Rome for the second edition of the Joint Finance Summit in order to «reiterate and strengthen their commitment to joint action for climate and sustainable development. This is an unprecedented collective approach which, if successful, could greatly benefit the African continent.

By Jacques Leroueil

This second Finance in Common summit organized by Cassa Depositi e Prestiti- the Italian Deposit Bank- as part of the Italian presidency of the G20, in partnership with the International Fund for Agricultural Development (IFAD), aimed to capitalize on the momentum generated during the first edition, held in November 2020 in Paris. The objective is to mobilize and coordinate the operations of public finance stakeholders around issues related to the implementation of the Paris Agreement on

Climate Change and the 2030 Agenda for Sustainable Development.

«We need to ensure that investments are going in the same direction, that we share standards and methodologies, and that we go further in the convergence of strategies and co-financing,» Rémy Rioux, Chief Executive Officer of the French Development Agency (AFD), said at the first Finance in Common summit in Paris. One

year later, the ambition is still the same: bringing into line the actions of public finance stakeholders, whose profiles are often very disparate. In fact, beyond a few common points (state-controlled institutions, public service mission, legal and financial autonomy, etc.), these different development banks (bilateral, regional or multilateral) are characterized first and foremost by very diverse fields of intervention (social housing, agriculture, energy, SMEs, exports, etc.) and by different financial strengths. The World Bank (\$157 billion committed between April 2020 and June 2021) and the African Development Bank (\$93 billion in capital in 2020) cannot be compared, for example, to the Caisse des dépôts et consignations (CDC) in Burkina Faso, which was founded in 2017 with a capital endowment of 20 billion CFA francs (\$35 million).

FOCUS ON FINANCING PROJECTS IN AGROECOLOGY AND AGRIBUSINESS

The new development goals set by the summit organizers are however global and shared by all development finance institutions, such as the fight against global warming, preservation of biodiversity or protection against pandemics. For this 2021 edition, the Finance in Common summit has focused on the issue of financing projects in agro-ecology and agribusiness with the launch of a collective financing platform to increase greener and more inclusive investments in agriculture and processing activities. This joint commitment by the PDBs should benefit, in particular, Africa which is home to 60% of the world's available arable land and where the potential for increasing agricultural yields is the greatest.

It is precisely this type of consensus around key issues that could make the difference for public finance stakeholders, because 'these institutions [PDBs] initiate or promote programs and projects of general interest that are essential for eco-

“
For this 2021 edition, the Finance in Common summit has focused on the issue of financing projects in agro-ecology and agribusiness... This joint commitment by the PDBs should benefit, in particular, Africa which is home to 60% of the world's available arable land”

“
Beyond their financial clout, public banks have a strong «political» knock-on effect on private sector actors”

nomies, thanks to instruments that mix public resources and funds raised on financial markets. They chart out paths and create dynamics,» AFD reminds us on its website. Their role as a «leveraging force» is even more crucial at a time when most nations must redouble their efforts to achieve the 17 Sustainable Development Goals [SDGs] set by the United Nations as part of the 2030 Agenda.

A FINANCIAL AND POLITICAL LEVER

This collective lever for action, represented by the public development banks, takes two forms, one financial and the other political. In financial terms, the decisive advantage provided by the PDBs is their ability to raise funds where money is abundant and interest rates low, and then redirect them to developing regions (Africa, Latin America, Asia, etc.) where such capital is rare and expensive. The African Development Bank, the largest borrower on the African continent, for example, had total outstanding borrowings equivalent to US\$ 36.4 billion as of December 31, 2020. They are split into 22 currencies (US dollars, euros, yen, Swiss francs, Brazilian real, Indonesian rupiah, Mexican peso, Russian ruble, Hong Kong dollars, etc.) and obtained on very advantageous terms. At the height of the COVID-19 health crisis, in late March 2020, the AfDB, which enjoys the highest credit rating, «AAA», awarded by international rating agencies (Fitch, Moody's, S&P), raised three billion dollars on the international financial markets through a social bond issue at 0.75%, intended to mitigate the effects of the pandemic on the lives of the African population and the continent's economies. No state on the continent can currently raise capital at such low rates, as African sovereign bonds are most often issued with annual coupon rates ranging from 6 to 9%.

Better still, beyond their financial clout, public banks have a strong «political» knock-on effect on private sector actors - banks, private equity funds, pension funds, but also NGOs or philanthropic institutions - by making them more sensitive to certain contemporary issues (energy transition, sustainable development, good governance, etc.) whose impact is potentially transformational.

ONGOING SEARCH FOR TRANSFORMATIONAL IMPACT

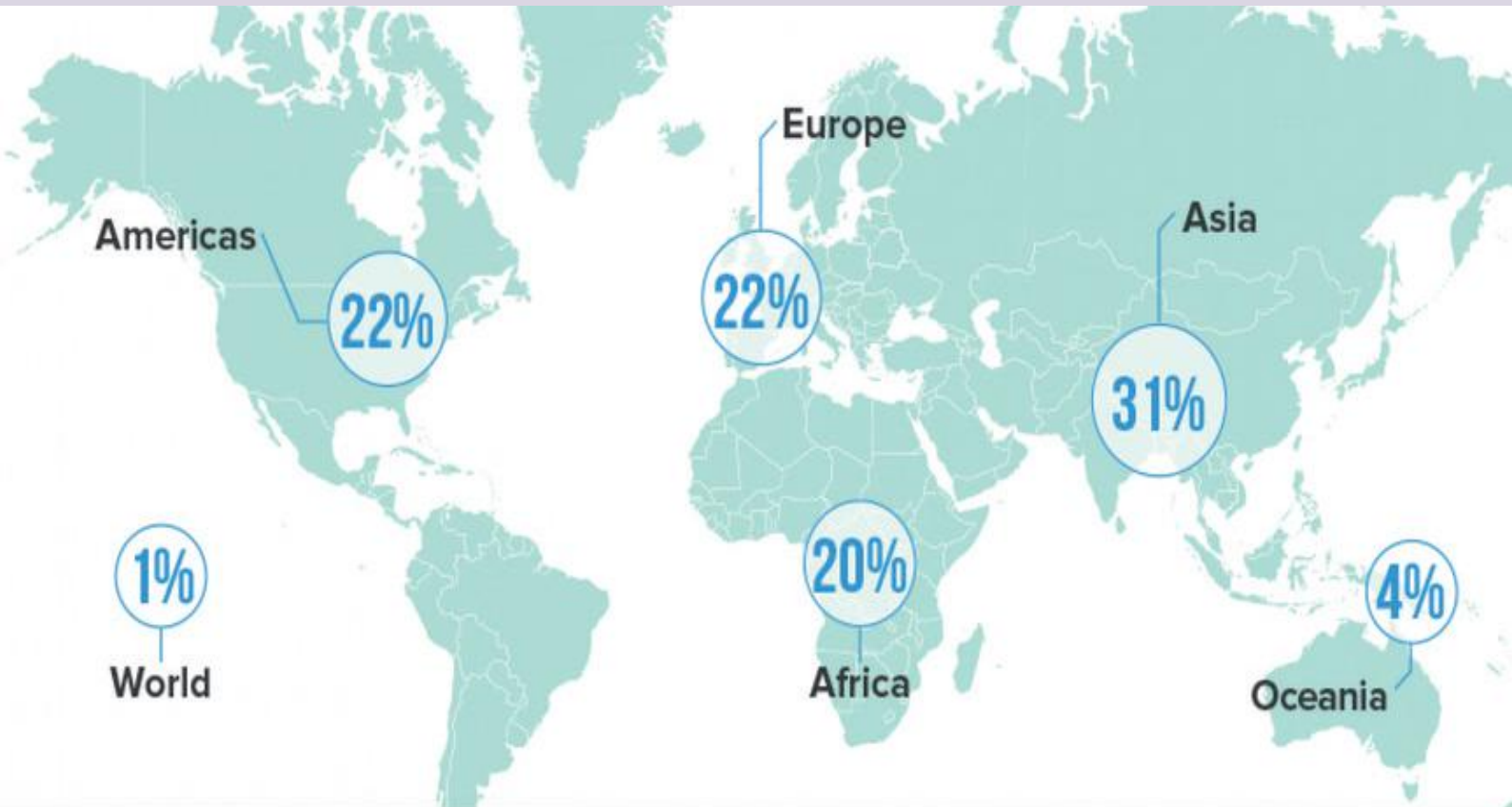
Ian Cochran and Alice Pauthier, researchers at the Institute for Climate Economics (ICE), a non-profit organization specializing in economics and finance, point out that this ongoing search for «impact» by public development banks «implies not only increasing the volume of financing, but also, in some cases, rethinking the financing tools to be used - and how to use them». Citing the concrete example of renewable energy development, the two analysts explain that «a public bank can finance pilot projects for new technologies that are not yet mature or support the planning and construction of an electricity grid capable of incorporating a growing proportion of renewable energy. [...] And

in some cases, accompany the transition of key companies in carbon-intensive sectors of the economy by using their leverage as shareholders and financiers to encourage them to adopt and implement decarbonization strategies»

These are all major assets provided by development finance institutions, whose overall activity has never been so sustained (+25% of financing between 2019 and 2020 for the 26 members of the International Development Finance Club [IDFC]), due to the COVID-19 crisis. However, it will be necessary to meet the enormous needs not yet covered: according to the OECD, some 4,200 billion dollars of annual financing would be missing for developing countries to achieve the SDGs by 2030. The vast majority of these countries are African. ■

“
That this ongoing search for «impact» by public development banks «implies not only increasing the volume of financing, but also, in some cases, rethinking the financing tools to be used - and how to use them»

Distribution of public development banks by continent (%) - Credit: Finance in Common





ANA kids



subscribe

www.anakids.net

LES CONSEILS DU FMI POUR ATTIRER PLUS DE FONDS PRIVÉS EN AFRIQUE

Face aux multiples défis posés par les enjeux de développement, les États africains doivent de plus en plus faire appel aux investisseurs privés pour obtenir les financements indispensables à la réalisation de leurs objectifs. Une démarche complexe et sur laquelle s'est récemment penché le FMI, avec plusieurs recommandations à la clé.

