



THE AFRICAN CAPACITY
BUILDING FOUNDATION

FONDATION POUR LE RENFORCEMENT
DES CAPACITES EN AFRIQUE



AFREXIMBANK

Transforming Africa's Trade

African Export-Import Bank
Banque Africaine d'Import-Export

L'affacturage comme catalyseur du développement des petites et moyennes entreprises et du commerce intra-africain





© 2023 Fondation pour le Renforcement des Capacités en Afrique

Adresse: 2 Fairbairn Drive, Mount Pleasant, Harare, Zimbabwe Téléphone: (+263-242) 304663, 332002
Email: root@acbf-pact.org Internet: <http://www.acbf-pact.org>

Ce travail est le produit du personnel de ACBF avec des contributions extérieures. Les opinions exprimées dans ce document sont celles du ou des auteurs et ne doivent pas nécessairement être considérées comme reflétant les opinions ou portant l'approbation de l'ACBF.

Attribution—reférez-vous au travail comme suit : Fondation pour le Renforcement des Capacités en Afrique. L'affacturage comme catalyseur du développement des petites et moyennes entreprises et du commerce intra-africain.

Toutes les questions sur les droits et licences doivent être adressées à la Fondation pour le renforcement des capacités en Afrique, 2 Fairbairn, Mount Pleasant, Harare, Zimbabwe; e-mail: root@acbf-pact.org

ISBN : 978-1-77933-660-6
EAN : 9781779336606

Contents

iii	Avant-propos
iv	Remerciements
vi	Liste des acronymes
vii	Résumé Exécutif
1	1 Introduction
4	2 La ZLECAf et les défis systémiques mondiaux
10	3 Aperçu de l'affacturage
15	4 Sélectionnez des études de cas sur l'affacturage
20	5 Croissance et développement des PME grâce à l'affacturage
25	6 Affacturage et commerce intra-africain
29	7 Cadres réglementaires et juridiques : défis de mise en œuvre
31	8 Stratégies pour promouvoir l'affacturage parmi les PME et le commerce inter-régional
33	9 Conclusion
34	References

Avant-propos

La confluence de chocs mondiaux, notamment la pandémie de COVID-19 et la crise persistante en Ukraine, a posé des défis importants aux pays africains, exacerbant les vulnérabilités économiques existantes et entravant les progrès vers le développement durable. Dans ce contexte, la création de la zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) est extrêmement prometteuse en tant que force de transformation pour le commerce intra-régional et l'intégration économique, et en tant qu'isolant important contre les chocs mondiaux. Toutefois, pour optimiser pleinement les avantages potentiels de la zone de libre-échange continentale africaine, il est essentiel de s'attaquer aux contraintes permanentes qui pèsent sur la croissance et le développement des PME. Dans une région où les PME constituent la plus grande part de la fibre industrielle et servent d'épine dorsale à la plupart des économies, ces obstacles entravent leur capacité à participer efficacement aux chaînes de valeur régionales et mondiales. Bien qu'elles contribuent de manière significative à l'emploi, à l'innovation et à la génération de revenus, les PME sont confrontées à une multitude de défis, notamment la faiblesse du cadre institutionnel, l'inadéquation des infrastructures et le manque de compétences, l'obstacle le plus important étant l'accès limité au financement.

Ce document met en lumière la centralité de l'affacturage en tant qu'instrument financier alternatif essentiel pour les PME en Afrique en soulignant certains des attributs clés de l'affacturage, notamment l'offre d'un fonds de roulement immédiat et la réponse aux besoins de financement uniques des PME, en particulier dans des contextes où les méthodes de prêt traditionnelles peuvent ne pas être facilement accessibles. En effet, en évaluant le risque associé aux comptes clients plutôt qu'en s'appuyant sur des actifs fixes comme garantie, l'étude démontre comment l'affacturage offre une bouée de sauvetage aux PME, en particulier dans des environnements commerciaux difficiles.

Les études de cas présentées dans le document mettent en lumière les expériences de l'Afrique du Sud, de la Tunisie, de la Namibie et du Mexique, montrant les avantages potentiels de l'affacturage pour les PME dans divers contextes nationaux. Ces études de cas soulignent la nécessité d'interventions ciblées et de mesures politiques pour améliorer l'environnement favorable à l'affacturage et au développement des PME. Nous sommes particulièrement encouragés par l'accent mis sur la technologie numérique en tant que catalyseur pour transformer les opérations des PME et débloquent de nouvelles opportunités de croissance. La numérisation a le potentiel de stimuler la compétitivité des PME africaines, de faciliter le commerce transfrontalier et de favoriser une plus grande interconnexion régionale et mondiale. Il est impératif que les décideurs politiques et les parties prenantes donnent la priorité aux investissements dans l'infrastructure numérique et soutiennent les PME dans l'adoption des technologies numériques.

Alors que l'affacturage offre un immense potentiel aux PME africaines, il est crucial de reconnaître et d'éliminer les obstacles persistants au commerce transfrontalier. Des politiques commerciales incohérentes, des procédures administratives complexes, des infrastructures inadéquates et des déficits en matière de technologies de l'information et de la communication (TIC) continuent d'entraver la capacité des PME à participer pleinement aux marchés régionaux et mondiaux. Des efforts coordonnés sont nécessaires pour rationaliser les processus commerciaux, réduire les barrières commerciales et améliorer les mécanismes de facilitation du commerce.

La Banque africaine d'import-export (Afreximbank) et la Fondation pour le renforcement des capacités en Afrique (ACBF) reconnaissent l'importance du renforcement des capacités et de la promotion du partage des connaissances entre les parties prenantes. Nous saluons les recommandations formulées dans cette étude, qui soulignent la nécessité de la formalisation, de l'adoption de l'affacturage, de la diversification des financements, des systèmes de garantie de crédit, de la numérisation, du développement des infrastructures, du développement des compétences, de la cohérence des politiques, de la recherche et de la collecte de données, ainsi que des partenariats public-privé. Ces recommandations fournissent une feuille de route complète pour les décideurs politiques, les partenaires de développement et les praticiens afin de soutenir les PME et de tirer parti de l'affacturage en tant que catalyseur d'une croissance économique inclusive et durable.

L'ACBF et Afreximbank restent déterminées à aider les pays africains à relever les défis et à saisir les opportunités offertes par les PME, l'affacturage et la ZLECAf. Notre assistance technique, nos programmes de renforcement des capacités et nos produits de connaissance continueront à se concentrer sur le développement des compétences, des institutions et des politiques nécessaires pour promouvoir l'affacturage et le développement des PME, améliorer la facilitation du commerce et favoriser l'intégration régionale.

Nous encourageons les gouvernements africains, les communautés économiques régionales, les partenaires au développement et le secteur privé à s'appuyer sur les résultats et les recommandations de ce document de recherche dans leurs efforts pour soutenir les PME et renforcer l'environnement favorable à l'affacturage. En travaillant ensemble, nous pouvons libérer tout le potentiel des PME, promouvoir une croissance économique inclusive et durable, et faire avancer l'Agenda 2063 de l'Afrique et les Objectifs de développement durable des Nations Unies.

Mamadou Biteye
Secrétaire exécutif -
Fondation pour le Renforcement des
Capacités en Afrique (ACBF)

Kanayo Awani
Vice-Présidente Executive
(Banque intra-africaine de commerce,
Banque africaine d'import-export)

Remerciements

Cette étude a été préparée par la Fondation pour le renforcement des capacités en Afrique (ACBF), sous la direction générale de Mamadou Biteye OBE, Secrétaire Exécutif de l'ACBF. Le travail est le fruit d'une collaboration approfondie avec Afreximbank. À l'ACBF, le travail a été réalisé par une équipe du Département des Programmes et de l'Impact, sous la direction générale de son Directeur, Mbacke Niang. L'équipe technique était dirigée par Barassou Diawara et appuyée par Grand Mutondo, Tsitsi Chakonza, Ruramai Marandu et Kossi Dowaraga Doukou. Au sein de la Banque africaine d'import-export (Afreximbank), Lina Iyok et Enga Kamení ont coordonné le travail, y compris les contributions du groupe de travail sur l'affacturage d'Afreximbank sous la supervision de Kanayo Awani (Vice-Président Exécutif, Initiative Commerciale Intra-Africaine) et Nassourou Aminou (Directeur Régional Afrique de FCI) et les commentaires perspicaces fournis.

Garth Le Père, membre du Groupe d'études stratégiques de l'ACBF, a dirigé la rédaction du document. L'ACBF tient à remercier tout particulièrement Afreximbank dont le soutien financier a permis la production de ce rapport.

Les opinions exprimées dans ce document sont celles du ou des auteurs et ne doivent pas nécessairement être considérées comme reflétant les opinions ou portant l'approbation de l'ACBF.

Liste des acronymes

ACBF	Fondation pour le Renforcement des Capacités en Afrique
ZLECAf	Zone de Libre-Echange Continental Africain
BAD	Banque Africaine de Développement
Afreximbank	Banque Africaine d'Import-Export
UA	Union Africaine
CGS	Systèmes de Garantie de Crédit
EUR	Euro (unité monétaire européenne)
FCI	Chaine de Facteurs Internationale
PIB	Produit intérieur brut
CER	Communautés Economiques Régionales
PME	Petites et Moyennes Entreprises
CEA	Commission Economique des Nations Unies pour l'Afrique

African Résumé Exécutif

Contexte et objectif : Les pays africains sont confrontés à un chemin difficile vers la relance économique en raison des effets de la pandémie de Covid-19 et de la guerre entre la Russie et l'Ukraine. C'est pourquoi la Zone de Libre-Echange Continentale Africaine (ZLECAf) constitue une évolution si importante dans la transformation des modalités commerciales et du paysage de l'intégration du continent.

Dans sa lettre et son esprit, ce travail propose une évaluation de l'écosystème des PME en Afrique, en mettant l'accent sur le rôle et les fonctions des PME en tant que multiplicateur de force où l'affacturage sert d'outil d'intermédiation pour promouvoir et améliorer les niveaux du commerce intra-régional qui ne représente actuellement que 17 % du commerce africain au total.

