

Financement des entreprises en Afrique : Repenser l'action des institutions financières de développement

Florian LÉON



FLORIAN LÉON, Chargé de recherche, Ferdi

En Afrique, les petites et moyennes entreprises (PME) sont confrontées à un déficit de financement chronique qui freine leur croissance et le développement économique du continent. Les institutions financières de développement (IFD) sont souvent perçues comme une solution pour combler ce déficit, notamment à travers un soutien indirect aux banques locales. Cependant, une analyse approfondie de leur impact révèle des effets contrastés. Si les bénéficiaires ciblés semblent bénéficier de ces dispositifs, cela se fait au détriment des autres emprunteurs. Il est nécessaire de repenser l'accompagnement de ces dispositifs de financement intermédié des IFD destinés à soutenir le tissu des PME.

► Introduction

Le secteur privé, en particulier les petites et moyennes entreprises (PME), est essentiel pour assurer un développement pérenne de l'Afrique. Les PME jouent un rôle central dans la création de richesses et d'emplois durables, indispensable face au défi démographique auquel fait face le continent. En outre, un secteur privé dynamique réduit la dépendance économique vis-à-vis de quelques ressources exportées et favorise les innovations adaptées aux besoins locaux. Néanmoins, le secteur productif africain reste largement informel et les entreprises formelles, souvent petites, souffrent d'une faible productivité (Baraton *et al.*, 2021).

Pour renforcer durablement les économies africaines, il est urgent de surmonter les obstacles auxquels les entrepreneurs sont confrontés. Une première approche consiste à agir uniquement sur le climat des affaires au sens large. La logique est de fournir un cadre harmonieux pour favoriser le développement des entreprises sans intervenir directement dans leurs activités. De nombreux programmes, souvent soutenus par des organisations internationales, ont été mis en place en ce sens. Néanmoins, améliorer l'environnement dans lequel opèrent les entreprises n'a pas toujours eu les effets escomptés (Hallward-Driemeier et Pritchett, 2015) et n'a pas permis à lui seul de surmonter les obstacles auxquels elles sont confrontées dans ces pays.

Une seconde approche consiste à soutenir directement les entreprises pour les aider à surmonter leurs difficultés, notamment financières. En effet, en raison de l'importance de la contrainte financière des entreprises (cf. **Figure 1**), de multiples programmes ont été développés pour favoriser l'accès au financement, à travers notamment l'action des institutions financières de développement (IFD). Le rôle des IFD est de stimuler le développement du secteur privé dans les pays en développement en investissent directement

auprès des entreprises privées. Les capitaux publics visent donc à rééquilibrer la balance rendement-risque en réduisant les coûts (et donc en augmentant la rentabilité) et/ou les risques.

Les institutions financières de développement stimulent le financement du secteur privé, notamment à travers leur soutien à des intermédiaires financiers (banques, institutions de microfinance, fonds d'investissement, etc.) afin que ceux-ci orientent ces capitaux vers des entreprises financièrement contraintes. En dépit de l'importance croissante de ces programmes d'intermédiation, il existe peu d'évaluations sur leurs effets réels en matière de stimulation du financement du secteur privé. Une étude récente de la Ferdi (Léon, 2025) a souligné les limites de ces programmes en Afrique.

La présente note présente les principaux résultats de cette étude, après avoir au préalable décrit le rôle et le fonctionnement des institutions financières de développement. Elle se conclut par des recommandations visant à améliorer les dispositifs existants de soutien aux entreprises privées en Afrique.

► Les institutions financières de développement, au cœur du soutien au secteur privé

Les programmes d'intermédiation en Afrique sont principalement le fait des institutions financières de développement (IFD, par la suite). Les IFD sont des institutions financières à capitaux majoritairement publics dédiées au financement de projets privés dans les pays en développement. Certaines IFD sont issues des principales banques de développement multilatérales, comme la Société Financière Internationale (SFI) pour le groupe Banque mondiale. D'autres IFD sont issues d'un seul pays, comme l'U.S. DFC (États-Unis), la BII (Royaume-Uni), la FMO (Pays-Bas), la DEG-KfW (Allemagne) ou Proparco (France). Si certaines IFD

ont une indépendance légale, la plupart des IFD multilatérales ont juste un département dédié au secteur privé, à quelques exceptions près comme la SFI (pour la Banque mondiale) et IDB Invest (pour la Banque inter-américaine de développement).