Par Jacques Leroueil, à Kigali



Alors qu'un tiers sur six est un africain (1,38 milliard d'habitants sur 7,9 milliards), le continent continue de ne représenter qu'une part négligeable (3 %) du PIB mondial. En cause, un niveau de développement encore insuffisant à bien des égards pour « peser » dans la balance économique mondiale. Or, pour être rehaussé durablement, celui-ci exigera d'importants financements dans les infrastructures et principaux secteurs productifs. Une nécessité qui est devenue encore plus impérieuse dans la foulée du choc économique sans précédent né de la pandémie du Covid-19.

ATTIRER LES FONDS PRIVÉS POUR FINANCER LE DÉVELOPPEMENT DE L'AFRIQUE

Dès lors, comment financer ces

importants besoins en développement ? C'est pour répondre à cette question essentielle, que trois dirigeants du Fonds monétaire international (FMI), Abebe Aemro Selassie (directeur du département Afrique), Luc Eyraud (chef de mission au département Afrique) et Catherine Pattillo (directrice adjointe du département Afrique), ont publié une tribune en juin dernier, intitulée « Comment attirer les fonds privés pour financer le développement de l'Afrique ? ». En préambule, l'article rappelle que toutes choses étant égales par ailleurs, les ressources doivent [provenir] en premier lieu d'une aug-

“

Le secteur privé pourrait apporter chaque année des financements supplémentaires en faveur des infrastructures physiques et sociales équivalant à 3 % du PIB de l'Afrique subsaharienne”

mentation des recettes fiscales, à laquelle s'emploient déjà la plupart des pays ». Mais compte tenu de l'ampleur des besoins, les auteurs du papier conviennent très vite qu'il est impératif de « mobiliser de nouvelles sources de financement auprès de la communauté internationale et du secteur privé ».

Dans cette optique, les équipes du FMI estiment que, d'ici la fin de la décennie, « le secteur privé pourrait apporter chaque année des financements supplémentaires en faveur des infrastructures physiques et sociales

équivalant à 3 % du PIB de l'Afrique subsaharienne », ce qui « représente environ 50 milliards de dollars par an et près d'un quart du taux d'investissement privé moyen dans la région », précisent les auteurs de l'article.

DES INVESTISSEURS SOUVENT FRILEUX

Mais pour y parvenir, encore faut-il changer la donne actuelle : aujourd'hui, en Afrique, le secteur privé participe peu au financement et à la fourniture d'infrastructures, les entités publiques exécutant jusqu'à 95 % des projets infrastructurels. Pire, « le volume des projets infrastructurels associant le secteur privé a nettement diminué au cours des dix dernières années, à la suite de l'effondrement des cours des produits de base », déplorent les co-rédacteurs de la tribune, qui ajoutent en outre que « ces rares investissements se concentrent sur les ressources naturelles et les industries extractives, et non sur la santé, le réseau routier ou l'eau ».

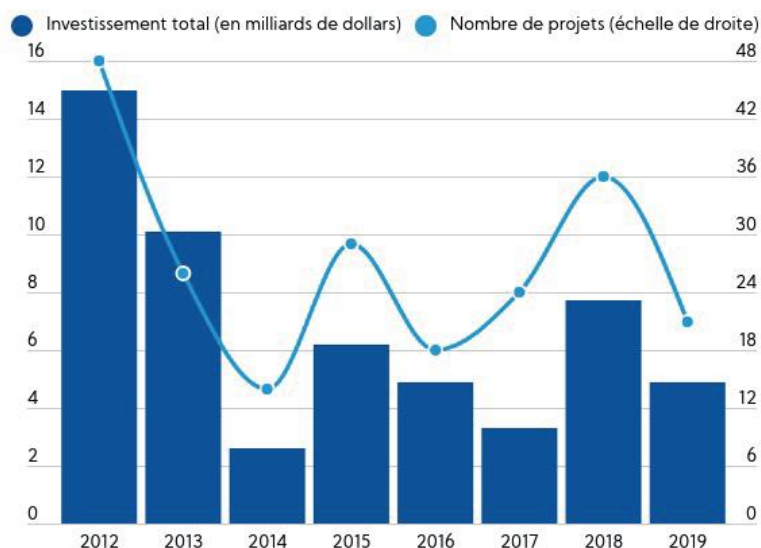
Pour expliquer cette frilosité des investisseurs internationaux vis-à-vis de l'Afrique, Abebe Aemro Selassie, Luc Eyraud et Catherine Pattillo avancent trois risques potentiels que les opérateurs privés associent au continent : le risque inhérent au projet- des projets peu « bancables » car en cours d'élaboration ou positionnés sur des marchés méconnus ; le risque monétaire, lié à la possible instabilité d'une monnaie locale ; et enfin, le risque de sortie, qui correspond à l'incertitude associée à la sortie d'un investissement (contrôle des mouvements de capitaux, cadre juridique fragile), au moment par exemple de la vente d'une participation dans un projet.

« RENDRE LES PROJETS PLUS ATTRAYANTS POUR LES INVESTISSEURS PRIVÉS »

Le constat clairement posé, reste à proposer les solutions les plus appropriées. Sur ce point, outre l'amélioration du climat des affaires- un élément

Une tendance à la baisse

En Afrique subsaharienne, les investissements dans des projets infrastructurels associant le secteur privé sont tombés de 15 milliards de dollars en 2012 à 5 milliards en 2019.



Source : base de données de la Banque mondiale sur la participation du secteur privé dans les projets d'infrastructure (PPI).

FMI

important mais qui ne saurait tout résoudre en lui-même les équipes du FMI préconisent la mise en place, par les pouvoirs publics, d'une série d'incitations pour « rendre les projets plus attrayants pour les investisseurs privés », nombre de ces projets présentant souvent « des coûts initiaux élevés, avec une rentabilité [s'étalant] sur de longues périodes, ce qui peut être difficile à évaluer pour les investisseurs privés ».

Dans le détail, ces mesures d'accompagnement pourraient prendre notamment « la forme de divers types de subventions et de garanties, [qui certes] peuvent être coûteuses et présenter des risques sur le plan budgétaire », mais qui sont néanmoins indispensables, car « de nombreux projets ne [pourraient] se concrétiser sans elles ». Modèle de croissance et de déve-

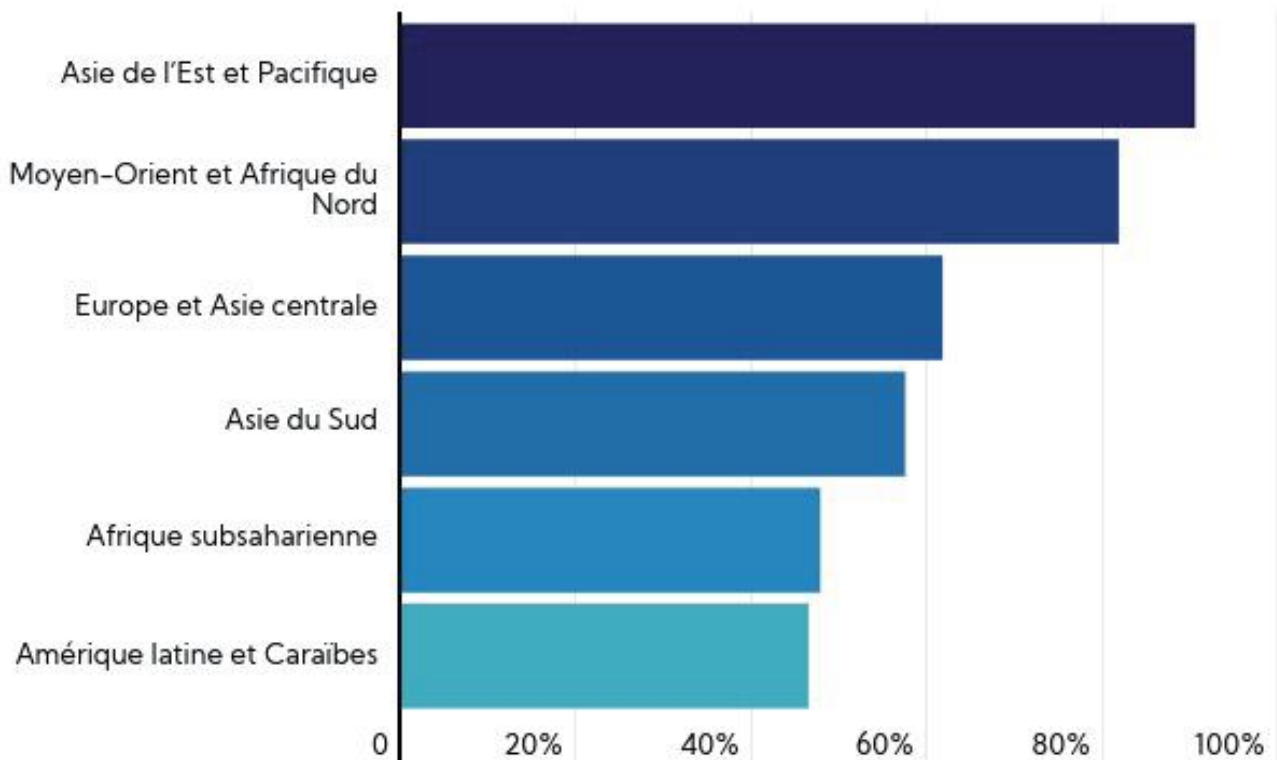
loppement pour le continent africain, l'Asie de l'Est aurait ainsi « 90 % de ses projets d'infrastructure auxquels participent des entreprises privées bénéficiant d'un soutien public », notent les économistes précités, qui jugent par ailleurs que ce soutien public doit être « ciblé, temporaire et accordé sur la base de dysfonctionnements avérés du marché ».

“
La mise en place, par les pouvoirs publics, d'une série d'incitations pour « rendre les projets plus attrayants pour les investisseurs privés
 ”

Des mesures d'incitation dans le monde entier

Par rapport aux autres régions, les pays d'Afrique subsaharienne apportent moins fréquemment une aide publique pour stimuler l'investissement privé dans les projets infrastructurels.

(proportion de projets bénéficiant de l'appui des pouvoirs publics)



Source : base de données de la Banque mondiale sur la participation du secteur privé dans les projets d'infrastructure (PPI).