Méthode : L'étude s'appuie sur une vaste littérature secondaire, des sources primaires et du matériel empirique pertinent. Elle comprend également quatre études de cas qui donnent un aperçu de l'utilisation de l'affacturage dans divers contextes nationaux.

L'importance de l'affacturage : L'affacturage offre aux PME un financement et un fonds de roulement immédiats. Par rapport à d'autres types de prêts tels que les crédits avec des immobilisations utilisées comme garantie, le principal avantage de l'affacturage est qu'il est souscrit en fonction du risque des comptes clients plutôt que du profil de risque personnel de l'emprunteur. Dans les environnements commerciaux souvent faibles de l'Afrique, les créances affacturées appartiennent au factor et, par conséquent, ne font pas partie de la masse de la faillite de l'emprunteur.

Principales observations de l'étude :

1. Les PME sont confrontées à de sérieux défis

Outre les problèmes d'accès au financement dus au niveau élevé d'informalité, la fragmentation des marchés locaux présente des obstacles opérationnels et stratégiques. Les conditions commerciales difficiles pour les PME sont en outre affectées par un environnement réglementaire et propice peu favorable, des problèmes de trésorerie, des infrastructures médiocres, des déficits de compétences techniques et de gestion, des systèmes financiers instables et des régimes fiscaux régressifs.

2. L'importance des secteurs de services

Les secteurs de services prendront une plus grande importance pour deux raisons : premièrement, il y aura une plus grande demande de services tels que les transports, les services publics, le commerce numérique et les services personnels et professionnels dans lesquels les PME ont un intérêt direct ; et deuxièmement, la reprise économique fournira de nouvelles incitations aux PME pour qu'elles quittent le secteur informel à mesure que le potentiel de nouvelles voies de croissance et de développement au-delà des marchés locaux se concrétise.

3. La promesse des systèmes de garantie de crédit

Les systèmes de garantie de crédit (CGS) pourraient apporter des synergies complémentaires et favorables aux PME. En tant que tels, ils aident les prêteurs à atténuer les risques liés aux tiers afin d'améliorer l'environnement de crédit pour les PME. Correctement conçu et exploité, un CGS peut être un mécanisme politique important pour alléger les contraintes de financement des PME et, comme l'affacturage, il constitue un catalyseur essentiel du développement économique et de la création d'emplois.

4. Aperçus des études de cas

Les études de cas de l'Afrique du Sud, de la Tunisie, de la Namibie et du Mexique mettent en évidence le fait que les pays africains en particulier et les pays en développement en général sont encore des acteurs marginaux sur le marché mondial lucratif de l'affacturage. L'Afrique ne représente que 1,14 % du marché mondial en 2022 ; et il n'existe que 190 sociétés d'affacturage en Afrique sur un total de 4 193 dans le monde. En outre, l'affacturage est concentré sur les marchés intérieurs, où l'Afrique du Sud est l'acteur dominant, représentant 89 % des activités d'affacturage du continent.

5. Le rôle du numérique

La transformation numérique joue un rôle catalyseur dans la manière dont les nouveaux modèles économiques peuvent améliorer les opérations commerciales des PME, ajouter de la valeur à leurs produits et services et générer des revenus plus importants. Il est important de noter que l'utilisation de la technologie numérique pourrait stimuler une mobilité accrue, le commerce transfrontalier et renforcer l'interconnexion avec d'autres PME nationales et régionales dans le contexte des objectifs de la ZLECAf.

6. Des obstacles persistants au commerce transfrontalier

Le potentiel des PME à stimuler le commerce transfrontalier est entravé par une série de barrières non tarifaires. Il s'agit notamment de politiques commerciales incohérentes, inadéquates et inefficaces ; procédures et réglementations douanières et administratives complexes ; des économies dépendantes des matières premières et manquant de diversification ; et des infrastructures inadéquates dans les domaines routiers, ferroviaires, portuaires, aériens et fluviaux, ainsi que des carences en matière d'infrastructures immatérielles, d'énergie et de TIC.

7. La nécessité d'un cadre juridique continental

Il est important d'améliorer l'environnement juridique, politique et réglementaire permettant aux PME de croître et de se développer grâce à l'affacturage. À cet égard, la loi type d'Afreximbank de 2016 sur l'affacturage est particulièrement instructive par sa portée et sa pertinence pour l'Afrique. La confiance dans le cadre juridique entre les juridictions d'affacturage offrira une plus grande certitude et réduira les risques dans les transactions transfrontalières et internationales, en particulier pour les PME lorsqu'il s'agit de services d'exportation.

8. La nécessité de sensibiliser à l'affacturage

Il existe un manque généralisé de connaissances et de compréhension des avantages de l'affacturage dans les pays africains. La sensibilisation et le renforcement des capacités sont donc essentiels, notamment par le biais de l'assistance technique, de la formation et de l'éducation.

Considérations et recommandations stratégiques

Compte tenu de ce qui précède et en termes de dimensions politiques pertinentes, l'étude suggère ce qui suit :

▪ La dimension de la formalisation :

- » L'ACBF et Afreximbank, en collaboration avec le Secrétariat de la ZLECAf, la BAD, la Commission de l'UA et la CEA, mènent des études pilotes en utilisant les données d'Afreximbank sur le commerce transfrontalier informel pour développer une méthodologie de processus avec des paramètres d'incitation sur la manière dont les PME peuvent être mieux intégrées dans des circuits économiques nationaux et régionaux formels.

▪ **La dimension de l'affacturage :**

- » L'unité d'affacturage d'Afreximbank, en étroite collaboration avec le Secrétariat de la ZLECAf, l'ACBF, la BAD, la Commission de l'UA et la CEA, devrait lancer une campagne continentale pour l'adoption de la Loi type de 2016.
- » L'unité d'affacturage d'Afreximbank et d'ACBF, avec le soutien de la BAD, de la CNUCED, de la Banque mondiale et du FMI, devraient développer l'assistance technique et l'infrastructure éducative nécessaires pour promouvoir l'affacturage.
- » L'unité d'affacturage d'Afreximbank et d'ACBF, en étroite coopération avec le Directeur de l'Education de FCI et le Directeur Régional pour l'Afrique, devraient institutionnaliser les plateformes d'apprentissage parmi les 43 membres africains de FCI, mais également inclure les non-membres, ainsi que le REC, la ZLECAf, la BAD, la CUA et le Secrétariat de la CEA. Cela comprendrait des cours certifiés, des séminaires et du matériel de formation pour toutes les parties prenantes qui examinent le processus et les composants de l'affacturage.

▪ **La dimension financière :**

- » L'ACBF et l'Afreximbank, en étroite collaboration avec le Secrétariat de la BAD chargé de faire fonctionner la finance en Afrique et son Fonds thématique pour l'assistance au secteur privé en Afrique, devraient examiner la diversification, notamment à travers les modalités de titrisation et de forfaitage pour mobiliser des fonds destinés à soutenir les PME et l'affacturage à travers l'Afrique.
- » De telles modalités devraient être calquées sur « Les créances en tant que classe d'actifs investissables » de la Chaine de Facteurs Internationale pour lever des capitaux et des financements commerciaux auprès des institutions de financement du développement pour les PME en favorisant la création d'un plus grand nombre de sociétés d'affacturage non bancaires, en particulier pour élargir la portée géographique des activités de l'affacturage.
- » L'ACBF et l'Afreximbank, en étroite collaboration avec la BAD, la Banque Mondiale et le FMI, devraient examiner la possibilité d'émettre des « obligations d'affacturage » dont le produit peut être utilisé pour soutenir les PME dans toute une gamme de secteurs et qui sont capables d'attirer une gamme diversifiée d'investisseurs tels que des fonds spéculatifs, des fonds souverains, des fonds de pension et des systèmes de garantie de crédit.

▪ **La dimension de l'appui gouvernemental :**

- » L'unité d'affacturage d'Afreximbank, en étroite collaboration avec le Secrétariat de la ZLECAf, l'ACBF, la BAD, la CUA et la CEA, devrait examiner la possibilité de transformer l'interface PME-affacturage en un partenariat public-privé.
- » Un tel partenariat entre les gouvernements et le secteur privé devrait être basé sur un cadre institutionnel clair, gérable et légitime qui définit les principes et les pratiques pour la création d'agences dédiées aux PME et à l'affacturage qui représentent toutes les parties prenantes dans les ministères concernés et dans les Secrétariats de toutes les communautés économiques à travers tous les secteurs régionaux.

1. Introduction

1.1 Contexte

Ce travail s'appuie sur les éléments fondamentaux de l'étude de la Fondation pour le renforcement des capacités en Afrique (ACBF) et de l'Afreximbank (ACBF-Afreximbank 2021). L'étude a fourni une large évaluation analytique, conceptuelle et empirique des opportunités et des défis de l'affacturage en Afrique. D'une part, l'étude a été sensible au lien entre l'affacturage et la manière dont il est sensé améliorer les performances des petites et moyennes entreprises (PME) africaines ; et d'autre part, leur potentiel à bénéficier et à contribuer au commerce intra-africain sous les auspices phares de la Zone de Libre-Echange Continentale Africaine (ZLECAf). Les PME bénéficieront grandement de la mise en œuvre complète de la ZLECAf, qui pourrait augmenter le revenu régional de 7 %, soit 450 milliards de dollars américains, sortir 30 millions de citoyens de la pauvreté d'ici 2035 et doubler la taille du marché unique pour atteindre 6,7 billions de dollars américains dans la prochaine décennie en Afrique (World Bank 2020).