En dépit de leur nombre limité, les IFD ont pris une importance croissante dans le financement du développement, notamment à destination du secteur privé. Plusieurs évaluations, à travers des méthodologies différentes, indiquent que les investissements des IFD représentent environ 15 % à 20 % des investissements directs étrangers en Afrique (Massa, 2016 ; Léon, 2025).

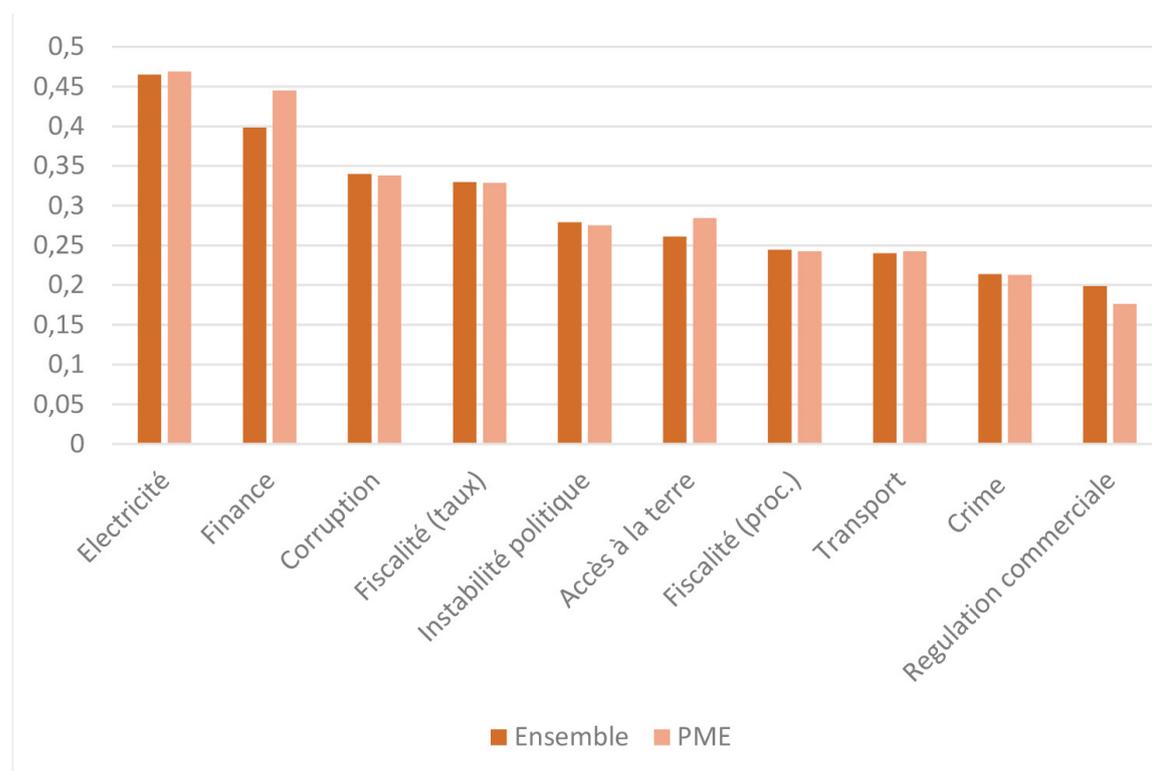
Les IFD se distinguent des autres investisseurs opérant dans les pays en développement en raison de leur mandat de développement et du soutien public dont elles bénéficient. Les

IFD interviennent à des conditions de marché. L'additionnalité vis-à-vis du secteur privé est essentielle pour la légitimité de leur action (Carter *et al.*, 2021). Elles ne doivent pas être en concurrence directe avec les autres investisseurs. Cette additionnalité peut être transitoire, si elles veulent démontrer qu'investir dans les ou certains pays à faible revenu est rentable dans des conditions de marché classique. Elles jouent alors un rôle de défricheur et doivent démontrer qu'elles sont in fine suivies par des investisseurs commerciaux classiques. Mais elles peuvent aussi avoir pour mission de cibler des projets à fort impact, bien que moins rentables et/ou plus risqués. Leur additionnalité est alors durable.