FMI

« UNE RÉFLEXION PLUS INNOVANTE AFIN DE RÉALISER LE POTENTIEL DE TRANSFORMATION DES INFRASTRUCTURES SUR LE CONTINENT »

Enfin, les auteurs de l'article susmentionné suggèrent que, compte tenu de la disponibilité limitée des fonds publics, les pays africains et les partenaires pour le développement pourraient « envisager de réaffecter certaines

ressources consacrées à l'investissement public au financement d'incitations en faveur de projets privés », ce dispositif étant susceptible « d'accroître la quantité, la variété et la qualité des services offerts aux populations africaines », plaident les spécialistes, qui concluent leur exercice écrit en appelant à « une réflexion plus innovante » afin de « réaliser le potentiel de transformation des infrastructures sur le continent ». ■

Première agence de presse multimedia spécialisée sur les économies africaines



Changer
le regard sur
l'Afrique,
c'est notre défi.

Une double présence en France et en Afrique

Partenaire des plus grands médias panafricains

Un site d'informations économiques en ligne

Une banque d'images

Une banque video

Une double présence en France et en Afrique :

Paris - Tunis - Casablanca - Dakar - Abidjan - Libreville - Douala - Kigali

IMF ADVICE TO ATTRACT MORE PRIVATE FINANCE TO AFRICA

Faced with the multiple challenges posed by development issues, African states must lure private investors to secure the financing they need to achieve their objectives. This is a complex process that the IMF has recently examined, with several recommendations.

By Jacques Leroueil, in Kigali



“The private sector could, by the end of the decade, bring additional annual financing equivalent to 3 percent of sub-Saharan Africa’s GDP for physical and social infrastructure”

While one out of every six people on earth live in Africa (1.38 billion out of 7.9 billion), the continent continues to account for only a negligible share (3%) of global GDP. This is due to a level of development that is still insufficient in many respects to «weigh» in the global economic balance. However, in order to raise this level in the long term, significant funding for infrastructure and the main productive sectors will be required. This need has become even more pressing in the wake of the unprecedented economic shock caused by the COVID-19 pandemic.

ATTRACTING PRIVATE FINANCE TO AFRICA'S DEVELOPMENT

So how can we finance these high development needs? To answer this essential question, three senior officials of the International Monetary Fund (IMF), Abebe Aemro Selassie (Director of the Africa Department), Luc Eyraud (Mission Chief in the Africa Department) and Catherine

Pattillo (Deputy Director of the Africa Department), last June, published a blog post entitled «How to attract private finance to Africa’s development? In the preamble, the article reminds us that, all other things being equal, the main source of financing would be more tax revenue collections, something that most countries are working towards. But, given the scale of the needs, authors of the blogpost quickly argue that “new financing sources will have to be mobilized from the international community and the private sector.”

With this in mind, the IMF teams estimate that “the private sector

could, by the end of the decade, bring additional annual financing equivalent to 3 percent of sub-Saharan Africa's GDP for physical and social infrastructure", which « represents about \$50 billion per year (using 2020 GDP) and almost a quarter of the average private investment ratio in the region," authors of the paper say.

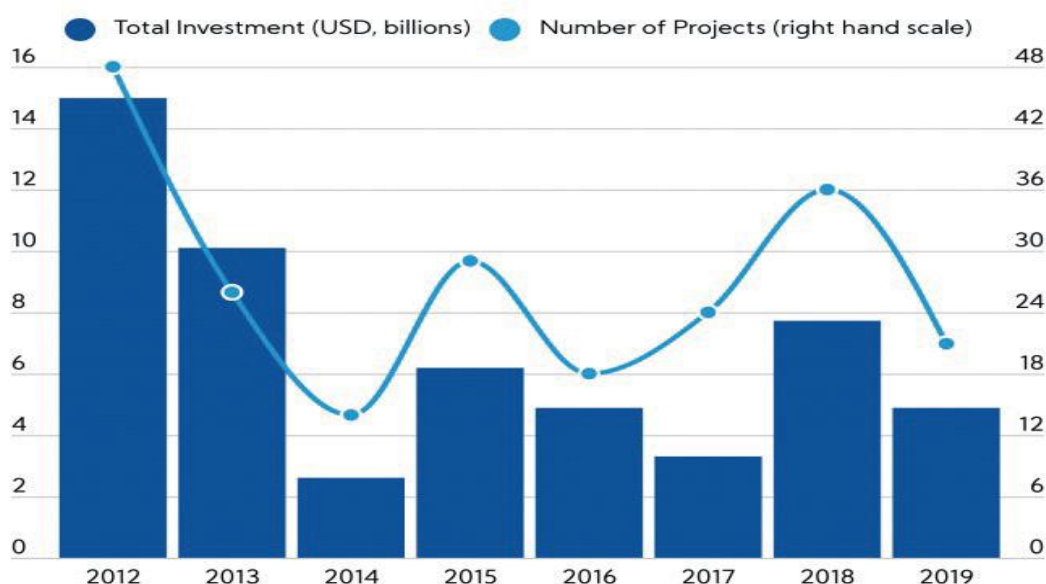
INVESTORS OFTEN CAUTIOUS

But for that to happen, the current situation needs to change: At the moment, the private sector is not involved much in financing and delivering infrastructure in Africa, with Public entities carrying out 95 percent of infrastructure projects.

Worse, "the volume of infrastructure projects with private sector participation has significantly declined in the past decade, following the commodity price bust," the co-authors lament, adding «these scarce investments go predominantly to natural resources and extractive industries, not health, roads, or water."

Downward trend

Investment in infrastructure projects with private sector participation in sub-Saharan Africa fell from \$15 billion in 2012 to \$5 billion in 2019.



Source: Private Participation in Infrastructure (PPI) Projects Database, World Bank.

IMF

To explain the reluctance of international investors to invest in Africa, Abebe Aemro Selassie, Luc Eyraud and Catherine Pattillo point to three key risks that dominate international investors' minds: These include: the project risk inherent in projects that are not very «bankable» because they are in the process of being developed or positioned in unfamiliar markets; the currency risk, linked to the possible instability of a local currency; and lastly, the exit risk, which corresponds to the uncertainty associated with exiting from an investment (control of capital movements, fragile legal frameworks), at the time of the sale of a shareholding in a project, for example.

«MAKING PROJECTS MORE ATTRACTIVE TO PRIVATE INVESTORS»

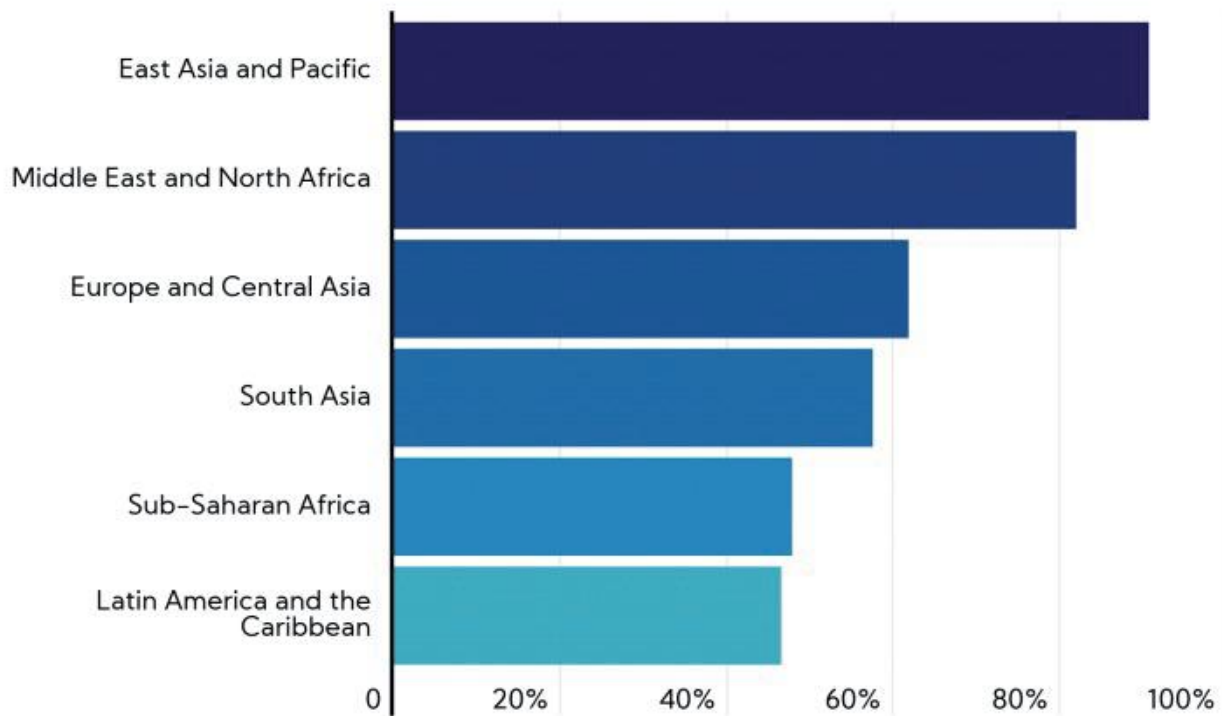
Once the situation is clearly established, the most appropriate solutions must be proposed. On this point, in addition to improving the business climate - an important element, but one that cannot solve everything on its own - the IMF teams recommend that the public authorities provide extra incentives to "make projects attractive to private investors", as many of these projects often have "large upfront costs, but their returns accrue over long periods of time, which can be difficult for private investors to assess».

In detail, these incentives could include «various types of subsidies and guarantees that can be costly and carry fiscal risks,» but which are nonetheless essential, as «many projects won't happen without them. East Asia, a model of growth and development for the African continent, is said to have "90 percent of its infrastructure projects with private participation receiving government support," the economists note, adding that this public support should be "targeted, temporary, and granted on the basis of proven market dysfunctions."

A world of incentives

Sub-Saharan African countries provide government support to spur private investment in infrastructure projects less frequently than in other regions.

(share of projects receiving government support)



Source: Private Participation in Infrastructure (PPI) Projects Database, World Bank.

IMF



“The public authorities provide extra incentives to “make projects attractive to private investors””

«MORE INNOVATIVE THINKING TO REALIZE THE TRANSFORMATIVE POTENTIAL OF INFRASTRUCTURE ON THE CONTINENT»

Finally, the authors of the aforementioned paper suggest that given the limited availability of public funds, African countries and development partners could “consider reallocating some resources used for public invest-

ment towards financing public incentives for private projects.” This could “increase the amount, range, and quality of services for people in Africa,” they argue, calling in conclusion for “more innovative thinking” in order to “realize the transformative potential of infrastructure on the continent.” ■

First multimedia press agency specializing in African economies



Changing
the outlook
on africa is
our challenge.