En Afrique, les avantages comparatifs ainsi que le potentiel de croissance et les avantages commerciaux de l'affacturage restent relativement méconnus. L'Afrique du Sud représente à elle seule 85 % de toutes les activités d'affacturage en Afrique et reste une pratique importante dans quelques pays seulement, à savoir l'Égypte, Maurice, le Maroc et la Tunisie, tout en s'implantant lentement dans plusieurs autres pays tels que le Cameroun, la Zambie, le Nigeria et le Zimbabwe (ACBF-Afreximbank 2021, 11). L'affacturage représente donc une frontière innovante du financement du développement qui doit être explorée, soutenue et encouragée à tous les niveaux : national, régional et continental. Par rapport à d'autres types de prêts, tels que les prêts avec garanties d'immobilisations, son principal avantage réside dans le fait que l'affacturage est souscrit en fonction du risque des comptes clients plutôt que du profil de risque personnel de l'emprunteur. De plus, dans des environnements économiques faibles comme ceux qui existent dans de nombreux pays africains, les créances affacturées appartiennent au factor et, par conséquent, ne font pas partie de la masse de la faillite de l'emprunteur si cette éventualité se produisait. Par conséquent, l'affacturage fournit aux PME un financement et un fonds de roulement immédiats non seulement pour maintenir le personnel, les opérations et les bilans liquides, mais offre également des opportunités stratégiques pour l'expansion de l'entreprise et la création d'emplois (Klapper 2005, Hamanyati 2017). Un défi récurrent qui afflige généralement la population diversifiée des PME africaines est l'accès au financement en raison de leurs niveaux très élevés d'informalité ; pour l'Afrique subsaharienne uniquement, le déficit de financement est estimé à 331 milliards de dollars américains (SME Finance Forum 2022). Cela revêt une importance particulière lorsqu'il s'agit de financer leurs cycles économiques, principalement en raison du risque élevé de défaut. Ce défi a des conséquences directes sur la croissance durable, la viabilité économique et la pérennité des entreprises des PME, notamment en raison des effets collatéraux sur les bénéfices non répartis qui constituent leur principale source de capital.

De plus, les PME africaines sont confrontées à de sérieux obstacles opérationnels et stratégiques en raison de la taille réduite et de la fragmentation des marchés locaux. Cette situation est aggravée par des barrières difficiles non tarifaires et des modes d'obstruction dans les flux transfrontaliers de biens et de services où les PME pourraient ajouter de la valeur et développer des économies d'échelle, compte tenu des promesses et des perspectives de la ZLECAf. Les conditions commerciales difficiles dans lesquelles les PME doivent fonctionner sont en outre affectées par des faibles environnements propices et réglementaires, des problèmes de trésorerie, des infrastructures médiocres, des déficits de compétences techniques et de gestion, des systèmes financiers fragmentés et des régimes fiscaux régressifs (Fjose, Grünfeld et Green, 2010).

Les conséquences considérables de la pandémie de Covid-19 et de la guerre entre la Russie et l'Ukraine ont exacerbé ces nombreux défis et inquiétudes, en particulier depuis 2020, lorsque les pertes de production sur l'ensemble du continent ont représenté jusqu'à 80 milliards de dollars et que la croissance s'est contractée à -3,4 % contre une moyenne de 2,4 % en 2019 (BAD 2020). L'impact de la pandémie sur les secteurs des services en Afrique a été particulièrement grave et prononcé du fait que 70 % de l'activité des PME est concentrée dans les services (Amoussou, Karagueuzian et Bah 2021). En outre, les PME sont les moteurs économiques des pays africains, représentant 80 % de l'activité des entreprises et employant environ 70 % de la main-d'œuvre (ACBF-Afreximbank 2021).

Par conséquent, l'ensemble de l'écosystème des PME en Afrique a été confronté aux effets et conséquences néfastes de la pandémie, aggravés par des politiques gouvernementales inadéquates pour les aider à réduire les licenciements, à prévenir les faillites et à atténuer les risques financiers.

1.2 Objectifs de la recherche

Le document vise à évaluer l'écosystème des PME en Afrique, en mettant l'accent sur le rôle et les fonctions des PME en tant que multiplicateur de force en utilisant l'affacturage comme outil d'intermédiation pour promouvoir le commerce intra-africain. Cela prend une importance accrue dans le contexte des défis et impacts systémiques mondiaux, en particulier le changement climatique qui a eu des effets perturbateurs sur les chaînes d'approvisionnement africaines et sur la viabilité et la durabilité des PME dans des secteurs tels que l'agroalimentaire et la transformation alimentaire. Ces défis sont désormais encore compliqués par les effets de la pandémie de COVID-19 et de la guerre entre la Russie et l'Ukraine, comme nous le verrons en plus de détail ci-dessous. À ce titre, le travail accordera une attention particulière aux déficits d'efficacité fonctionnelle des PME en mettant l'accent sur l'amélioration de leur capital humain et de leur capacité institutionnelle à tirer parti des multiples avantages découlant de l'affacturage.

En outre, le travail tentera d'ajouter de la valeur en examinant deux dimensions qui se renforcent mutuellement : premièrement, comment l'affacturage peut promouvoir le commerce des services en tant que moteur clé de la lettre et de l'esprit de la ZLECAf ; et deuxièmement, comment les PME peuvent être positionnées sur le plan juridique, opérationnel et institutionnel pour devenir des agents catalyseurs de l'amélioration du commerce intra-régional à travers l'interface de l'affacturage et des services. Une étude importante de la Commission Economique des Nations Unies pour l'Afrique (UNECA 2021) a démontré comment les services et les industries de services en Afrique seront d'importants moteurs de croissance, de développement économique et de transformation structurelle dans le cadre de la ZLECAf, dans le contexte de l'impact de la pandémie ; et par extension, la guerre Russie-Ukraine.

Le travail conclura en suggérant un programme politique et d'action dans lequel l'affacturage peut être utilisé pour améliorer la productivité des PME et promouvoir le commerce intra-africain.

1.3 Méthodologie

Il s'agit essentiellement d'une étude documentaire qualitative dont la portée substantielle et l'exploration analytique du sujet reposent sur des données et des informations provenant de sources secondaires. Les données quantitatives et le matériel visuel sont utilisés dans la mesure où ils complètent et fournissent un support et un aperçu supplémentaires de l'analyse qualitative et de ses observations. L'étude suit les conventions établies en sciences sociales pour interpréter ces sources en fonction de leur pertinence pour l'étude et produire des explications génératives des questions à évaluer. Ces sources secondaires sont particulièrement importantes pour les conclusions tirées et les recommandations formulées.

En ce qui concerne le choix des quatre études de cas de l'Afrique du Sud, de la Tunisie, de la Namibie et du Mexique pour faciliter la comparaison et dans la mesure où elles offrent des enseignements et des pratiques instructives, l'étude adopte une double approche. La première consiste à maximiser la similitude dans la manière dont les études de vase partagent certaines caractéristiques des dynamiques politiques, juridiques et institutionnelles qui ont facilité l'adoption de la prise en compte pour stimuler la croissance des PME en tant que valeur instrumentale. La deuxième consiste à maximiser la diversité, ce qui consiste à démontrer que même si les cas nationaux diffèrent considérablement les uns des autres en termes de situation géographique, d'environnement des affaires et de niveaux de développement, il existe des régularités qui ont façonné les modèles d'affacturage et les performances des PME en tant que finalités normatives et objectifs opérationnels.

1.4 Structure du document

Le document est organisé et divisé en sections thématiques suivantes :

- **La section 2** se concentre sur la ZLECAf et les défis mondiaux en mettant l'accent sur l'intégration régionale, les impacts de la pandémie de Covid-19 et de la guerre entre la Russie et l'Ukraine, les défis qu'elles posent pour la reprise économique et les rôles que les PME et l'affacturage peuvent jouer dans ce processus.
- **La section 3** donne un aperçu des différentes composantes de l'affacturage, en comprenant leur pertinence et leurs avantages potentiels dans le contexte africain.
- **La section 4** examine quelques études de cas sélectionnées en termes de manière dont la pratique de l'affacturage a affecté l'environnement des affaires en Afrique du Sud, en Tunisie, en Namibie et au Mexique.
- **La section 5** se concentre sur l'environnement des PME en Afrique et les différents défis et problèmes auxquels les PME sont confrontées, mais inclut également les opportunités pour les PME qui découlent du protocole sur les services de la ZLECAf et de la technologie numérique.
- **La section 6** met l'accent sur les perspectives et les défis du commerce intra-africain, en mettant l'accent sur la manière dont l'affacturage et les PME pourraient contribuer à renforcer le commerce intra-africain.
- **La section 7** examine l'importance des cadres juridiques et réglementaires pour l'affacturage, leurs défis et opportunités de mise en œuvre, ainsi que la nécessité de sensibiliser et de renforcer les compétences et les capacités.
- **La section 8** propose des recommandations à cet égard en ce qui concerne les aspects politiques et juridiques visant à promouvoir l'affacturage, à développer l'infrastructure institutionnelle et à renforcer l'environnement opérationnel.
- **La section 9** clôture en résumant les principales conclusions du travail, ses implications pour la relation entre l'affacturage et le financement des PME, ainsi qu'en suggérant des domaines de recherche futures plus approfondies.

2. La ZLECAf et les défis systémiques mondiaux

Cette section examinera divers facteurs qui ont un impact sur l'efficacité de la ZLECAf dans le contexte de l'écosystème africain et mondial en évolution. Ce cadre contextuel est significatif du fait que la ZLECAf constitue une réalisation majeure par sa portée, ses promesses et son ambition. Cependant, son adoption intervient à un moment turbulent et incertain du système commercial mondial et des relations économiques transnationales (le Père 2020). Les défis socio-économiques dans les paysages mondial et africain sont devenus plus complexes en raison de la guerre entre la Russie et l'Ukraine, qui se poursuit sans relâche depuis le 22 février 2022, ainsi que des effets résiduels de la pandémie de Covid-19 au cours des deux dernières années.

Les turbulences et l'incertitude menacent les fondements mêmes de l'ordre international libéral, où toute une série d'effets centrifuges sont à l'œuvre. Nous assistons à une montée des tensions militaires et géopolitiques, à des relations commerciales perturbées, à une instabilité climatique et à une dégradation de l'environnement croissantes, ainsi qu'à une montée du populisme de droite et des formes de nationalisme nativiste en Occident (Frankopan 2018) ; tandis que dans le cas de l'Afrique, il existe des niveaux inquiétants de conflits, de pauvreté, d'insécurité et d'extrémisme religieux (Lundsgaarde 2012 ; Araoye 2014 ; PNUD 2023).