Schématiquement, les IFD apportent leur soutien financier aux entreprises privées selon deux modalités (Figure 2).

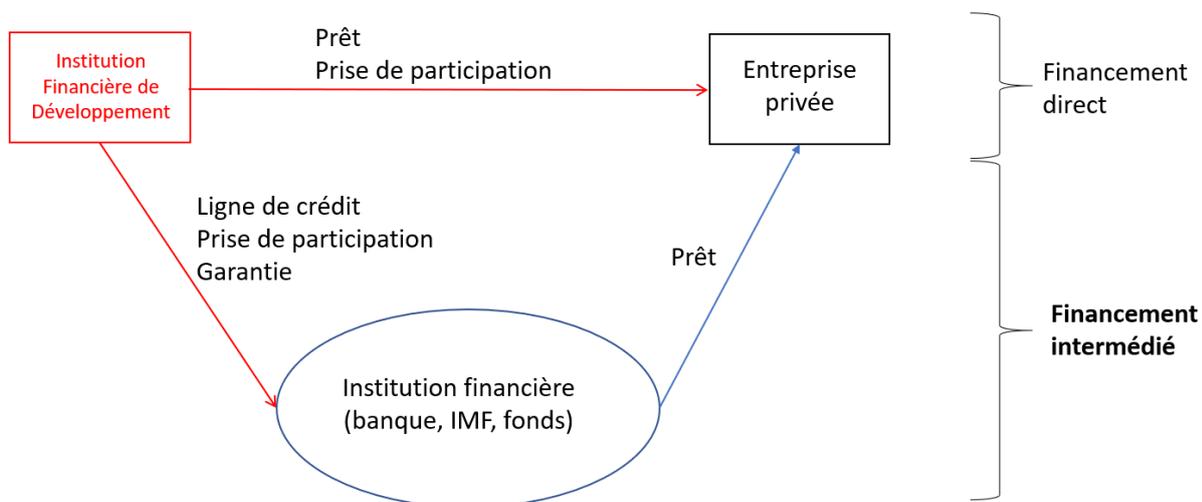
4

Figure 1. Principaux obstacles déclarés par les entrepreneurs africains



Sources : WBES (dernière vague pour chaque pays), calculs de l'auteur. L'enquête a été réalisée auprès de 35000 entreprises dans 42 pays d'Afrique sub-saharienne. Chaque barre reporte le pourcentage d'entreprises déclarant que l'obstacle considéré est un obstacle majeur au développement de son activité. Ensemble se réfère à l'ensemble des entreprises enquêtées. « PME » regroupe les entreprises ayant entre 0 et 19 salariés.

Figure 2. Modalités de fonctionnement des IFD



1. Financement direct : Elles investissent directement, en dette ou en fonds propres, dans des projets ou des entreprises privées par le biais de prêts ou de prises de participation. Ce canal est limité à un nombre restreint de projets de taille importante en raison de la difficulté pour les IFD d’amortir leurs coûts avec des financements de faible montant. Ce financement direct est par conséquent utile pour soutenir de grands projets d’infrastructures ou de grandes entreprises, mais inopérant pour cibler les PME qui ont des besoins de financement de l’ordre de dizaine ou centaine de milliers d’euros.

2. Financement intermédié : À travers cette modalité, les IFD financent des banques, des fonds d’investissement ou des institutions de microfinance grâce à des lignes de crédit, des participations au capital et des outils de partage de risque. Les structures soutenues utilisent ensuite ces ressources supplémentaires pour accorder des financements à des projets définis dans le contrat signé avec l’IFD.