A dual presence in France and Africa

Partner of the largest pan-African media

An online economic information site

An image bank

An video bank

A dual presence in France and Africa

Paris - Tunis - Casablanca - Dakar - Abidjan - Libreville - Douala - Kigali

Didier Acouetey

« POUR SOUTENIR LES PME, IL NOUS FAUT DES COALITIONS »

Président fondateur du cabinet de recrutement Africsearch, Didier Acouetey est l'initiateur de l'AFRICA SME CHAMPIONS FORUM, un évènement dédié à l'entrepreneuriat et aux PME africaines. Dans cet entretien, il brosse un état des lieux du secteur, mis à mal par la pandémie de Covid-19, tout en rappelant que les solutions existent. Notamment en matière de financement.

Propos recueillis par DBM



Comment se portent les PME africaines ?

Dans l'ensemble, les PME ne vont pas très bien, ce qui n'est pas très surprenant puisque les effets de la crise sanitaire se font encore sentir dans nombre de pays, où il y a encore des couvre-feux et des semi-confinements. Par ailleurs, les réponses apportées par les pouvoirs publics ont été largement insuffisantes. Pour vous donner une idée, dans les pays développés, le soutien fourni au secteur privé a représenté 20 à 25% du PIB. Sur le continent, cette aide se situe entre 1 à 3%, selon les pays. Or, l'Afrique est la région du monde où les PME souffrent le plus car elles ont déjà beaucoup de difficultés à accéder aux financements et aux marchés. Certes, quelques PME ont bien eu un soutien pendant deux ou trois mois, durant la crise née du Covid-19, mais les programmes d'accompagnement se sont ensuite très vite arrêtés. D'autant que, si on regarde cette planète PME africaine, comme je l'appelle - estimée à plus de 100 millions de petites et moyennes entreprises - la grande majorité est composée de toutes petites entreprises (TPE), ayant entre 1 et 10 employés. Et sur ce segment des TPE, vous en avez environ 80% qui sont dans l'informel, ce qui complique encore plus leur accès au financement. En résumé, la planète PME souffre énormément et j'espère que nous aurons des

Didier Acouetey,
PDG d'AfricSearch et fondateur du Africa SME champion forum

programmes de soutien aux PME plus massifs au cours des prochains mois.

Soutenir l'économie, c'est soutenir les PME. Quels mécanismes innovants faudrait-il mettre en place pour répondre à leurs besoins spécifiques ?

En Ouganda par exemple, j'ai rencontré une banque qui a su capitaliser sur son incubateur interne, qui misait sur les TPE-PME, pour modéliser avec succès leur fonctionnement et mettre ainsi en place un suivi adéquat. De ce point de vue, la question du suivi est cruciale. Et quand on parle de soutien aux PME, il ne s'agit pas que de financement ; il y a aussi le renforcement des capacités et l'accès au marché. C'est le triptyque sur lequel il faut travailler. Sur la question de l'accès au marché, on aurait par exemple pu imaginer, dans ce contexte de crise sanitaire, que les États fassent appel à une kyrielle

de PME pour participer aux campagnes de dépistage et de vaccination, de soutien alimentaire aux populations défavorisées, et faire en sorte que l'approvisionnement alimentaire se fasse via les PME locales du secteur. En clair, il faut insérer ces entreprises dans des dynamiques de projets publics. Si on agit sur les trois leviers d'action précités - financement, renforcement des capacités et accès au marché - on commencera alors à avoir une réponse un peu plus cohérente.

L'innovation peut par ailleurs jouer un rôle important, avec les solutions digitales notamment. Quand nous avons organisé le forum des PME en 2019, nous avons invité un certain nombre d'acteurs de la digitalisation en matière de financement des TPE-PME, qui ont réussi à octroyer plus de 500 millions de dollars en un an. Mieux, ce type de dispositif a parfois pu compenser - partiellement - les insuffisances du soutien apporté par les pouvoirs publics, à l'image de ce que j'ai pu observer en Afrique du Sud, où certains

acteurs du financement digital ont, lors de la crise, réussi à appuyer des TPE-PME qui étaient déjà sur leur plateforme. Les montants en jeu dans ce type d'opérations ne sont certes pas très élevés mais quand on parle d'une toute petite entreprise qui a besoin de 2000 dollars et arrive à trouver des solutions grâce à ces canaux digitaux, je trouve cela encourageant. Cela permet également de mieux cartographier les entreprises concernées et de voir comment leurs besoins ont évolué pendant la crise. Voilà des initiatives qui méritent que l'on s'y intéresse de près.

D'autres dispositifs de soutien ont cependant du mal à percer, à l'image des compartiments dédiés aux PME. Comment expliquer ce relatif échec ?

Dans l'absolu, ces compartiments boursiers consacrés aux PME sont une bonne manière de mobiliser des ressources financières. En Chine par exemple, une nouvelle bourse destinée aux PME innovantes a été lancée récemment (le 15 novembre à Pékin, ndr) et les entreprises concernées pourront probablement lever des milliards de dollars parce qu'il s'agit d'un marché mature et liquide. Il est nécessaire néanmoins de bien cerner ici les deux volets de ce type d'opération. En premier lieu, il y a la démarche adoptée par les PME. Pour qu'une entreprise puisse se tourner vers le marché en vue de mobiliser des capitaux, elle doit au préalable être assez mûre, avoir un historique de résultats, et surtout accepter d'ouvrir son capital à des tierces parties. C'est une étape importante dans la vie d'une PME, qui peut du reste préférer ouvrir son capital à un fond de capital-investissement, qui disposera de gestionnaires en mesure de discuter régulièrement avec sa direction. La notion de confiance est ici fondamentale. Dans le cas du marché

“ Il faudra probablement encore attendre un peu avant que les compartiments PME ne décollent vraiment ”

financier, c'est encore une autre étape, puisque la société ouvre son capital à des personnes totalement inconnues. Il faut donc beaucoup de pédagogie, de mise en confiance de ces PME avant d'aller en Bourse.

Le deuxième volet à prendre en compte concerne quant à lui les marchés financiers eux-mêmes. En Afrique, on sait pertinemment que ces marchés ne sont pas assez profonds en termes de liquidité et qu'ils ne connaissent pas suffisamment leur tissu local de PME, ce qui affecte par ricochet aussi la confiance en ces entreprises. La difficulté est donc double, tant du côté des PME que sur le front des marchés. Il faudra probablement encore attendre encore un peu avant que ces compartiments PME ne décollent vraiment, et ce tant pour attirer les entreprises que pour faire en sorte que les investisseurs se sentent en confiance avant d'acheter ce type d'actifs.

En guise de conclusion, quelles perspectives envisagez-vous pour 2022 ?

On voit bien que la reprise est cyclique avec des vagues d'épidémie qui vont et qui viennent. Et avec les nouvelles mesures de confinement qui s'annoncent, on a le sentiment que l'on va encore vers un cycle fait d'incertitudes. À cet égard, le principal enseignement des deux der-

nières années est que, sans programme massif de soutien à l'économie- et notamment aux PME- beaucoup d'entreprises vont encore mettre la clé sous la porte. La réponse des pouvoirs publics doit être beaucoup plus forte et ambitieuse qu'elle ne l'a été jusqu'à maintenant. Il faut en outre accélérer la digitalisation afin de réussir la transformation économique des PME, et partant de nos économies.

Enfin, et ce dernier point est en lien avec notre forum des PME, il nous faut raisonner en termes de coalitions. En 2019, nos partenaires de la Banque Arabe pour le Développement Economique en Afrique (BADEA) ont pris l'engagement de porter ce programme de coalition de soutien aux PME, qui a du reste fait l'objet d'un forum dédié au Caire en novembre. 2022 devrait voir la mise en place de cette coalition à travers une réunion prévue à Kigali, qui se tiendra probablement durant le premier trimestre 2022. Les différents acteurs de cette alliance que sont les banques de développement, les fonds de garantie, les banques d'investissement, les banques commerciales et les fondations pourront alors discuter d'un programme cohérent d'appui, où chaque membre jouera son rôle. Un vrai changement car jusqu'à maintenant, chaque acteur prenait des initiatives de manière isolée. Dans ce contexte où l'on manque de visibilité, cette coalition est la seule qui, selon moi, soit en capacité de réunir des acteurs prêts à s'engager aux côtés des PME avec un focus particulier sur les femmes et les jeunes. Voilà pour l'heure la bonne nouvelle que l'on peut annoncer pour 2022. ■



Africa SME champion forum, plateforme d'échanges entre dirigeants d'entreprises et institutions financières, adresse la problématique du financement des PME-Crédit photo Africa SME champion forum

Didier Acouetey

“TO SUPPORT SMES, WE NEED COALITIONS”

Founding president of the recruitment firm Africsearch, Didier Acouetey is the initiator of the AFRICA SME CHAMPIONS FORUM, an event dedicated to entrepreneurship and African SMEs. In this interview, he gives an overview of the sector, which has been hit by the COVID-19 pandemic, while reminding us that solutions exist. Particularly in terms of financing.

By DBM

How are African SMEs doing?

Overall, SMEs are not doing very well, which is not very surprising since the effects of the health crisis are still being felt in many countries, where curfews and semi-confinements are still in place. On the other hand, the responses of the public authorities have been largely insufficient. To give you an idea, support to the private sector in developed countries represented 20 to 25% of GDP. On the African continent, we are talking about 1 to 3% depending on the country. However, Africa is the region of the world where SMEs suffer the most because they already have a lot of difficulties in accessing market financing. Admittedly, some SMEs did receive support for two or three months during the crisis that arose from Covid-19, but the support programs then came to a halt very quickly. Especially since, if we look at this African SME planet, as I call it - estimated at more than 100 million small and medium-sized enterprises - the vast majority



Didier Acouetey, CEO of AfricSearch and founder of the Africa SME champion forum

is composed of very small enterprises (VSEs), with between 1 and 10 employees. And of this segment of MSEs, you have about 80% that are in the informal sector, which further complicates their access to finance. In summary, the SME world is suffering enormously and I hope that we will have more massive SME support programs in the coming months.