2.1 La ZLECAf et l'état de l'intégration régionale en Afrique

Le Traité d'Abuja adopté en 1991 réaffirme l'importance stratégique de l'intégration régionale et de la libéralisation du commerce intra-africain pour le développement du continent et définit des critères pertinents pour atteindre les objectifs panafricains d'unité, d'autodétermination, de croissance collective et de prospérité.

Diverses initiatives ont suivi pour donner un sens, une orientation et un contenu à l'accélération des objectifs du Traité. Un exemple comprend : la création de l'UA en 2001 et du NEPAD en 2002. En 2009, le Cadre Minimum d'Intégration (MIF) cherchait à promouvoir un consensus conceptuel et normatif entre les États membres, les communautés économiques régionales (CER) et la Commission de l'UA pour donner une plus grande impulsion aux processus d'intégration. Puis, en janvier 2012, le Plan d'action pour stimuler le commerce intra-africain (BIAT) a été adopté ; et, tout aussi important, la décision a été prise de créer la ZLECAf. L'année suivante, en 2013, « l'Agenda 2063 : L'Afrique que nous voulons » est apparu comme un plan stratégique pour faire progresser davantage les processus d'intégration, accompagné d'un programme de plans de sa mise en œuvre sur 10 ans et de projets phares (UA 2015).

La ZLECAf, adoptée en 2018, représente le premier projet phare sous les auspices de l'Agenda 2063. Il s'agit de la plus grande zone de libre-échange au monde en termes de pays participants et constitue la base d'un marché continental unique avec une population totale de 1,4 milliard d'habitants et un PIB d'environ 3 000 milliards de dollars. Une innovation majeure de la ZLECAf est qu'elle cherche non seulement à supprimer les tarifs douaniers et autres obstacles au commerce dans le but d'améliorer les perspectives du commerce intra-africain, mais qu'elle vise également, de manière cruciale, à éliminer les obstacles réglementaires nationaux en matière de services, l'investissement, la concurrence, les droits de propriété intellectuelle et l'économie numérique (UNECA 2021). Les modalités d'expansion du commerce seront complétées par la promotion d'une production à valeur ajoutée dans tous les secteurs économiques et par la création de chaînes de valeur régionales.

2.2 Les impacts de la pandémie de Covid-19 et de la guerre Russie-Ukraine

Cependant, les progrès substantiels enregistrés en matière de développement politique et institutionnel grâce aux efforts d'intégration économique de la ZLECAf ont été affectés à la fois par la pandémie de Covid-19 ; et ensuite, le déclenchement de la guerre entre la Russie et l'Ukraine, dont nous parlerons ensuite.

2.2.1 La pandémie de COVID-19

Les effets de la pandémie ont mis à rude épreuve les systèmes de santé déjà pauvres et en sous-effectif de la plupart des pays africains, en particulier ceux des moins développés. Les patients infectés ont commencé à surcharger les établissements de santé existants et ceux qui souffraient déjà de maladies très lourdes telles que le VIH/SIDA, la tuberculose et le paludisme ont encore souffert du manque d'accès à des soins de santé adéquats. Le fardeau du paludisme dans les 21 pays d'Afrique les plus touchés a également été affecté par la pandémie : selon l'OMS, en 2021, il y a eu 235 millions de cas de paludisme, soit 96 % du total mondial ; et 594 000 décès, soit 96 % du total mondial (OMS 2023). La pandémie a en outre créé des pénuries chroniques de médicaments, de personnel soignant et d'équipements de protection. En moyenne, on a estimé que les pays africains avaient chacun besoin de 11 milliards de dollars supplémentaires pour les dépenses de santé liées à la pandémie ; un total de plus de 600 milliards de dollars (Schneider, Pivodic et Jison Yoo 2020).

La pandémie a encore davantage mis en lumière de graves problèmes de sécurité. Les zones de conflit en Afrique ont perpétué le mouvement d'importantes populations de réfugiés internes et de personnes déplacées. Selon le Haut-Commissariat des Nations Unies pour les réfugiés, l'Afrique subsaharienne abrite 26 % de la population réfugiée mondiale et 12,5 millions de personnes sont déplacées à l'intérieur du pays. La gestion des défis sécuritaires en Afrique est diversement compliquée par la fragilité des États, la violence sexiste, le chômage des jeunes, l'instabilité politique, le changement climatique et l'afflux exponentiel de migrants, pour la plupart jeunes, qui tentent la dangereuse traversée de la mer Méditerranée à la recherche d'un avenir meilleur. En outre, les conflits violents en cours dans de nombreuses régions du continent et la menace d'extrémisme violent affectent une grande partie du Sahel, de l'Afrique du Nord, de la Corne et même de la région de la SADC, révélant ainsi une fois de plus les faiblesses des mécanismes de paix et de sécurité de l'Afrique.

2.2.2 La guerre Russie-Ukraine

Selon l'équipe spéciale des Nations Unies pour le Groupe de réponse à la crise mondiale, les répercussions de la guerre sur les marchés mondiaux des matières premières et des capitaux laisseront 1,7 milliard de personnes dans 107 pays, dont 41 en Afrique, directement exposées à au moins l'un des trois impacts suivants : la hausse des prix des produits alimentaires, la hausse des prix de l'énergie et les contraintes financières croissantes (ONU 2022).

Les gouvernements africains, ainsi que leurs citoyens et leurs économies, ont été confrontés à une flambée des prix du blé, de l'huile de cuisson, des engrais et de l'énergie, avec des conséquences graves et directes sur la croissance mondiale peu après la pandémie de Covid (Reuters 2022). La gravité de la situation a des répercussions considérables puisqu'il convient de rappeler qu'à elles deux, la Russie et l'Ukraine représentent près de 30 % des approvisionnements mondiaux en blé. Il est important de noter que la Russie et l'Ukraine fournissent toutes deux environ 44 % de la consommation de blé de l'Afrique et que cette pénurie provoquée par la guerre exacerbe le dilemme de l'insécurité alimentaire qui s'aggrave sur le continent (CNUCED 2022) ; ironiquement alors que le thème de l'UA pour 2022 était « Renforcer la résilience en matière de nutrition et de sécurité alimentaire sur le continent africain ».

En outre, l'Ukraine est également un important producteur et exportateur d'huiles de maïs, d'orge, de tournesol et de colza ; tandis que la Russie et son allié la Biélorussie génèrent ensemble 40 % des exportations mondiales de potasse nutritive pour les cultures, qui est utilisée pour une production agricole durable dans le monde entier.

La hausse des prix alimentaires, la hausse des prix de l'énergie et le resserrement des conditions financières ont accru l'exposition des pays africains et en développement à des niveaux plus élevés de pression fiscale et financière en raison de la guerre et de ses effets. Il existe un groupe de pays « tempête parfaite » où convergent les trois canaux, et cela constitue 69 pays avec une population totale de 1,2 milliard d'habitants. Sur ces 69, 25 se trouvent en Afrique, 25 en Asie et dans le Pacifique et 19 en Amérique latine et dans les Caraïbes ; et 20 sur 46 sont des groupes de pays des Nations Unies qui sont des pays les moins avancés (PMA) et 26 sur 58 sont des petits États Insulaires en Développement (PEID). Sur les 46 PMA les plus exposés aux trois canaux, 25 se trouvent en Afrique, 9 en Asie

et dans le Pacifique, et il n'y en a qu'un en Amérique Latine et dans les Caraïbes (ONU 2022).

Dans ce contexte, quelles sont les perspectives de reprise économique et de croissance ?

2.3 Le défi de la relance économique et les opportunités de croissance

Le double défi consistant à relever les économies et les sociétés frappées par la pandémie et à faire face aux vents contraires périlleux des pénuries alimentaires, énergétiques et financières provoquées par la guerre exigera une matrice soigneusement calibrée de choix prudentiels et de décisions judicieuses (ONU 2022).

Ce calcul stratégique pourrait être facilité par des signaux prometteurs de reprise. Selon les Perspectives économiques en Afrique 2022 de la Banque africaine de développement (BAD 2022), le PIB total de l'Afrique a connu une forte relance, estimée à 6,9 % en 2021, après une baisse de 1,6 % en 2020 induite par la pandémie. Si la demande mondiale a contribué à l'amélioration des fondamentaux macroéconomiques, la croissance pourrait chuter à 4,1 % en 2022 et sans variation en 2023 en raison des effets post-pandémiques et des pressions inflationnistes provoquées par la guerre. Les efforts internationaux tels que la « Facilité de production alimentaire d'urgence en Afrique » de 1,5 milliard de dollars de la BAD, le « Cadre commun pour le traitement de la dette » du G20 et les 650 milliards de dollars de droits de tirage spéciaux accordés par le Fonds Monétaire International (FMI) sont tous salutaires pour l'état de la récupération pour continent.

Cependant, comme le montrent clairement les Perspectives, il manque encore 432 milliards de dollars au continent pour faire face aux effets persistants de la pandémie. Cela inclut 30 millions de personnes à travers l'Afrique qui ont été reléguées dans la pauvreté tandis que 22 millions d'emplois ont été perdus en 2021 à cause de la pandémie. La guerre entre la Russie et l'Ukraine a contribué à cette tendance qui plongera 2,1 millions de personnes supplémentaires dans l'extrême pauvreté d'ici fin 2023 (BAD 2022).

2.4 Le rôle des PME et des services dans la croissance et le développement futurs de l'Afrique

Bien que l'écosystème des PME en Afrique soit exploré et examiné plus en détail ci-dessous, il suffit de dire qu'à la lumière des considérations ci-dessus et de leurs implications existentielles de grande envergure pour l'Afrique, on ne saurait trop insister sur l'importance des PME pour l'avenir, la croissance, le développement et la reprise économique du continent dans son ensemble. Cela prend d'autant plus d'importance à la lumière du fait que leur nature informelle et le secteur informel dans lequel la majorité des PME exercent leurs activités démentent souvent leurs rôles, fonctions et importantes contributions face à de sérieux défis opérationnels, notamment en matière de financement. (Fjose, Grünfeld et Green 2010). C'est effectivement ce qui justifie le fait que l'affacturage est considéré comme l'un des instruments de financement les plus innovants pour le grand segment des PME africaines (Hamanyati 2017).