En raison de son importance pour orienter les capitaux vers un nombre important de start-ups et de PME, le financement intermédié est largement utilisé par les IFD, représentant entre un

tiers et la moitié de leur portefeuille. L’avantage de cette approche est de contracter avec une seule contrepartie (par exemple, une banque) pour un projet de taille importante (plusieurs millions) ce qui réduit les coûts tout en permettant de financements de nombreuses PME. En effet, l’institution financière soutenue utilise ces ressources pour cibler de nouveaux projets. Il s’agit donc d’une approche relativement efficace pour mobiliser les financements privés en général et les fonds privés destinés aux PME en particulier.

► Les effets inattendus du soutien des IFD aux banques africaines

En dépit de l’importance des programmes de financement intermédié pour soutenir les PME, il existe peu d’évidences sur la réelle efficacité de ces initiatives. Les travaux existants (Cassano *et al.*, 2013 ; Amamou *et al.*, 2023 ; Aydin *et al.*, 2024), tout comme les évaluations internes des IFD, cherchent surtout à savoir si les publics ciblés bénéficient de ces outils. Elles mettent en évidence des effets globalement positifs pour les bénéficiaires. Néanmoins, ces analyses ignorent ce qui se passe pour les clients qui ne font pas

partie des bénéficiaires (au sein de la banque) ou les autres banques non soutenues.

Une étude récente de la Ferdi (Léon, 2025) examine si les programmes de soutien des IFD stimulent l'offre de crédit des banques soutenues en Afrique et si les autres banques souffrent d'une possible distorsion de concurrence. Contrairement aux travaux antérieurs, l'ambition ici n'est pas de se limiter à une analyse sur les emprunteurs ciblés, mais d'avoir une vision plus globale sur l'activité de financement des banques. Il est attendu que le soutien des IFD engendre une hausse des prêts de la banque soutenue, toute chose égale par ailleurs. En outre, les autres banques opérant sur le même marché ne devraient pas voir leur activité modifiée en l'absence de distorsion de concurrence.

6 Cette analyse s'appuie sur une base de données originale réunissant des informations sur 900 projets à destination des intermédiaires financiers africains financés par 17 IFD (5 multilatérales et 12 bilatérales) sur la période 2010-2021. Pour chaque projet, la base de données précise l'année de signature du programme, le nom du bénéficiaire, le montant total et l'instrument financier utilisé. Les statistiques descriptives mettent en évidence que les banques sont les principales bénéficiaires de ces programmes, puisque les deux tiers des programmes leur sont destinés.

L'étude examine si les banques soutenues augmentent leur activité de prêts. En effet, il est attendu que ces banques utilisent ces ressources supplémentaires pour cibler de nouveaux clients ou pour proposer des financements à de meilleures conditions à des clients existants. Pour ce faire, les données collectées sont croisées avec des informations sur les banques africaines. La base de données sur les programmes des IFD permet d'identifier les banques qui ont reçu un soutien. L'échantillon total considéré pour l'étude inclut 956 banques africaines, dont 156 ont reçu le finan-

cement d'une IFD entre 2010 et 2021 et 798 n'ont pas été soutenues. L'analyse empirique compare ainsi l'évolution de l'activité de prêts des banques soutenues avant et après le traitement à celle d'un groupe de banques similaires.

Contrairement aux attentes, les résultats empiriques soulignent un ralentissement de l'activité de prêts des banques soutenues de 8 % par rapport à un groupe de banques similaires. Cet effet négatif apparaît deux années après la signature de l'accord et tend à se maintenir dans les années suivantes. Le délai dans le temps s'explique par le temps de mise en œuvre du projet.

Plusieurs explications possibles sont avancées et testées pour expliquer ce résultat inattendu. Les analyses supplémentaires ne permettent pas d'attribuer cette réduction d'activité au fait que les IFD ciblent certaines banques pour des motivations politiques ou parce que les banques soutenues sont en difficulté. De même, le ralentissement de l'activité de prêt des banques soutenues ne semble pas lié aux conditions d'intervention relativement strictes des IFD. Ces dernières, en raison d'un mandat tourné vers le financement des entreprises à fort impact, peuvent pousser les banques à réduire leurs investissements vers des secteurs polluants. Cela peut expliquer un ralentissement des prêts octroyés. Néanmoins, les analyses complémentaires ne permettent pas de confirmer cette hypothèse et tendent plutôt à l'infirmier.