Supporting the economy means supporting SMEs. What innovative mechanisms should be put in place to meet their specific needs?

In Uganda, for example, I met a bank that was able to capitalize on its internal incubator, which focused on VSEs, to successfully model their

operations and thus set up adequate follow up. From this point of view, the question of follow-up is crucial. And when we talk about support for SMEs, it is not just about financing; there is also capacity building and market access. This is the triptych we need to work on. On the question of market access, we could have imagined, for example, in this context of health crisis, that the States would call on a host of SMEs to participate in screening and vaccination campaigns, to provide food support to disadvantaged populations, and to ensure that food supplies are provided through local SMEs in the sector. Clearly, these companies must be integrated into the dynamics of public projects. If we act on the three levers of action mentioned above - financing, capacity building and market access - we will begin to have a more coherent response.

Innovation can also play an important role, especially with digital solutions. When we organized the SME forum in 2019, we invited a number of digital players in the field of financing for VSEs and SMEs, who managed to grant more than \$500 million in one year. Better still, this type of scheme has sometimes been able to compensate - partially - for the inadequacies of the support provided by the public authorities, as I have observed in South Africa, where certain digital financing players have, during the crisis, managed to support very small businesses that were already on their platform. The amounts involved in this type of operation are certainly not very high, but when you're talking about a very small company that needs \$2,000 and manages to find solutions through these digital channels, I find that encouraging. It also allows us to better map the companies involved and see how their needs have evolved during the crisis. These are initiatives that deserve to be looked at closely.

However, other support mechanisms are having difficulty making inroads, such as the compartments dedicated to SMEs. How can this relative failure be explained?

In absolute terms, it is a good way to mobilize resources for SMEs. In China, for example, a new stock exchange for innovative SMEs was recently launched (on November 15 in Beijing, Ed.) and the companies concerned will probably be able to raise billions of dollars because it is a mature and liquid market. For a company to turn to the market to raise capital, it must first be mature enough, have a track record of results, and above all agree to open its capital to third parties. This is an important step in the life of an SME that may prefer to open its capital to a private equity fund, which will have managers able to discuss regularly with its management. The notion of

confidence is fundamental here. In the case of the financial market, it is yet another step, since the company opens its capital to totally unknown people. It is therefore necessary to educate these small and medium-sized companies and to instill confidence in them before going public.

The second aspect to consider concerns the financial markets themselves. In Africa, it is well known that these markets are not deep enough in terms of liquidity and that they do not know enough about their local SME fabric, which in turn affects confidence in these companies. The difficulty is therefore twofold, both on the SME side and on the market front. It will probably take a little more time for these SME compartments to really take off, both in terms of attracting companies and ensuring that investors feel confident before buying this type of asset.

In conclusion, what prospects do you see for 2022?

We can see that the recovery is cyclical with the pandemic waves that come and go. And when we see the containment measures that are

coming, we have the feeling that we are going to be in a bullish-bearish cycle, with a lot of uncertainties. In this respect, the lesson of these last two years is that clearly, if there is no massive program of support to the economy and particularly to SMEs in Africa, many will still die. The public response must be much more ambitious and much stronger than it has been. We must accelerate the digitalization of all processes and the economic transformation of these SMEs and therefore of our economies.

Finally, and this last point is related to our SME forum, we need to think in terms of coalitions. In 2019, our partners at the Arab Bank for Economic Development in Africa (BADEA) have committed to carrying out this coalition program to support SMEs, which was the subject of a dedicated forum in Cairo in November. In 2022, the coalition is expected to be established through a meeting scheduled in Kigali, which will probably take place during the first quarter of 2022. The different actors of this coalition, which are development banks, guarantee funds, investment banks, commercial banks, foundation, will then be able to discuss a coherent program of support, where each actor of the coalition will play its role. This is a real change because until now, each actor has taken initiatives in isolation. In this context where there is a lack of visibility, this coalition is the only one that, in my opinion, is able to bring together actors ready to commit alongside SMEs with a particular focus on women and youth. This is the good news we can announce for 2022. ■

“It will probably take a little more time for SME compartments to really take off”



BADEA launches Africa MSMEs Global Coalition- Photo credit BADEA

RWANDA

UN HUB FINANCIER ?



Les autorités misent sur un environnement sûr et prospère, propice aux affaires et aux investissements, pour positionner le Rwanda comme un hub financier- Crédit photo KIFC

Déterminées à développer la place financière rwandaise, les autorités du pays ont actionné plusieurs leviers pour faire de cette ambition une réalité.

Par Ange Iliza, à Kigali

Annoncé début novembre par le Kigali International Financial Center (KIFC), le lancement du Virunga Africa Fund- un véhicule d'investissement de 250 millions de dollars centré sur l'impact investing et conjointement doté par l'Autorité d'investissement du Qatar et l'Office rwandais de Sécurité Sociale (Rwanda Social Security Board)- est la dernière manifestation de la volonté du pays des Mille Collines de devenir un centre financier majeur.

“

« Nous voulons que le KIFC soit une nouvelle destination pour les investissements panafricains »

ou encore Umulinga Karangwa, directrice générale et fondatrice d'Africa Nziza Investment Advisory, ciblant les investisseurs institutionnels en Afrique subsaharienne. Et une feuille de route.

FAIRE DU PAYS UNE DESTINATION PRIVILÉGIÉ POUR LES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX

KIGALI VEUT SA CITY

Kigali veut sa City. Et pour atteindre cet objectif, un cadre juridique et réglementaire a été mis en place, ainsi qu'une task force composée de la crème de la crème des spécialistes en finance du continent, parmi lesquels l'Ivoirien Tidjane Thiam, Président du Conseil d'administration de Rwanda Finance, Liban Soleman Abdi, ancien chef de cabinet du président du Gabon et président de l'Agence nationale de promotion des investissements du Gabon

L'objectif est de faire du pays une destination privilégiée des investissements internationaux et un hub commercial de premier plan dans les régions Est et Centrale du continent. Cela passe par l'établissement d'une place financière de premier plan à Kigali. Le Centre Financier International de Kigali (KIFC) ou «City de Kigali» est un nouveau centre financier pour faciliter les investissements internationaux et les transactions transfrontalières en Afrique.

Rwanda Finance Limited (RFL) est une société qui promeut et développe le Rwanda en tant que destination financière de premier plan pour les investissements internationaux et les opérations transfrontalières- Photo crédit RFL



Pour Diko Jacob Mukete, Vice-président du Conseil d'administration de RFL, ancien représentant national de la Banque africaine de développement (BAD) au Rwanda et expert en gouvernance et en finances, le Rwanda est un précurseur et donne l'exemple en termes de Best practice. De son avis, ce pays a le «Facteur X», c'est-à-dire un leadership visionnaire, un gouvernement de soutien et une main-d'œuvre bilingue, disciplinée et travailleuse. Tout ceci réuni le rend hautement compétitif.

BPI FRANCE, LE BELGIAN FINANCE CENTER (BFC), CASABLANCA FINANCE CITY (CFC)... DES PARTENARIATS STRATÉGIQUES

Pour ce faire, le Rwanda s'emploie à instaurer une étroite coopération avec les principales parties prenantes pour son rayonnement, à travers la promotion des investissements, le plaidoyer politique et le renforcement des compétences du secteur. A terme, il facilitera les investissements panafricains en offrant une destination attrayante pour les investisseurs internationaux avec un cadre juridique et réglementaire, pleinement conforme aux meilleures pratiques internationales.



« Ce pays a le «Facteur X», c'est-à dire un leadership visionnaire, un gouvernement de soutien et une main-d'œuvre bilingue, disciplinée et travailleuse »

D'ores et déjà, KIFC a signé un certain nombre de partenariats stratégiques, avec BPI France, le Belgian Finance Center (BFC), ou encore Casablanca Finance City (CFC), autre plateforme financière de taille sur le continent et qui vise à attirer les investissements internationaux vers l'Afrique. Elle aussi...



Avec le reflux de la pandémie, le pays des Mille Collines a repris avec succès sa stratégie consistant à accueillir de grandes conférences et événements sportifs internationaux- Crédit photo Visit Rwanda

RWANDA: A FINANCIAL HUB ?



Authorities rely on a secure and prosperous business and investment environment to position Rwanda as a financial hub- Photo credit KIFC

Determined to develop Rwanda's financial center, the country's authorities have pulled several levers to make this ambition a reality

By Ange Iliza, in Kigali

Announced in early November by the Kigali International Financial Center (KIFC), the launch of the Virunga Africa Fund - a \$250 million investment vehicle focused on impact investing and jointly endowed by the Qatar Investment Authority and the Rwanda Social Security Board - is the latest manifestation of the Land of a Thousand Hills' will to become a major financial center.

KIGALI WANTS ITS CITY

Kigali wants its City. And to achieve this goal, a legal and regulatory framework has been put in place, as well as a task force made up of the cream of the continent's finance specialists, including the Ivorian Tidjane Thiam, Chairman of the Board of Directors of Rwanda Finance, Liban Soleman Abdi, former Chief of Staff of the President of Gabon and Chairman of the National Investment Promotion Agency of Gabon, and Umulinga Karangwa, Managing Director and founder of Africa Nziza Investment Advisory,

“

« We want KIFC to be a new destination for pan-African investment

»

targeting institutional investors in sub-Saharan Africa. And a roadmap.

MAKING THE COUNTRY A PRIVILEGED DESTINATION FOR INTERNATIONAL INVESTMENT

The objective is to make the country a privileged destination for direct foreign investment and a leading commercial hub in the eastern and central regions of the continent. This requires the establishment of a leading financial center in Kigali. The Kigali International Financial Center (KIFC) or "The City" is a new financial center to facilitate international investments and cross-border transactions in Africa.

To succeed, Rwanda is working to establish close cooperation with the main stakeholders for its outreach, through investment promotion, political advocacy and capacity building in the sector. Ultimately, it will facilitate pan-African investments by offering an

Rwanda Finance Limited (RFL) is a company promoting and developing Rwanda as a leading financial destination for international investment and cross-border- Credit photo RFL



attractive destination for international investors with a legal and regulatory framework, fully in line with international best practices.