Alors que les économies africaines empruntent collectivement le chemin difficile de la reprise économique, les secteurs des services prendront une plus grande importance pour deux raisons : premièrement, il y aura une plus grande demande de services tels que les transports, les services publics, le commerce numérique et les services personnels et professionnels dans lesquels les PME ont un rôle important pour deux raisons : premièrement, la demande de services tels que les transports, les services publics, le commerce numérique et les services personnels et professionnels dans lesquels les PME ont un intérêt direct augmentera; et deuxièmement, la relance économique incitera les PME à quitter le secteur informel au fur et à mesure que le potentiel de nouvelles voies de croissance et de développement au-delà des marchés locaux se concrétisera, en particulier dans le commerce transfrontalier (Dihel et Goswami 2016).

En outre, les services ont été une source essentielle d'emploi, représentant 32,4 % et contribuant à environ 50 % du PIB de l'Afrique. Un secteur des services dynamique et efficace est donc important pour soutenir la compétitivité industrielle, créer de nouvelles opportunités commerciales et d'emploi et pour tirer parti des avantages liés à la

production de biens. Les PME peuvent jouer un rôle clé en fournissant une gamme de services importants pour stimuler le commerce intra-régional, d'autant plus que le commerce des services fonctionne en descendant de son potentiel réel, ne représentant que 22 % du commerce africain (UNECA 2021).

L'impact de la numérisation et de l'évolution technologique sur le secteur des services doit également être pris en compte, car ces plateformes présentent une opportunité de croissance majeure pour les PME si elles sont correctement exploitées. Les technologies numériques et les technologies de l'information et de la communication facilitent encore davantage les échanges de services au-delà des frontières nationales et entre les régions. Le rôle d'intermédiation d'internet a donné naissance à de nouvelles possibilités de services telles que l'e-business et le commerce électronique, faisant ainsi des services le tissu de liaison entre les marchés nationaux et transfrontaliers (Union africaine 2020).

Le tournant vers les services constitue donc une évolution majeure et est devenu un pôle de croissance et d'innovation essentiel dans les marchés en développement et émergents. L'économie chinoise, autrefois un pôle manufacturier mondial, s'est tournée vers les services qui représentent désormais 52 % de son PIB, sous l'impulsion de la quatrième révolution industrielle et de l'intelligence artificielle. Une évolution similaire s'est produite en Inde, où les services représentent 50 % du PIB. Au Brésil et en Afrique du Sud, cette part est encore plus élevée, à 63 % et 66 % respectivement (World Bank 2021).

2.5 L'affacturage comme moteur d'amélioration des opportunités commerciales pour les PME

L'Afrique est un acteur marginal sur le marché mondial de l'affacturage, avec moins de 1 % du marché et où six pays représentent les marchés les plus importants (tableau 1). Un obstacle et un inconvénient majeur pour rendre l'affacturage plus attractif en Afrique est qu'il reste l'apanage des banques et des institutions bancaires associées avec des conditions de crédit difficiles et des critères d'éligibilité onéreuses, tandis que les entités d'affacturage autonomes restent rares (ACBF-Afreximbank 2022, 11).

Selon Jani Moliis, Co-Fondateur et Président du Conseil d'Administration de BeneFactors Ltd du Rwanda : « L'attrait de l'affacturage est accru par le fait qu'il s'agit d'une simple vente d'actifs et, contrairement à un crédit, elle ne crée pas de passif pour l'entreprise en question. Cela signifie que le financement peut être accordé rapidement, de manière flexible et fiable, sans avoir besoin de garanties. Tous ces éléments font de l'affacturage une source de capitaux beaucoup plus attractive pour les PME qu'un crédit bancaire traditionnel » (Cité dans Making Finance Work for Africa 2022).

En d'autres termes, c'est la solvabilité des clients de la PME qui détermine son accès à l'acquisition de fonds de roulement plutôt que ses garanties ou son historique de crédit.

Tableau 1 : Volume total d'affacturage : Pays et Afrique (millions d'euros)

	2018	2019	2020	2021	2022
Egypte	517	589	604	1153	1181
Mauritanie	227	230	203	250	144
Maroc	2532	2532	2532	2532	2532
Afrique du Sud	18582	20873	21465	27905	37392
Tunisie	316	338	258	311	378
Afrique	22174	25562	25062	32151	41627

Source : Bilans annuels de Factors Chain International 2022, 2023a

L'adoption de l'affacturage comme instrument de financement en Afrique a été entravée par plusieurs facteurs contributifs qui doivent être pris en compte. Les plus remarquables incluent (Making Finance Work for Africa 2022) :

- Les insuffisances en matière de connaissances et les asymétries d'information continuent d'étouffer la croissance du produit, ses utilisations et ses avantages parmi les entreprises, en particulier celles qui composent le secteur des PME. L'affacturage en tant que source de financement alternative aux crédits bancaires dépend essentiellement des informations financières pertinentes et des types d'activité économique (Alayemi 2017).
- Les limites des connaissances et des informations ci-dessus sur l'affacturage s'appliquent également aux gouvernements et aux organismes de réglementation qui, dans l'ensemble, ne sont pas conscients ou manifestent un manque évident d'intérêt pour l'affacturage comme moyen de promouvoir l'entrepreneuriat mais aussi comme stimulant de la croissance économique globale et le développement social dans le contexte d'instabilités introduites par la pandémie et la guerre entre la Russie et l'Ukraine.
- Cela a perpétué le cycle des coûts élevés des affaires en Afrique, aggravé par les obstacles bureaucratiques et administratifs, le manque de financement et les taux d'intérêt élevés. C'est la raison pour laquelle de nombreux pays africains sont confrontés à des problèmes structurels et à des défis liés à la diversification économique, en particulier ceux qui ajoutent de la valeur humaine et en capital (Irungu, Kibuine et Muhoho 2019).
- Ces facteurs convergent pour souligner le manque d'environnements juridiques et institutionnels nationaux favorables qui intègrent les vertus et les avantages de l'activité d'affacturage dans le domaine des affaires. Par exemple, lorsqu'il n'existe aucune loi d'affacturage efficace et applicable, les documents juridiques tels que les droits de timbre et les frais d'enregistrement impliquent des coûts plus élevés, compris entre 3 et 5 % de la valeur de la garantie dans certains pays d'Afrique anglophone (Making Finance Work for Africa 2022, 8).
- À cet égard, la loi type d'Afreximbank de 2016 sur l'affacturage, qui contient un modèle de base des dispositions juridiques nécessaires, de l'infrastructure législative et du régime réglementaire, est très instructive et mérite d'être saluée.
- Le secteur privé africain en général et les PME en particulier ont encore du mal à tirer parti de l'intégration des technologies numériques dans leurs opérations pour construire et développer leur résilience. L'utilisation de l'analyse des données, des outils numériques et de l'automatisation pourrait contribuer de manière significative à faciliter les transactions d'affacturage en réduisant la durée et le coût du traitement de ces transactions (Achieng et Malatji 2022).

Ces questions sont utiles et importantes pour comprendre l'anatomie de l'affacturage, en particulier ses composants fonctionnels en tant que service financier, son fonctionnement et son objectif en tant qu'instrument de financement alternatif à celui proposé par les banques conventionnelles. Compte tenu du caractère embryonnaire de l'affacturage en Afrique et des contraintes identifiées ci-dessus, il est important d'évaluer l'importance de l'affacturage. Cela ne concerne pas seulement la manière dont cela peut renforcer le potentiel latent et inhérent des PME africaines ; mais aussi à la réalisation des objectifs et de l'ambition de la ZLECAf en ce qui concerne la promotion d'un commerce intra-régional plus profond et plus large, en particulier compte tenu des défis de relance posés par la pandémie de Covid-19 et la guerre entre la Russie et l'Ukraine.

À cet égard, il sera utile de fournir une évaluation des systèmes de garantie de crédit en tant que mécanismes de croissance et de développement des PME dans le contexte général de défaillance du marché due aux menaces endémiques.

2.6 La promesse des systèmes de garantie de crédit pour les PME

Selon Tomusange (2015), les banques publiques et quelques banques étrangères dominent le secteur financier en Afrique. Le manque de liquidité et de profondeur commerciale a tendance à s'ériger comme des problèmes

omniprésents même si, comme le note Tomusange, il y a eu quelques améliorations en matière de capitalisation et d'activité commerciale grâce aux réformes réglementaires et économiques qui ont été introduites. Hormis l'Afrique du Sud et les Iles Maurice, les systèmes bancaires de la plupart des pays sont faiblement ancrés dans les sphères économique et commerciale et offrent donc peu de services financiers. Ces faiblesses endémiques ont conduit à un rationnement du crédit qui a des implications directes sur l'accès des PME au financement externe (Beck et Cull 2014 ; IFC 2021).

Dans le répertoire des options de financement offertes par l'affacturage, les systèmes de garantie de crédit (CGS) pourraient apporter des synergies complémentaires et solidaires pour les PME, notamment via l'affacturage inversé ou le financement de la chaîne d'approvisionnement et l'affacturage sans recours. En tant que tel, un CGS aide les prêteurs à atténuer les risques liés aux tiers afin d'améliorer l'environnement de crédit pour les PME. Correctement conçu et exploité, un CGS peut être un mécanisme politique important pour alléger les contraintes de financement des PME et, comme l'affacturage, est un catalyseur essentiel du développement économique et de la création d'emplois (IFC 2021 ; Soumaré 2022).

L'affacturage absorbe en outre une partie des pertes du prêteur sur les crédits accordés aux PME en cas de défaut de paiement moyennant des frais. La popularité des CGS vient de leur combinaison commune d'une composante de subvention avec des arrangements d'attribution de crédit basés sur le marché. Il y a donc moins de risques de distorsions sur les marchés du crédit que les interventions plus directes des banques publiques ou les bonifications d'intérêt (Calice 2017).