Les données mettent en évidence la possibilité que les banques soutenues aient des difficultés à faire face aux coûts induits par ces programmes, les obligeant à réallouer une partie de leur équipe au détriment des clients traditionnels. Le soutien des IFD implique des coûts supplémentaires pour les banques soutenues, qu'il s'agisse des coûts de mise en œuvre du programme (identification de nouveaux projets à financer, accompagnement des entreprises) ou des coûts de suivi du programme. Les banques

soutenues doivent donc allouer une partie de leurs ressources (notamment humaines) pour cibler de nouveaux clients et répondre aux exigences des IFD. Si leur capacité est limitée à court terme, elles sont ainsi contraintes de faire un choix en privilégiant les bénéficiaires ciblés par le programme au détriment d'autres emprunteurs. En raison de l'effet de composition (les nouveaux prêts sont de taille plus réduite que les anciens et mettent plus de temps à se matérialiser), l'activité de prêt de la banque ralentit. Afin de valider cette explication, il est fait l'hypothèse que les petites banques ou celles qui sont initialement les moins efficaces ont des coûts de réajustement plus élevés et subissent une plus forte réduction de leur activité, ce que corroborent les données.

Le second volet de l'étude s'intéresse aux banques non soutenues par les IFD. Les résultats soulignent que l'ampleur des financements fournis par les IFD n'a pas d'effet sur ces banques. Autrement dit, les programmes d'intermédiation financière n'ont pas d'effet sur les banques non soutenues à la baisse (distorsion de concurrence) ou à la hausse (récupération des clients non servis en relation avec le résultat précédent).

► Pistes de recommandations pour rendre le financement intermédié plus efficace

Les travaux existants ont souligné les effets positifs de ces programmes d'intermédiation financière pour les segments ciblés (Amamou *et al.*, 2023; Aydin *et al.*, 2024), même si toutes les études ne sont pas aussi unanimes (Cassano *et al.*, 2013). **L'étude de la Ferdi (Léon, 2025) suggère que ces effets positifs induisent un coût pour les clients qui ne sont pas ciblés par ces programmes.** Le ralentissement de l'activité de prêt s'explique par une réallocation du portefeuille au profit des entreprises et secteurs ciblés par le pro-

gramme. A l'opposé, les clients traditionnels de la banque ne bénéficient plus des mêmes facilités de financement qu'antérieurement.

Les effets sur l'accès au crédit pour les PME sont ambigus et dépendent de la nature des clients non ciblés par le programme, qui en supportent donc les coûts. Si les banques décident de réduire leur concours aux entreprises bien établies ayant un accès aisé à d'autres sources de financement, les résultats ne sont pas inquiétants. En revanche, il est possible que les banques réallouent une partie de leurs ressources au détriment de clients ayant un accès difficile au crédit, comme les PME opérant dans des secteurs non ciblés par le programme. Cette possibilité est d'autant plus probable si ces prêts de taille réduite induisent des marges faibles pour la banque. Dans ce cas, l'effet sur l'accès au crédit devient plus questionnable. Le risque est de faciliter l'accès au crédit pour certaines entreprises ciblées tout en augmentant la contrainte financière pour d'autres emprunteurs potentiels.

Ce problème pourrait s'amplifier à mesure que les projets cibleront des domaines moins maîtrisés par les banques, tels que le climat ou l'agriculture. Contrairement aux projets plus classiques de soutien aux PME ou à l'exportation, les banques manquent souvent de compétences internes pour sélectionner les entreprises ou les projets à financer dans ces secteurs émergents. De plus, le suivi des projets et des indicateurs nécessite des connaissances spécifiques que les banques ne possèdent pas toujours.

Les fausses solutions

Une interprétation erronée des résultats de l'étude de la Ferdi serait de conclure que les IFD devraient abandonner le financement intermédié, le limiter aux banques ayant les meilleures capacités d'absorption, ou cibler uniquement des projets à coûts réduits (souvent peu novateurs).