For Diko Jacob Mukete, Vice-Chairman of the Board of Directors of RFL, former national representative of African Development Bank (AfDB) in Rwanda and expert in governance and finance, Rwanda is a pioneer and sets an example in terms of Best practice. In his opinion, this country has the “X Factor”, which is visionary leadership, a supportive government and

a bilingual, disciplined and hardworking workforce. All of this together makes it highly competitive.

BPI FRANCE, THE BELGIAN FINANCE CENTER (BFC), CASABLANCA FINANCE CITY (CFC)... STRATEGIC PARTNERSHIPS

KIFC has already signed a number of strategic partnerships with BPI France, the Belgian Finance Center (BFC), and Casablanca Finance City (CFC), another major financial platform on the continent that aims to attract international investment to Africa. It too... ■

“This country has the “X Factor”, which is visionary leadership, a supportive government and a bilingual, disciplined and hardworking workforce”



As the pandemic has subsided, the Land of a Thousand Hills has successfully resumed its strategy of hosting major international conferences and sporting events- Photo credit Visit Rwanda

Pierre Célestin Rwabukumba

« FAIRE DE KIGALI UN CENTRE FINANCIER AU RAYONNEMENT INTERNATIONAL »

Lancée en 2011, la bourse de Kigali fête sa première décennie dans un contexte porteur : activité en hausse, démocratisation de la finance de marché, projets boursiers d'intégration régionale... Une série d'accomplissements qui doit beaucoup à l'actuel Directeur de l'institution, Pierre Célestin Rwabukumba, le « père » de la place financière rwandaise. Entretien.



Pierre Célestin Rwabukumba,
Directeur de La Bourse de Kigali

Propos recueillis par Jacques Leroueil, à Kigali

Directeur de la Bourse de Kigali depuis ses débuts, vous êtes pour les rwandais la figure publique de cette institution. Peu connaissent néanmoins votre vie antérieure. Pourriez-vous nous évoquer celle-ci brièvement ?

Au sortir de mes études secondaires, effectuées au Rwanda dans les années 90, j'ai eu l'opportunité de poursuivre ma formation aux Etats-Unis, où j'ai notamment obtenu une licence en économie à l'Université de Buffalo (Etat de New York). À dire vrai, cette filière économique n'était pas forcément mon premier choix, mais le sujet m'a néanmoins toujours intéressé dans la mesure où sa maîtrise est souvent indispensable pour comprendre les grands enjeux de notre époque et au-delà, pour être en capacité de proposer des solutions pertinentes dans des postes à responsabilité. C'est juste après la fin de mon cursus universitaire que j'ai démarré ma carrière dans

les services financiers, à New York, occupant différents postes dans ce secteur (services de compliance, courtage en bourse, banque d'affaires). J'ai néanmoins très vite ressenti le besoin de revenir au Rwanda et de participer à, d'une manière ou d'une autre, au développement de mon pays. C'est cette volonté qui m'a poussé à revenir fin 2004 à Kigali, où j'ai alors rejoint la Banque nationale du Rwanda (BNR).

Quel était votre rôle au sein de la BNR ?

Au vu de mon expérience financière acquise aux Etats-Unis, je me suis vu confier, avec un groupe de collègues, une mission d'évaluation sur la faisabilité d'un marché national des capitaux. Ce projet de disposer d'une bourse nationale n'était à l'époque pas forcément bien vu par les

grandes institutions financières internationales (FMI, Banque mondiale), qui estimaient celui-ci prématuré et peu pertinent économiquement. À l'inverse, nous pensions que c'était un outil de souveraineté financière et qu'à ce titre, il nous fallait concrétiser cette initiative ; quitte à démarrer tout petit. Après tout, si les pays développés pouvaient bénéficier des avantages apportées par cette formule, pourquoi pas nous ? Telle était notre philosophie à ce sujet. Par ailleurs, il est bon de rappeler le contexte socio-politique d'alors. Le pays, en situation de post-Génocide, venait juste d'adopter une nouvelle Constitution (en 2003), d'acter son plan de développement Vision 2020 et commençait à jeter les bases des premières grandes institutions étatiques (Médiateur de la République, Caisse de Pension, Agence de Promotion des Investissements...). Tout était à faire, en particulier dans le domaine qui me concernait, l'élaboration du cadre financier national.

De fait, ce cadre financier était par définition beaucoup plus large que le simple volet des marchés de capitaux...

En effet. Il a fallu créer de toutes pièces la législation et les institutions constitutives de la place financière rwandaise, et ce en nous appuyant notamment sur le plan FSDP (Financial Sector Development Plan) ; un programme reposant sur le développement de 4 piliers (le secteur bancaire, les institutions d'épargne contractuelle [Assurance vie, assurance incendie et accidents, fonds de pension et de retraite gouvernementaux], les systèmes de paiement et les marchés des capitaux) et que j'ai coordonné à partir de 2006. S'agissant du marché des capitaux par exemple, la mise en place de la bourse proprement dite n'a été qu'une partie d'un écosystème plus vaste, qui comprenait notamment l'implémentation d'une réglementation appropriée (dispositions par exemple sur les organismes de placement collectif [Collective Investment Schemes ou CIS, en anglais] et la mise en place d'un régulateur des marchés (le Capital Market Advisory Council, devenu par la suite l'actuelle Capital Markets Authority). C'est ainsi que nous avons posé les bases de ce qu'est aujourd'hui la place financière rwandaise (banques, assurances, marchés des capitaux...) et qu'on m'a par la suite confié la tâche de mettre sur les rails la place boursière de Kigali.

Pourriez-vous nous parler des débuts de la bourse de Kigali ?

On a démarré avec les moyens du bord, le temps de formaliser peu à peu les choses. À titre anecdotique, nous n'avions par exemple, au tout début du projet, pas de bureaux dédiés et les premières réunions entre collaborateurs se tenaient le plus souvent, soit à nos domiciles, soit dans les hôtels de la ville ! Dès janvier

2008 néanmoins, nous avons mis sur pied

le Rwanda Over the Counter Market,

une structure de transactions de gré à gré où les échanges portaient principalement sur des émissions obligataires et quelques

titres de sociétés étrangères

(kényanes notamment) faisant l'objet d'une double

cotation (cross-listing). De fait, cette période initiale

nous a permis de nous rôder et de monter progres-

sivement en puissance jusqu'à proposer aux investisseurs

une structure boursière complète, l'actuel

Rwanda Stock Exchange (RSE), que nous avons lancé

officiellement en janvier 2011, au moment de l'introduction en

bourse de la Bralirwa (le premier brasseur du pays, filiale du néerlandais Heineken, ndlr).

Où en est aujourd'hui le RSE ?

C'est une bourse qui a tout juste dix ans et qui, dans l'ensemble, bénéficie de la dynamique positive actuelle du Rwanda, tout en devant bien entendu relever les défis qui sont propres aux nouvelles institutions. Outre le compartiment obligataire, dominé par les émissions du Trésor rwandais, notre cote comprend aujourd'hui dix sociétés pour une capitalisation boursière globale de 4 milliards de dollars, la dernière entreprise à s'introduire en bourse étant l'opérateur MTN Rwanda, qui a franchi le pas en mai dernier. Quant aux volumes de transactions, ce sont respectivement 16 milliards de francs de francs rwandais (16 millions de dollars) d'actions et 39 milliards francs rwandais (39 millions de dollars) d'obligations qui ont été échangés en 2020 ; des chiffres en forte progression (respectivement + 88 % pour le marché obligataire et + 242 % pour le marché actions) par rapport à l'année précédente. Nous travaillons par ailleurs à entièrement automatiser la négociation des titres, un processus qui est du reste déjà engagé avec le système- électronique- de dépôt central (CSD). Enfin, avec l'intégration régionale en cours dans le cadre de la Communauté de l'Afrique de l'Est, la prochaine étape clé sera la mise en place d'une infrastructure commune du marché des capitaux de l'Afrique de l'Est. Un projet qui reliera, si tout se passe bien, les quatre marchés boursiers existants de la région (Kenya, Ouganda, Rwanda et Tanzanie [le Burundi réfléchit par ailleurs à l'instauration de sa propre bourse]) au cours de la deuxième partie de l'année 2021.



“C’est une bourse qui a tout juste dix ans et qui, dans l’ensemble, bénéficie de la dynamique positive actuelle du Rwanda, tout en devant bien entendu relever les défis qui sont propres aux nouvelles institutions”

Vous évoquez les défis auxquels doit faire face une jeune institution telle que le RSE. Quels sont-ils ?

Ils sont nombreux. À court terme, et en dépit de progrès réels en la matière, l’activité de marché reste encore peu étoffée tandis que le nombre limité de valeurs cotées (10) freine pour l’heure les possibilités d’investissement. Le grand public reste par ailleurs peu éduqué en matière boursière. Idem pour les entreprises, qui demeurent le plus souvent prisonnières de schémas de financement traditionnels (autofinancement et emprunt bancaire). Sans parler d’une gouvernance encore imparfaite avec des sociétés qui restent réticentes à l’idée d’ouvrir leur capital, de communiquer et de partager leurs profits. C’est cette situation d’ensemble qui explique pourquoi nous devons accroître encore nos efforts en matière de communication et de pédagogie, à l’image de notre récente initiative à destination des entreprises, dénommée Investment Clinic (IC). L’objectif de ce programme consistera en particulier à identifier les lacunes des PME dans leur capacité à accueillir de manière optimale de potentiels investisseurs, mais aussi à mettre ces sociétés en contact avec d’autres écosystèmes d’assistance technique pertinents (société de conseil, cabinets d’audit...) afin de les accompagner au mieux. Autant de défis qui sont d’abord et avant tout des opportunités de croissance pour l’avenir. Plus que jamais, il s’agit de faire de la place de Kigali un centre financier au rayonnement régional, si ce n’est international.

Justement, le Rwanda dispose depuis peu d’une agence gouvernementale chargée de cette question, le Rwanda Finance Limited. Comment définiriez-vous le rôle de cette nouvelle organisation ?

Le Rwanda Finance Limited est l’équivalent, pour la finance, du Rwanda Development Board (RDB) – l’agence publique chargée d’attirer les investissements étrangers dans le pays. Quant à son mandat, il est clair : développer et promouvoir la place financière kigaloise, ce que l’on appelle le Kigali International Financial Centre (KIFC). C’est cet ensemble d’acteurs financiers basés au Rwanda, réunis sous le terme générique de KIFC et structuré et organisé sous la houlette de Rwanda Finance, qui ambitionne à terme de devenir un centre financier de premier ordre, capable à la fois d’attirer les investissements étrangers et de générer des emplois hautement qualifiés dans la finance au profit du pays. On a du reste de solides atouts à faire valoir, la stabilité, la croissance et la planification judicieuse du Rwanda étant unanimement saluées en Afrique et à l’international.