Dans les pays dotés d'un environnement institutionnel faible, comme c'est le cas dans de nombreux pays d'Afrique, les CGS peuvent fournir des informations plus fiables sur les PME emprunteuses, conjointement avec les registres de crédit. Les CGS peuvent également être exploités pour aider les PME à obtenir un financement contracyclique en période de ralentissement économique ou lorsque l'aversion au risque est plus élevée ou pendant une crise du crédit comme celle qui s'est produite lors de la crise financière mondiale et de la pandémie de COVID-19 (Soumaré 2022). La portée et l'additionnalité sont des principes de base qui déterminent l'efficacité d'un CGS. La portée concerne l'évolutivité du CGS en termes de nombre de garanties délivrées aux PME éligibles ; la logique de la portée veut que plus la couverture est large, plus l'impact du CGS sera grand. En outre, l'additionnalité économique se traduit par des améliorations économiques globales en raison d'un accès et d'une disponibilité accrus du capital pour les PME (Calice 2017).

Cependant, l'additionnalité et la portée pourraient souffrir lorsque les PME sont confrontées à des contraintes de crédit, ce qui entraîne une prise de risque et des pertes financières. C'est précisément dans ce contexte que les gouvernements peuvent jouer un rôle de premier plan dans la conception et le fonctionnement des CGS car, bien entendu, leur nature publique présuppose qu'ils ne soient pas axés sur le profit. De plus, l'avantage inhérent des CGS est leur capacité à remédier aux défaillances du marché qui font qu'il est difficile pour les PME d'obtenir des formes quantitatives et qualitatives de crédit d'une manière qui contribue au développement social et économique (Soumaré et Raga 2021).

Bien qu'encore à un stade embryonnaire et confrontée à des contraintes de capitalisation par rapport aux pays développés comme les États-Unis, le Royaume-Uni, la France et le Canada, l'Afrique dispose des bases de CGS aux niveaux régional et national qui fournissent des services aux PME. Les plus connus au niveau régional sont Afreximbank, le Fonds Africain de Garantie et le Fonds Africain de Garantie et de Coopération Economique. Ceux-ci sont principalement financés par les gouvernements, les institutions financières panafricaines, les institutions de financement du développement et les partenaires de coopération externes. La plupart des CGS nationaux sont des institutions publiques qui reçoivent une combinaison de financements du gouvernement et de donateurs. Citons par exemple : le Fonds de Développement des Entreprises au Rwanda, la Small Enterprise Development Agency et l'Industrial Development Corporation en Afrique du Sud, la Small Industries Development Fund en Tanzanie, l'Agricultural Credit Guarantee Scheme Fund au Nigeria et le Fonds de Garantie des Crédits aux Petites et Moyennes Entreprises en Côte d'Ivoire (Soumaré 2022).

3. Aperçu de l'affacturage

Historiquement, l'affacturage est né dans les industries de vêtement et du textile d'Amérique et de la Grande-Bretagne comme moyen de fournir un financement immédiat. À la fin du XIXe siècle, les facteurs étaient principalement des sociétés commerciales et, à ce titre, elles traitaient des marchandises en consignment en échange d'une commission (Hamanyati 2017, 20). Depuis, l'affacturage a évolué pour devenir une source majeure de financement alternatif, en particulier dans les pays développés où il représente une industrie de 3 000 milliards d'euros (FCI 2022). Des pays européens comme la France, le Royaume-Uni, l'Italie et l'Allemagne sont devenus des acteurs dominants sur le marché mondial de l'affacturage, l'Europe dans son ensemble détenant plus des deux tiers de la part de marché, soit 68,4 %. La région Asie-Pacifique, où la Chine est le principal acteur du marché, a également affiché une croissance rapide de 24,3 %, contre 3,1 % pour l'ensemble de l'Amérique du Nord. Cependant, comme le montre le tableau 2, le volume d'affacturage mondial de l'Afrique reste loin derrière celui des autres régions, ne représentant que 1 % du total mondial. De plus, sur les 4 193 entreprises qui opèrent sur les marchés d'affacturage dans tous les pays et régions, il n'y en a que 190 sur l'ensemble du continent africain (FCI 2022).

Tableau 2 : Volumes d'affacturage régionaux (en milliards d'euros)

	2019	2020	2021	2022
Afrique	24.56	25.24	32.34	41.8
Amérique du Nord	86.70	66.60	97.00	103.00
Asie-Pacifique	687.82	697.00	751.09	881.30
Europe	1976.24	1844.72	2118.04	2498.7
Moyen-Orient	9.93	9.52	9.17	9.40
Amérique du Sud	132.00	83.56	86.04	124.10
Total	2917.25	2726.64	3093.68	3658.30

Source : Bilans annuels de Factors Chain International 2022, 2023a

Une autre considération pertinente est que les activités d'affacturage en Afrique sont, dans l'ensemble, de nature nationale, soulignant ainsi le potentiel de croissance d'un environnement favorable incluant la promotion de l'affacturage international là où d'autres régions bénéficient d'un grand avantage concurrentiel (FCI 2022). À cet égard, le potentiel se situe de manière cruciale dans les circuits africains du commerce intra-régional où l'affacturage pourrait faire la différence en tant qu'instrument de financement pour soutenir l'expansion des opérations commerciales des PME ainsi que le renforcement de leurs chaînes d'approvisionnement (Making Finance Work for Africa 2022).

Dans ce contexte, nous passons maintenant à l'examen des différents aspects conceptuels et techniques de l'affacturage.

3.1 Définition et composantes de l'affacturage

L'essence de l'affacturage peut être comprise à la fois comme une transaction impliquant une activité financière et comme un accord de financement du débiteur. Sa fonction principale est de permettre à une entreprise de vendre ses comptes clients à un factor à prix réduit. Dans des environnements de marché du crédit contraints et difficiles, comme c'est le cas dans de nombreux pays africains, les interventions d'affacturage fournissent des solutions immédiates pour répondre aux besoins financiers pressants qui permettent à une entreprise non seulement de survivre dans des conditions compétitives et exigeantes, mais également de croître et de prospérer.

Le financement instantané ou la mise à disposition immédiate de liquidités est rendu facile par la transaction d'affacturage et se produit généralement lorsqu'une société ou une entité d'affacturage achète les comptes clients (également appelés factures) à une entreprise en exploitation, le créancier (Goodden 2023). Le factor pourrait également offrir d'autres services importants liés au commerce, tels que le recouvrement des créances, la gestion du grand livre des créances pour le compte du créancier et la protection du créancier contre les créances irrécouvrables ou le défaut de paiement.

Les banques et les services d'affacturage gérés par les banques ont tendance à être les modes dominants, par opposition aux entités d'affacturage plus petites ou indépendantes. Bien que les critères d'entrée, d'éligibilité et de diligence raisonnable soient assez stricts pour les banques, les banques proposent des frais d'affacturage standard ainsi que des frais inférieurs pour les frais d'engagement, de sortie et de délinquance ; tout en cherchant également à maintenir une culture relationnelle qui favorise les affaires futures et d'autres transactions et produits possibles (Goodden 2023).

Pour inciter le factor, le créancier propose les créances à 80 à 85 % du coût, avec une échéance de 45 jours à compter de la date de facture. L'achat direct de créances par le factor ne nécessite pas de collatéralisation, ce qui constitue l'avantage inhérent de l'affacturage pour les PME (Klapper 2005). Ces formules de base montrent comment les PME pourraient atténuer leurs problèmes de trésorerie et de financement en termes de problèmes d'exploitation auxquels elles sont inévitablement confrontées, comme un endettement élevé, le respect de leurs obligations fiscales et la capacité de financer leurs dettes selon les termes et conditions convenus (Korankye- Sakyi et Oluyeju 2022).

3.2 Types d'affacturage

La littérature sur l'affacturage est très informative et utile pour décrire sa portée et sa fonction (Klapper 2005, Oramah 2014, Hamanyati 2017, Marchi, Zaroni et Jaber 2020, ACBF-Afreximbank 2021, Korankye-Sakyi et Oluyeju 2022, FCI 2022 et Goodden. 2023). Il existe une gamme large et techniquement complexe de types d'affacturage basés sur les exigences opérationnelles et les exigences de l'entreprise. Ils nécessitent des connaissances spécialisées, une expérience administrative et des compétences en gestion pour garantir un résultat satisfaisant pour toutes les parties et doivent être pris en compte dans l'environnement commercial africain en évolution, en particulier pour leur pertinence pour la croissance et la performance des PME ainsi que pour les considérations d'assistance technique. Cependant, en s'appuyant sur cette littérature et son vocabulaire ainsi que pour les besoins de cette étude, les principales caractéristiques de l'affacturage peuvent être désagrégées comme suit :

- **Affacturage réel et quasi-affacturage :** L'affacturage réel fait référence à tous les aspects pertinents et conventionnels de l'assurance du crédit, du paiement et de la fourniture de services professionnels. Ici, le facteur, en tant que tiers, assume la responsabilité financière du créancier (également appelé fournisseur ou vendeur) :
 - » premièrement, racheter les créances auprès du créancier ;
 - » deuxièmement, le créancier reçoit des liquidités immédiates ou un fonds de roulement sur la base du transfert des créances au factor, qui sont actualisées pour les frais et commissions ;
 - » troisièmement, le facteur, en tant que nouveau propriétaire de la dette de la facture, réclamant le paiement du débiteur ou de l'acheteur pour la vente de biens ou de services ; et
 - » quatrièmement, le créancier tire des avantages supplémentaires de la transaction, tels que la gestion du grand livre et des questions administratives, mais assume de manière cruciale le risque d'insolvabilité potentielle du débiteur.

Dans le cas du quasi-affacturage, tous les services de la boucle de transaction réelle ne sont pas rendus, comme la prise en charge du risque d'insolvabilité.