Tout d'abord, le financement intermédié est le principal canal par lequel les IFD peuvent soutenir les PME et start-ups dans les pays en développement. Comme expliqué précédemment, le financement direct n'est possible que pour des projets de plusieurs millions, ce qui exclut la grande majorité des entreprises dans les pays à revenu faible et moyen. De plus, ce segment a une importance financière non négligeable pour les IFD.

limiter le soutien aux seules banques bien établies n'est pas non plus une solution durable. Les bénéficiaires des financements des IFD sont déjà des institutions financières bien établies et appartenant à de grands groupes bancaires (Gajigo *et al.*, 2022; Léon, 2025). Cependant, plusieurs arguments plaident pour élargir le panel d'institutions éligibles. Les institutions locales possèdent une connaissance approfondie du terrain et sont mieux équipées pour collecter et traiter des informations qualitatives, essentielles pour financer les PME (Stein, 2002; Liberti et Mian, 2009). De plus, le principe d'additionnalité (Carter *et al.*, 2021) implique de soutenir en priorité les institutions ayant des difficultés à accéder à des capitaux externes, contrairement aux grands groupes financiers internationaux qui peuvent lever des fonds sur les marchés. Un développement pérenne du système financier nécessite de soutenir une diversité d'acteurs offrant des services complémentaires. Il est donc crucial de ne pas se limiter aux banques, mais d'inclure des IMF, des assureurs, des sociétés de leasing et des fonds d'investissement.

Enfin, les IFD pourraient être tentées de cibler les projets ayant les coûts de mise en œuvre les plus faibles. Cependant, une partie importante de ces coûts est difficilement compressible, car elle concerne les procédures que les institutions financières doivent suivre pour travailler avec les IFD. Ces procédures visent à garantir que les financements profitent à des institutions sûres et que les fonds ne soient pas détournés. Une solution simple serait de rationaliser et simpli-

fier les procédures, mais même si des marges d'amélioration existent, il est peu probable que les IFD puissent réduire drastiquement leurs exigences, dont une partie est réglementaire. Une autre approche consiste à jouer sur les coûts de mise en œuvre du programme, notamment en ciblant des domaines dans lesquels les banques ont des compétences. Cependant, se recentrer sur des programmes peu ambitieux dont les coûts de mise en œuvre seraient limités irait à l'encontre de leur mandat. Financer l'extension d'un programme existant est certes utile et moins coûteux, mais il n'aura pas les mêmes impacts qu'un programme visant à structurer un nouveau marché, qu'il s'agisse du développement d'une innovation, de l'exploration d'une nouvelle géographie, ou de l'exploration de nouvelles thématiques comme le climat ou la biodiversité.

Mieux accompagner les intermédiaires financiers soutenus

Afin de rendre plus efficace le financement intermédié, les IFD doivent jouer un rôle actif dans l'accompagnement des intermédiaires financiers qu'elles soutiennent, en particulier pour la mise en œuvre de programmes novateurs. Ces programmes, tels que ceux liés au climat ou à l'agriculture, présentent des défis uniques et nécessitent une expertise spécifique. Les coûts de mise en œuvre des programmes novateurs sont souvent élevés. Les intermédiaires financiers doivent non seulement absorber les coûts de suivi, mais aussi développer une expertise dans de nouveaux segments de marché. Les outils classiques d'évaluation du risque doivent être adaptés pour prendre en compte les spécificités du secteur ou de la géographie. Les études de dossier sont longues et coûteuses, et les taux de sinistralité peuvent être significatifs. Pour pallier à ces défis, les IFD peuvent actionner plusieurs leviers.

Ajuster les frais généraux : Les IFD devraient de financer des frais généraux (« overhead costs ») qui correspondent aux réels coûts pour les banques, IMF et fonds soutenus.

Assistance technique : Les IFD pourraient offrir une assistance technique ciblée. Cette assistance peut inclure la formation du personnel des intermédiaires financiers, le développement de nouveaux outils d'évaluation du risque, et le partage de meilleures pratiques. En accompagnant les intermédiaires financiers dans ces domaines, les IFD peuvent réduire les coûts initiaux et améliorer l'efficacité des programmes.