Un dernier mot. À l’heure de l’ultime bilan, lorsque vous quitterez vos fonctions de DG de la bourse de Kigali, quel héritage souhaiteriez-vous laisser ?

Celui d’avoir posé les fondations d’une œuvre pérenne, qui continuera dans la direction que l’ensemble de nos équipes et partenaires ont impulsé. Car il va de soit que si héritage il y a, celui-ci ne peut être que collectif. Le bilan attaché à une institution telle que le Rwanda Stock Exchange ne saurait être associé à une seule personne. Je ne suis que la figure publique de la bourse, qui représente les efforts communs de toutes les parties prenantes, qui ont fait de la place financière rwandaise ce qu’elle est aujourd’hui. De ce point de vue, nul doute que mes successeurs pourront capitaliser sur les réalisations déjà accomplies pour aller encore plus loin. ■



EMERGING VALLEY 2021

LE SOMMET DE L'INNOVATION ORGANIQUE
ET STARTUPS EMERGENTES AFRIQUE-EUROPE

RENDEZ-VOUS
LE 14 DÉCEMBRE 2021

Depuis Aix-Marseille-Provence,
Hub Innovations émergentes Euro-Med-Afrique

Pierre Célestin Rwabukumba

"MAKING KIGALI AN INFLUENTIAL INTERNATIONAL FINANCIAL CENTER

Launched in 2011, The Kigali Stock Exchange is celebrating its first decade in a buoyant context: increased activity, democratization of market finance, regional integration projects... A series of achievements that owe much to the current CEO of the institution, Pierre Celestin Rwabukumba, the "father" of the Rwandan financial center. Interview.



Pierre Célestin Rwabukumba,
CEO of the Kigali Stock Exchange

Interview by Jacques Leroueil, in Kigali

As CEO of the Kigali Stock Exchange since its inception, you are for Rwandans the public figure of this institution. However, few know about your previous life. Could you briefly tell us about it?

After completing my secondary education in Rwanda in the 1990s, I had the opportunity to pursue my education in the United States, where I obtained a Bachelor's degree in Economics at the University of Buffalo (New York State). Frankly, economics was not necessarily my first choice, but the subject has always interested me insofar as its mastery is often essential to understand the major issues of our time and beyond, to be able to propose relevant solutions in managerial positions. Just after graduating from university, I started my career in the financial services industry in New York, holding various positions

in this sector (compliance services, stock brokerage, investment banking). However, I soon felt the need to return to Rwanda and participate in one way or another in the development of my country. It is this desire that pushed me to return to Kigali at the end of 2004, where I joined the National Bank of Rwanda (BNR).

What was your role at BNR?

In view of my financial experience acquired in the United States, I was tasked, with a group of colleagues, with an evaluation mission on the feasibility of a national capital market. At the time, this project of having a national stock exchange was not necessarily welcomed by the major international financial institutions (IMF, World Bank), which considered it premature and not very rele-

vant economically. On the contrary, we thought that it was a tool of financial sovereignty and that as such, we had to make this initiative a reality; even if it meant starting small. After all, if developed countries could benefit from the advantages of this formula, why not us? That was our philosophy on this subject. It is also useful to recall the socio-political context of the time. The country, in a post-genocide situation, had just adopted a new Constitution (in 2003), its Vision 2020 development plan and started to lay the foundations of the first major state institutions (Ombudsman of the Republic, Pension Fund, Investment Promotion Agency, etc.). Everything had to be done, especially in the field of concern to me, preparing the national financial framework.

Indeed, this financial framework was inherently much broader than just the capital markets component...

Yes, it was. We had to create from scratch the legislation and the institutions that would constitute the Rwandan financial market, and we did so by relying in particular on the Financial Sector Development Plan (FSDP); a program based on the development of 4 pillars (the banking sector, the contractual savings institutions [life insurance, fire and accident insurance, government pension and retirement funds], the payment systems and the capital markets) and which I coordinated from 2006 onwards. In the capital market, for example, the establishment of the stock exchange itself was only part of a larger ecosystem that included the implementation of appropriate regulation (e.g. Collective Investment Schemes (CIS) and the establishment of a market regulator (the Capital Market Advisory Council, which later became the current Capital Market Authority). This is how we laid the foundations of what is today the Rwandan financial market (banks, insurance, capital markets...) and that I was subsequently entrusted with the task of putting the Kigali stock market on track.

Could you tell us about the beginnings of the Kigali Stock Exchange?

We started with the means at hand, until we gradually formalized things. For example, at the very beginning of the project, we did not have dedicated offices and the first meetings between collaborators were usually held either at our homes or in hotels in the city! However, as early as January 2008, we set up the Rwanda Over the Coun-

ter Market, an OTC trading structure where trades were mainly in bonds and a few foreign (especially Kenyan) cross-listed securities. In fact, this initial period allowed us to build up our experience and gradually increase our power until we were able to offer investors a complete stock exchange structure, the current Rwanda Stock Exchange (RSE), which we officially launched in January 2011, at the time of the IPO of Bralirwa (the country's leading brewer, a subsidiary of the Dutch company Heineken, editor's note).

What is the state of play of RSE?

It is a stock exchange that is just ten years old and, on the whole, benefits from the current positive momentum in Rwanda, while of course facing the challenges that are specific to new institutions. In addition to the bond segment, which is dominated by Rwandan treasury issues, our listing now includes ten companies with a total market capitalization of \$4 billion, the latest company to go public being MTN Rwanda, which took the plunge last May. In terms of trading volumes, 16 billion Rwandan francs (\$16 million) in equities and 39 billion Rwandan francs (\$39 million) in bonds were traded in 2020, a sharp increase (88% for the bond market and 242% for the equity market) compared to the previous year. We are also working to fully automate securities trading, a process that has already begun with the Central Securities Depository (CSD). Finally, with regional integration underway within the East African Community, the next key step will be the establishment of a common East African capital market infrastructure. This will hopefully link the region's four existing stock markets (Kenya, Uganda, Rwanda and Tanzania [Burundi is also considering the establishment of its own exchange]) in the second half of 2021.

You spoke about the challenges facing a young institution such as the RSE. What are they?

They are numerous. In the short term, and despite real progress in this area, market activity is still low and the limited number of listed securities (10) is currently holding back investment opportunities. Moreover, the general public remains poorly educated in stock market matters. The same is true for companies, which are most often trapped in traditional financing schemes (self-financing and bank loans). This is not to mention the fact that corporate governance is still imperfect, with companies still reluctant

“

“This project of having a national stock exchange was not necessarily welcomed by the major international financial institutions, which considered it premature. On the contrary, we thought that it was a tool of financial sovereignty...”



“It is a stock exchange that is just ten years old and, on the whole, benefits from the current positive momentum in Rwanda, while of course facing the challenges that are specific to new institutions”

to open up their capital, to communicate and to share their profits. It is this overall situation that explains why we need to further increase our efforts in terms of communication and education, like our recent initiative for companies, called the Investment Clinic (IC). The objective of this program will be to identify the gaps in SMEs' ability to optimally welcome potential investors, and to put these companies in touch with other relevant technical assistance ecosystems (consulting firms, audit firms, etc.) in order to best support them. These challenges are first and foremost opportunities for future growth. More than ever, it is a question of making Kigali a financial center with regional, if not international, influence.

Rwanda has recently created a government agency in charge of this issue, the Rwanda Finance Limited. How would you define the role of this new organization?

Rwanda Finance Limited is the financial equivalent of the Rwanda Development Board (RDB) – the government agency responsible for attracting foreign investment to the country. Its mandate is clear: to develop and promote the Kigali financial center, the so-called Kigali Internatio-

nal Financial Centre (KIFC). It is this set of financial actors based in Rwanda, gathered under the generic term of KIFC and structured and organized under the leadership of Rwanda Finance, which aims to become a first-class financial center, capable of both attracting foreign investments and generating highly skilled jobs in finance for the country. Rwanda's stability, growth, and sound planning are widely acclaimed in Africa and internationally.

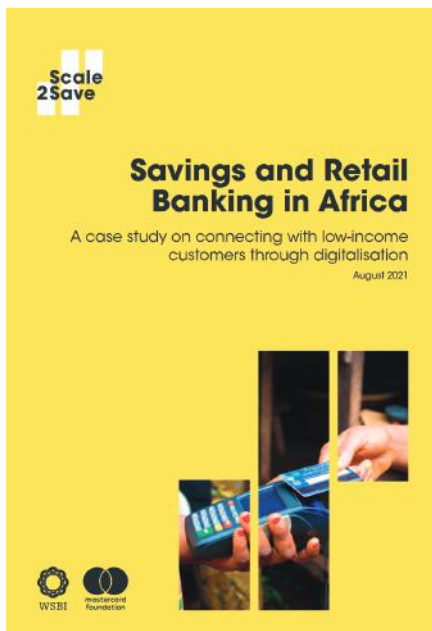
A final word. When you leave your position as CEO of the Kigali Stock Exchange, for which legacy would you like to be remembered ?

That of having laid the foundation of a perennial work that will continue in the direction that all our teams and partners have driven, because it goes without saying that if there is a legacy, it can only be collective. The balance sheet attached to an institution such as the Rwanda Stock Exchange cannot be associated with a single person. I am only the public figure of the stock exchange, which represents the common efforts of all stakeholders, who made the Rwandan financial center what it is today. From this point of view, there is no doubt that my successors will be able to capitalize on the achievements already made to go even further. ■

LA DIGITALISATION, UN OUTIL AU SERVICE DE L'INCLUSION FINANCIÈRE

Commandée par le World Savings and Retail Banking Institute, une nouvelle étude se penche sur les opportunités offertes par la digitalisation pour renforcer l'inclusion financière des clients à faible revenu en Afrique.

Par Ange Iliza



Publié le 30 septembre par le World Savings and Retail Banking Institute (WSBI)- une association bancaire internationale qui regroupe près de 7 000 caisses d'épargne et banques de détail du monde entier - le rapport s'appuie sur la littérature de conseil en gestion pour évaluer les stratégies de numérisation de manière pragmatique, en passant notamment au crible les mesures prises par trois établissements financiers africains: la banque marocaine Al Barid, la kényane Equity Bank et la Consolidated Bank, au Ghana.