- Un fondement important de l'affacturage est sa nature avec ou sans recours. Dans l'affacturage avec recours, l'entité d'affacturage dispose d'une créance (c'est-à-dire d'un recours) contre le débiteur pour tout défaut de paiement ; c'est-à-dire qu'il n'y a aucune protection de crédit pour le vendeur. En revanche, dans l'affacturage sans recours, le factor assume non seulement la responsabilité des factures mais aussi la plupart des risques de défaut puisqu'il n'a pas de recours contre le fournisseur en cas de défaut ; c'est-à-dire qu'il existe une protection de crédit pour le vendeur.
- Une récente innovation concerne le financement de la chaîne d'approvisionnement, connu sous le nom d'affacturage inversé. Cette forme d'affacturage rend disponible un fonds de roulement en permettant à l'entreprise d'étendre ses conditions de paiement aux fournisseurs avec une option de paiement anticipé sur la base des factures approuvées. En d'autres termes, la société d'affacturage achète les comptes créditeurs sans recours auprès d'acheteurs disposant de références établies et solvables, limitant ainsi le risque de crédit à des proportions plus gérables.
- L'affacturage ouvert ou divulgué est une autre catégorie qui pourrait potentiellement améliorer le commerce transfrontalier et que les PME pourraient trouver intéressante car destinée aux exportateurs et aux importateurs. Son caractère ouvert implique un exportateur qui est client du factor et un acheteur étranger qui importe le bien ou le service. L'exportateur propose les créances au factor qui les réclame ensuite à l'acheteur étranger. Le client informe l'acheteur étranger de la transaction et de la demande de paiement due au factor.

Il existe deux types d'affacturage ouvert :

- » Dans le premier cas, le client exportateur du factor transfère ses créances contre l'acheteur étranger importateur au factor qui devient alors le seul demandeur. Le facteur paie ensuite au client la valeur de la réclamation, moins les intérêts, les dépenses et la commission. En raison du risque élevé encouru, on suppose que le facteur correspond parfaitement à la solvabilité de l'acheteur.
- » Dans le second cas, le client exportateur cède la créance au factor uniquement pour son recouvrement mais ne transfère pas la créance au factor. Par conséquent, le facteur, sur la base des conditions convenues, ne recouvre la créance de l'acheteur étranger qu'au nom du client.
- Une dernière catégorie est l'affacturage avec droit au recouvrement et l'affacturage sans droit. Dans le premier cas, le factor a un droit envers le client en cas d'impossibilité de recouvrer la créance auprès de l'acheteur. Dans ce dernier cas, si l'acheteur renie son paiement, le factor n'a aucun droit de réclamation auprès du client.

Les types d'affacturage ci-dessus et d'autres sont résumés dans le tableau 3.

Tableau 3 : Types d'affacturage

Affacturage réel	Implique toutes les formes pertinentes et standards d'affacturage, y compris l'assurance du paiement du crédit et la prestation de services professionnels. Le factor, en tant que tiers, assume la responsabilité financière du créancier en tant que fournisseur ou vendeur et assume le risque d'insolvabilité potentielle du débiteur.
Quasi-affacturage	Certaines mais pas tous parmi ces services sont offerts en qualité de prise de risque d'insolvabilité.
Affacturage à service complet	Comme un véritable affacturage, fournit toute la gamme de services tels que la tenue du grand livre, la fourniture de relevés de comptes réguliers au client, le recouvrement des créances et le contrôle du crédit. Les frais peuvent varier entre 0,5 et 2,5% des créances.
Affacturage avec recours	Le factor n'assume pas le risque de crédit en cas de défaut du client concernant l'obligation de paiement. Le risque de crédit est supporté par le client.

Affacturation sans recours	Le factor assume le risque de crédit. Même si le client est en défaut de paiement à l'échéance, le factor ne peut pas réclamer le montant au client ; c'est pourquoi les frais sont plus élevés que pour l'affacturation avec recours.
Affacturation inversé	Également appelé financement de la chaîne d'approvisionnement, ce financement est initié par l'acheteur ou l'importateur. Généralement mené lorsque le client est une grande entreprise et le client est une PME. Le client obtient des liquidités instantanées et l'acheteur plus de temps pour payer la facture.
Affacturation domestique	Implique trois parties dans la même zone géographique : le client (vendeur), le client (acheteur) et le factor (l'entité financière). Il s'agit généralement d'un arrangement transparent, car les problèmes culturels, juridiques et commerciaux qui se posent sont similaires, tout comme les obstacles qui doivent être surmontés.
Affacturation à l'exportation	Outre le client et le facteur d'exportation dans la même zone, implique un facteur d'importation situé dans la zone du client dans un autre pays. Le facteur d'importation aide à déterminer la solvabilité, collecte l'argent à la date d'échéance et l'envoie au facteur d'exportation.
Affacturation de maturité	Également connu sous le nom d'affacturation de collecte sur les marchés de gros. Le factor collecte l'argent auprès du client et remet le montant à la date d'échéance des factures de vente de chaque mois. Peut-être avec ou sans recours selon les termes et conditions du contrat.
Affacturation avancé	Une option où l'entreprise a besoin de liquidités immédiates et peut être avec ou sans recours. Aux termes du contrat, le factor paie à l'avance au client 75 à 90 % des créances affacturées. Le solde est dû à la date de paiement convenue à réception de l'argent des clients. Le factor facture un taux d'intérêt convenu, appelé remise.
Affacturation divulgué	Également appelé affacturation groupé et notifié, où le factor révèle immédiatement la nature de la cession de dette par le client à l'acheteur ou à l'importateur. Le fournisseur informe l'acheteur ou l'importateur d'effectuer le paiement directement au factor.
Affacturation non divulgué	Également connu sous le nom d'affacturation confidentiel, car l'acheteur n'a aucune connaissance des accords de financement du vendeur avec le factor qui ne fournit qu'une avance sur factures. Le client paie directement le client sans avoir connaissance des modalités d'affacturation. Certaines entreprises préfèrent cet arrangement car il leur permet de traiter directement avec les clients et ainsi d'entretenir de bonnes relations.
Participation bancaire à l'affacturation	Lorsqu'un exportateur ou un fournisseur a besoin d'accéder à un pool de financement plus large au-delà de la base de 80 % du facteur, les banques peuvent être contactées pour les 20 % non avancés. Un recours habituel en période de besoin de fonds de roulement.
Affacturation limité	Également appelé affacturation sélectif, le factor ne gérera que certaines factures, voire aucune. Ceci est effectué au mérite et l'argent n'est payé que sur la base de factures sélectionnées.
Affacturation de garantie fournisseur	Également connu sous le nom de livraison directe ou d'affacturation avec garantie du fournisseur. Il s'agit d'un accord à trois avec le fournisseur de l'emprunteur comme partie supplémentaire. Le fournisseur peut fournir des matières premières pour une commande importante ou le client peut être un distributeur. Le facteur s'engage à payer le fournisseur une fois que les marchandises expédiées sont acceptées par l'acheteur de l'emprunteur. L'argent généré par l'affacturation de la facture est payé directement au fournisseur. Cela permet aux entreprises de se lancer dans de nouvelles entreprises qui n'étaient pas disponibles en raison du manque de crédit disponible auprès des fournisseurs.

Source: Parekh 2022

3.3 Avantages et inconvénients de l'affacturage pour les PME

Sur un continuum moyens-fins, la catégorisation et les modalités ci-dessus suggèrent les avantages qui découlent de l'affacturage, même si les frais de service et de remise facturés pour l'affacturage peuvent être prohibitifs. Par rapport aux crédits, l'affacturage offre ainsi un modèle de financement des transactions nationales et internationales qui est efficient, efficace, flexible et fiable. Elle a fait ses preuves en tant que mécanisme de financement à court terme dans le monde entier (FCI 2022). De plus, il fournit un service de gestion de crédit qui offre un plus grand espace pour la croissance et l'expansion des entreprises, en particulier pour les PME ; aide au recouvrement rapide des dettes, ce qui améliore considérablement les flux de trésorerie ; cela réduit le risque de créances irrécouvrables ; et peut également fournir une protection du crédit qui élimine le risque de créances irrécouvrables (Irungu, Kibuine et Muhoho 2019).

Cependant, il convient également de prendre conscience sur certains inconvénients de l'affacturage pour les PME et, pour l'essentiel, il y en a quatre. Premièrement, l'affacturage sans recours et sans garantie peut être coûteux, notamment en ce qui concerne l'atténuation des risques et la garantie de l'agilité du produit. Deuxièmement, l'entreprise utilisant ses créances pour sécuriser son financement, ces créances n'apparaissent pas au bilan du client qui n'a alors aucun contrôle sur les dettes comptables ; par conséquent, ceux-ci ne peuvent pas être utilisés comme garantie dans d'autres services financiers. Troisièmement, une relation d'affacturage réussie dépend de la solvabilité du client. Cependant, un facteur peut rejeter les factures d'un client de manière arbitraire s'il considère le profil de crédit de l'acheteur comme suspect ou indigne. Enfin, le troisième problème peut conduire à un certain degré d'inconfortabilité ou de malaise lorsqu'une société d'affacturage évalue le profil de crédit de l'acheteur, affectant ainsi l'intégrité et la confiance de la relation acheteur-vendeur (Parekh 2022a).

Ces principaux avantages peuvent être présentés comme suit dans le tableau 4.

Tableau 4 : Les avantages de l'affacturage

Flux de trésorerie/liquidité immédiats	Le factor paie entre 80 et 90 % des créances dès réception de la facture. Cela conduit à une liquidité améliorée et à une gestion du capital plus efficace.
Pas besoin de garantie	Les banques exigent souvent des garanties des PME. En revanche, la plupart des sociétés d'affacturage ne le font pas puisque les créances et les acheteurs sont audités et que la société d'affacturage assume le risque.
Se concentrer sur les activités principales	Les PME peuvent se concentrer plus efficacement sur leurs compétences de base, car l'affacturage permet de gagner du temps et de réduire les coûts de recouvrement des créances des clients. Le factor fournit en outre des services tels que la gestion du grand livre, la collecte des comptes clients, ainsi que le contrôle et la protection du crédit.
Une vente, pas un prêt	L'affacturage n'étant pas un prêt, il ne crée pas de passif dans le bilan.
Protection des créances irrécouvrables	Si un client opte pour l'affacturage sans recours, le factor assume le risque de créances douteuses. Cela permet à l'entreprise de se concentrer sur la croissance grâce au capital débloqué. En revanche, l'affacturage sans recours compromet la dimension compétitivité-coût du mécanisme de financement.
Coût compétitif	Compte tenu de la nature hautement compétitive du secteur de l'affacturage, les coûts sont fondamentalement raisonnables ; et surtout, ils constituent un moyen plus rentable de gérer le processus du grand livre des ventes. C'est particulièrement le cas de l'affacturage avec recours, par rapport aux coûts plus élevés du financement sans recours.
Simple et rapide	Les méthodes d'affacturage simples et rapides constituent ses avantages les plus importants. De plus, l'application nécessaire pour établir une relation d'affacturage est simple. Les PME évolutives, en croissance et rentables bénéficient de cet aspect par rapport aux prêts bancaires traditionnels.
Limites de crédit plus élevées	Les entreprises spécialisées dans les services d'affacturage proposent des limites de crédit plus élevées, basées sur un taux de référence que les PME ne dépassent pas. Cela permet de maximiser tous les avantages ci-dessus.