Expérimentations et partage d'expérience : Les expérimentations à petite échelle et le partage d'expérience sont également des solutions efficaces pour limiter les coûts de mise en œuvre. En s'appuyant sur les leçons tirées des projets passés (réussis ou non), les intermédiaires financiers peuvent éviter les erreurs coûteuses et optimiser leurs processus. Les IFD peuvent faciliter ce partage d'expérience en créant des plateformes de collaboration et en organisant des ateliers de formation.

Financements concessionnels : Les IFD doivent également jouer un rôle clé en octroyant des crédits bonifiés pour améliorer la rentabilité des projets et prendre en charge une partie des coûts invisibles de mise en œuvre. Il est parfois nécessaire d'accepter que les coûts à court terme soient plus élevés qu'attendu, notamment pour les projets novateurs. Les retours financiers peuvent être longs à se matérialiser, et les outils financiers doivent être ajustés en conséquence. Les financements en partie concessionnels peuvent être une solution, permettant de soutenir les projets jusqu'à ce qu'ils atteignent une rentabilité durable.

► Conclusion

Le financement intermédié est un outil puissant à la disposition des IFD pour promouvoir le développement du tissu économique local. Bien que son efficacité soit limitée par les coûts de mise en œuvre et de suivi, des solutions existent pour améliorer ce mode de financement.

L'accompagnement technique et les crédits bonifiés sont deux leviers essentiels pour surmonter ces défis.

Pendant, au-delà des solutions opérationnelles, **cette discussion soulève la question du rôle des subventions et financements concessionnels par les IFD.** L'approche retenue est que les IFD ne recourent que marginalement à des soutiens financiers publics et opèrent au taux de marché. Néanmoins, il se pose la question de l'intérêt de recourir à des fonds concessionnels si leurs investissements sont orientés vers des géographies et des acteurs plus risqués, induisant un risque et des coûts plus élevés mais un impact économique, social et/ou environnemental plus fort.

► Références

- **Amamou R., Gereben A., Wolski M.** (2023) « Assessing the impact of the EIB's intermediated lending to SMEs during funding shocks », *Small Business Economics*, vol. 60 (issue 3), pp. 975-1007.
- **Aydin H. I., Bircan C., De Haas R.** (2024) « Blended finance and female entrepreneurship », *CEPR Discussion Paper*, 18763, pp. 1-69.
- **Baraton P., Fleury S. Léon F.** (2021) « Entreprises privées et gouvernance publique en Afrique : difficultés et leviers d'actions », dans : *L'Économie africaine 2021*, Agence française de développement, Coll. « Repères », La Découverte, Paris.
- **Carter P., Van de Sijpe N. Calel D.** (2021) « The elusive quest for additionality », *World Development*, vol. 141, 105393.
- **Cassano F., Joeveer K., Svejnar J.** (2013) « Cash flow vs. collateral-based credit: Performance of micro, small and medium-sized firms in transition economies », *Economics of Transition*, vol. 21 (issue 2), pp. 269-300.

- **Gajigo O., Nyantakyi E. B., Kemeze F. H., Bah M.** (2022) «Do development finance institutions put their funds where their mandate is?», *AfDB Working Paper Series*, 369.
- **Hallward-Driemeier M., Pritchett L.** (2015) «How business is done in developing countries: Deals versus rules», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 29 (issue 3), pp. 121-140.
- **Léon F.** (2025) «Blended Binds: How DFI's support programs stifle bank lending in Africa», *World Development*, vol. 191, 106998.
- **Liberti J., Mian A.** (2009) «Estimating the effect of hierarchies on information use», *Review of Financial Studies*, vol. 22, pp. 4057-4090.
- **Massa I., Parra M. M., te Velde D. W.** (2016) «The macroeconomic effects of development finance institutions in Sub-Saharan Africa», ODI Report.
- **Stein J.** (2002) «Information production and capital allocation: Decentralized versus hierarchical firms», *Journal of Finance*, vol. 57, pp. 1891-1921.



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



Contact

www.ferdi.fr

contact@ferdi.fr

+33 (0)4 43 97 64 60

n° ISSN : 2275-5055

Directeur de la publication : Patrick Guillaumont