Co-rédigée avec FinMark Trust, un trust indépendant à but non lucratif basé en Afrique du Sud, et dont l'objectif est de faire fonctionner les marchés financiers pour les pauvres, l'étude explore les réponses à une question que de nombreux dirigeants du secteur se posent : quelle est la meilleure façon de numériser une institution financière afin que celle-ci touche la base de clientèle la plus large possible ? Objectif, identifier les éléments permettant aux presta-

taires de services financiers de servir les personnes à faibles revenus et de contribuer ainsi à leur inclusion financière. Un enjeu qui est particulièrement d'actualité sur le continent africain : selon les estimations de la Banque africaine de développement, il y aurait aujourd'hui 332 millions de personnes en Afrique, dont 60 % de femmes, qui seraient exclues des systèmes financiers numériques.

ACCÉLÉRER LA NUMÉRISATION PAR LES PRESTATAIRES DE SERVICES FINANCIERS

Or, dans le contexte de la pandémie de Covid-19, l'enquête-réalisée via le programme Scale2Save de WSBI, en partenariat avec la Fondation Mastercard- souligne l'importance d'accélérer la numérisation par les prestataires de services financiers, non seulement dans leurs offres de services mais aussi en tant qu'organisations dynamiques et en tant que partie d'un écosystème financier numérique. Les auteurs de l'étude notent par ailleurs que les initiatives centrées sur le client sont un facteur clé de succès. Ainsi, en offrant l'accès à distance à l'épargne et aux paiements formels à des personnes qui en ont longtemps été exclues, ces nouveaux clients ont la possibilité d'améliorer leur situation économique. Ils sont en mesure de lisser leur consommation, de constituer des actifs, de se préparer contre les risques et d'améliorer leur capacité à faire face.

Sur ce point, la digitalisation révolutionne la façon dont les prestataires de services financiers mènent leurs activités. En Afrique, « la diffusion des téléphones portables au cours des deux dernières décennies a ainsi permis le développement de nouvelles solutions mobiles », notent ainsi les auteurs de l'étude, telles que

la plateforme de services financiers kényane M-Pesa (41,5 millions d'utilisateurs à travers le continent fin 2020) ou le concurrent MoMo (46,6 millions d'abonnés) du géant des télécoms sud-africain MTN.

L'UTILISATION CROISSANTE DES TÉLÉPHONES MOBILES POUR ACCÉDER À INTERNET PERMET LE DÉPLOIEMENT DE SERVICES NUMÉRIQUES RENTABLES POUR LES CLIENTS À FAIBLE REVENU

Aujourd'hui, cette numérisation des prestataires de services financiers africains entre dans une nouvelle phase, car « l'utilisation croissante des téléphones mobiles pour accéder à Internet permet le déploiement de services numériques rentables pour les clients à faible revenu », explique le rapport, en raison des effets d'échelle induits. Une dynamique qui ne devrait que se renforcer au cours des prochaines années. Dans un rapport publié en septembre 2020, l'association GSMA, a ainsi rappelé que, « en Afrique subsaharienne, le taux de croissance annuel moyen des connexions de smartphones [était] de 28 % depuis 2015, et que ces derniers représent[ai]ent désormais près de la moitié des connexions totales ».

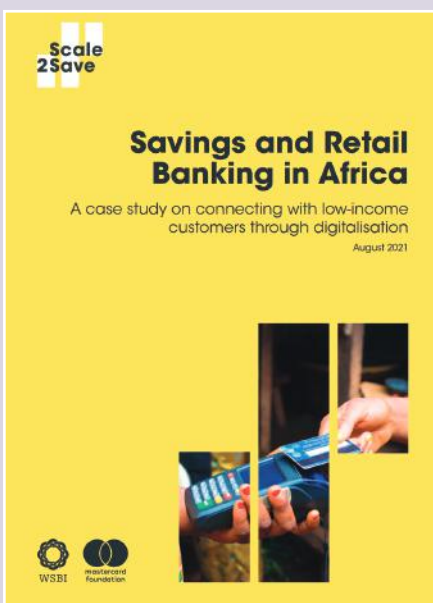
Cette étude de cas sera largement diffusée parmi les banques membres du WSBI à travers le monde, et par le biais de canaux spécialisés dans l'inclusion financière et la microfinance. Quant au programme Scale2Save du WSBI, il collabore notamment avec des banques et des institutions locales africaines au service des plus vulnérables dans six pays du continent : la Côte d'Ivoire, le Kenya, le Nigeria, le Maroc, l'Ouganda et le Sénégal. ■

DIGITALIZATION

AS A TOOL FOR FINANCIAL INCLUSION

A new study commissioned by the World Savings and Retail Banking Institute looks at the opportunities that digitalization offers to strengthen financial inclusion for low-income customers in Africa.

By Ange Iliza



Released on September 30 by the World Savings and Retail Banking Institute (WSBI)-an international banking association of nearly 7,000 savings and retail banks worldwide-the report draws on management consulting literature to assess digitalization strategies pragmatically, including a review of actions taken by three African financial institutions: Morocco's Al Barid Bank, Kenya's Equity Bank and Ghana's Consolidated Bank.

Co-written with FinMark Trust, an independent non-profit trust based in South Africa that aims to make financial markets work for the poor, the study explores answers to a question many industry leaders are asking: what is the best way to digitalize a financial institution so that it reaches the broadest possible customer base? The goal is to identify the elements that enable financial service providers to serve

low-income people and thus contribute to their financial inclusion. This is a particularly topical issue on the African continent: according to estimates by the African Development Bank, there are currently 332 million people in Africa, 60% of whom are women, who are excluded from digital financial systems.

ACCELERATING DIGITIZATION BY FINANCIAL SERVICE PROVIDERS

Yet, in the context of the Covid-19 pandemic, the survey - conducted via WSBI's Scale2Save program, in partnership with the Mastercard Foundation - highlights the importance of accelerating digitalization by financial service providers, not only in their service offerings but also as dynamic organizations and as part of a digital financial ecosystem. The study authors further note that customer-centric initiatives are a key success factor. For example, by providing remote access to formal savings and payments to people who have long been excluded, these new customers have the opportunity to improve their economic situation. They are able to smooth their consumption, build up assets, prepare themselves against risks and improve their ability to cope.

In this respect, digitalization is revolutionizing the way financial service providers do business. In Africa, «the spread of cell phones over the past two decades has enabled the development of new mobile solutions», the authors of the study note, such as the Kenyan financial services platform M-Pesa (41.5 million users across the

continent by the end of 2020) or the competitor MoMo (46.6 million subscribers) of the South African telecom giant MTN.

THE GROWING USE OF CELL PHONES TO ACCESS THE INTERNET IS ENABLING THE DEPLOYMENT OF COST-EFFECTIVE DIGITAL SERVICES FOR LOW-INCOME CUSTOMERS

Today, this digitalization of African financial service providers is entering a new phase, as «the growing use of cell phones to access the Internet is enabling the deployment of cost-effective digital services for low-income customers», the report explains, due to the scale effects involved. This dynamic is only expected to strengthen in the coming years. In a report published in September 2020, the GSMA, for example, recalled that, «in sub-Saharan Africa, the average annual growth rate of smartphone connections [was] 28% since 2015, and that they now account for [nearly] half of total connections.»

The case study will be widely disseminated among WSBI member banks around the world, and through specialized financial inclusion and microfinance channels. WSBI's Scale2Save program works with African banks and local institutions serving the most vulnerable in six countries across the continent: Côte d'Ivoire, Kenya, Nigeria, Morocco, Senegal and Uganda.



First pan-African media group



School



TECH

ANA MAG

AFRICA NEWS AGENCY

**ANA
MAG**
AFRICA NEWS AGENCY

TUNISIE 10 ANS APRÈS LA RÉVOLUTION UNE NOUVELLE NATION ÉMERGE

Unification, chômage, Covid-19... Alors que le pays célèbre le dixième anniversaire de la révolution, l'analyse des défis et des opportunités de la Tunisie est au cœur de la dernière édition d'ANA MAG. Une nouvelle vision de la Tunisie émerge, celle d'une nation plus inclusive, plus démocratique et plus prospère. Il s'agit de faire passer la Tunisie de la révolution à la reconstruction et à la prospérité. Une ambition partagée par tous les Tunisiens, avec ANA MAG.

Codeurs

TUNISIA 10 YEARS AFTER THE REVOLUTION A NEW NATION EMERGES

Unification, unemployment, Covid-19... As the country celebrates the tenth anniversary of its revolution, it is not time to celebrate in the streets of Tunisia. And yet, despite the many challenges the country has had to face, an economy of half a century, significant social tensions, Tunisia has led the revolution. During the last decade of a more open democratic, more egalitarian society, and fully committed to innovation. And it sticks to the World Bank's forecast, the take-off is imminent with 5.4%. Tunisia is in the Top 5 for African growth in 2021. A report produced by Denise Ben Mohamed, with Hassan Ben Hamed, for ANA.

Edition digitale / Janvier 2021 - Digital edition / January 2021

**ANA
MAG**
AFRICA NEWS AGENCY

FEMMES ET NUMÉRIQUE ELLES TRANSFORMENT LE CONTINENT !

WOMEN IN DIGITAL
ARE TRANSFORMING
THE CONTINENT!

Edition digitale / Septembre 2021 - Digital edition / September 2021

**ANA
MAG**
AFRICA NEWS AGENCY

ZLECAF L'AFRIQUE SUR LA ROUTE DE L'INTÉGRATION !

AFCFTA: AFRICA ON THE ROAD TO INTEGRATION

En collaboration avec l'Initiative AfroChampions
In collaboration with the AfroChampions Initiative

Edition Digitale / Avril 2021 Digital Edition / April 2021

**ANA
MAG**
AFRICA NEWS AGENCY

INDUSTRIES CULTURELLES ET CRÉATIVES :

UNE NOUVELLE VISION DE L'AFRIQUE

CULTURAL AND
CREATIVE INDUSTRIES :

A NEW STORYTELLING MADE IN AFRICA

Edition digitale / Septembre 2021 - Digital edition / September 2021