Source: Parekh 2022b

4. Sélectionnez des études de cas sur l'affacturage

Malgré le contexte mondial difficile, le rapport statistique mondial de FCI met en évidence la croissance remarquable de 18,3 % (soit 3 659 milliards d'euros) en 2022 dans le secteur de l'affacturage et du financement des créances. Ce chiffre a dépassé la croissance de 12,3 % en 2021 et est largement dû à la reprise en cours après la pandémie ainsi qu'à l'injection d'importants plans de relance gouvernementaux, aux pressions inflationnistes croissantes et à une augmentation de la demande refoulée des consommateurs. Cette croissance en volume est révélatrice du rôle vital que joue l'affacturage dans le soutien aux PME en particulier et au secteur des entreprises en général (FCI 2023b).

L'Europe reste le plus grand contributeur avec 68 % du volume mondial en 2022 (2 499 milliards d'euros). Des pays comme l'Espagne (30 %) et l'Allemagne (20 %) ont enregistré une croissance impressionnante tandis qu'un autre groupe a dépassé les attentes et comprend la Lituanie (67 %), la Serbie (57 %), la Turquie (51 %), Chypre (50 %) et la Grèce (31 %) (FCI 2023a, FCI 2023b).

Cependant, l'Afrique reste un petit marché à l'échelle mondiale, ne représentant que 1,14 % du volume, même si le taux de croissance est de 29 % en 2022 (41 milliards d'euros) constitue un pas en avant significatif (FCI 2023a, FCI 2023b). Nous présentons ci-dessous quatre études de cas qui mettent en lumière les régimes d'affacturage de différents pays. (D'autres études de cas utiles peuvent être trouvées dans ACBF-Afreximbank 2021, 13-19)



4.1 Afrique du Sud

En tant que leader du secteur en Afrique, en 2022, l'Afrique du Sud représentait, 89 % (37 milliards d'euros) des activités d'affacturage du continent, suivie par le Maroc (6 %), l'Égypte (3 %) et la Tunisie 1 %. L'Afrique du Sud compte également le plus grand nombre de sociétés d'affacturage, soit 110, contre 7 au Maroc, 32 en Égypte et 5 en Tunisie (FCI 2023a). Bien que l'affacturage soit une activité solide, l'Afrique du Sud ne dispose d'aucune législation ou cadre réglementaire pertinent régissant l'industrie ou le marché. Il appartient au pouvoir judiciaire compétent de fournir des orientations interprétatives basées sur la législation applicable telle que la loi sur les banques, qui régit les reçus de dépôt du public mais indique également la manière dont les facteurs bancaires doivent mener leurs activités. Il existe également la loi sur la protection des consommateurs qui régit la manière dont les biens et services sont fournis aux consommateurs, y compris les services financiers. Ensuite, la loi nationale sur le crédit régit le crédit à la consommation et interdit l'octroi imprudent de crédit et les pratiques déloyales de commercialisation du crédit.

L'Afrique du Sud dispose d'un comité de financement des débiteurs composé de huit institutions bancaires telles que Standard Bank, Nedbank et First National Bank et de sociétés d'affacturage telles que Merchant Factors, Reichmann et Grindrod. Les quatre principales banques, à savoir Standard Bank, Nedbank, ABSA et First National Bank, sont membres de la section Afrique de la FCI, avec 110 sociétés actives, comme indiqué ci-dessus (FCI 2022, FCI 2023a).

Les services d'affacturage sont proposés à la fois aux grandes sociétés cotées et aux PME dans des secteurs aussi divers que la fabrication, la compensation et le transport d'importations et d'exportations, l'alimentation et les boissons, la vente en gros, les transports, les produits pharmaceutiques, l'habillement et le textile, la chaussure et l'acier (Korankye-Sakyi et Uluyeju 2022).

Les PME sud-africaines, qui représentent près de 60 % du PIB et 60 % de l'emploi, bénéficient également de l'Agence de développement des petites entreprises et de l'Association pour l'épargne et l'investissement en Afrique du Sud, qui sont destinées à apporter un soutien à la fois financier et à l'investissement comme contribuant au renforcement de leurs capacités de développement.

Tableau 5 : Afrique du Sud

Nombre of PME*	2.6 millions
Chiffre d'affaires de l'affacturage en M€**	37352
- Domestique - International	37272
	80
Nombre de sociétés d'affacturage**	110

Sources : *Bibliothèque de l'OCDE 2022 ; **Rapport annuel FCI 2023a



4.2 Tunisie

Ce pays d'Afrique du Nord compte plus de 80 000 PME qui représentent environ 40 % du PIB et contribuent à 50 % à l'emploi du pays (Zgheib 2019, ACBF-Afreximbank 2021, 18). Cependant, comme leurs homologues ailleurs sur le continent, les PME ont du mal à obtenir des formes de financement viables, tandis que le maintien de liquidités ajoute à leurs difficultés. Comme l'Afrique du Sud, la Tunisie ne dispose pas de régimes juridiques et réglementaires spécifiques à l'affacturage qui relèvent plutôt du droit des contrats et des lois du secteur non bancaire. La Banque centrale joue un rôle essentiel dans le contrôle du secteur et de ses opérateurs économiques, tandis que l'approbation du ministère des Finances est obligatoire, en particulier lorsqu'il s'agit de satisfaire à l'exigence de capital de l'équivalent de 4,4 millions d'euros pour que l'activité d'affacturage puisse fonctionner (Korankye- Sakyi et Oluyaju 2022).

Cependant, au cours de la dernière décennie, le gouvernement a renforcé les cadres juridiques et réglementaires dans le but exprès d'établir des systèmes de finances publiques, de soutenir le développement des marchés financiers et d'élargir la portée des produits financiers, le tout visant à renforcer le muscle économique, des PME, et en reconnaissance de leur contribution stratégique à la société.

Ces développements ont été grandement aidés par la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) qui a accordé en 2019 un prêt de 24 millions d'euros à Tunisie Leasing and Factoring (TLF), la plus grande entreprise d'affacturage du pays et la première à se lancer dans les opérations de crédit-bail avec pour mandat de soutenir les PME. Ce prêt a été accordé dans le contexte de la longue histoire d'implication de la BERD en Tunisie. Depuis début 2012, elle a investi 840 millions d'euros pour soutenir 38 projets et fourni une assistance technique à 800 PME (Zgheib 2019).

La Tunisie est un exemple intéressant et instructif de la manière dont le soutien financier et technique aux PME peut être accéléré et mieux institutionnalisé grâce à des dispositions juridiques et réglementaires prudentielles, même si celles-ci n'existent pas sous un même toit.

Table 6 : Tunisie

Nombre de PME*	80000
Chiffre d'affaires de l'affacturage en M€**	378
- Domestique - International	361
	17
Nombre de sociétés d'affacturage**	5

Sources : *Zgheib 2019 ; **Rapport annuel FCI 2023a



4.3 Namibie

Même si Capx Finance est la seule société d'affacturage, la Namibie dispose d'une infrastructure financière bien développée pour soutenir les PME qui contribuent à environ 12 % du PIB et 20 % de l'emploi. Le marché limité de l'affacturage est largement dû aux contraintes de capitaux et à l'absence de législation pertinente, autre que la loi sur l'usure de 1968.

La Banque de développement de Namibie et la Small Business Credit Garantie Trust, ainsi que des unités de la Bank Windhoek et de la First National Bank, fournissent des services financiers aux PME. Ces services prennent la forme de lignes de crédit sur des comptes à faible taux d'intérêt, de prêts directs et de mise à disposition de fonds de roulement. Le service de la Banque de développement comprend la formation, le mentorat et l'évaluation financière. Le secteur du microcrédit s'est également développé rapidement, mais a fait l'objet d'abus tels que près de 230 000 Namubiens sont endettés auprès des micro-prêteurs à hauteur de 6,8 milliards de dollars namubiens (environ 37 millions de dollars américains). La Micro-Lenders Association of Namibia est donc intervenue pour protéger les PME, en particulier contre les prêteurs peu scrupuleux (Amukeshe 2021).

Pour se protéger et lors du rachat des créances, Capx Finance ne traitera qu'avec des acheteurs de ou du service. Capx Finance fournit un fonds de roulement pouvant atteindre 75 % des comptes clients haute qualité qui lui paieront ensuite directement le montant de la facture lors de la livraison du bien de la PME. Des 25 % restants, ils déduisent les frais d'affacturage et les frais d'escompte liés au prime en fonction de trois considérations : le capital nécessaire ; la période pendant laquelle le capital est nécessaire ; et la garantie offerte. Ceux qui disposent de garanties éligibles et de montants moindres avec une période de remboursement plus court bénéficient de taux inférieurs par rapport à la situation inverse avec des montants plus importants, des périodes de remboursement plus longues et aucune garantie. Outre les PME, Capx Finance fournit également des services d'affacturage à des clients du secteur de la construction, des détaillants généraux, de la réparation automobile et des cabinets médicaux (Nakusera, Kadhikwa et Mushendami 2008).

Tableau 7 : Namibie

Nombre de PME*	40000
Chiffre d'affaires de l'affacturage en M€**	Données non disponibles
- Domestique - International	
Nombre de sociétés d'affacturage**	1

Source: *Namibie Hub 2022

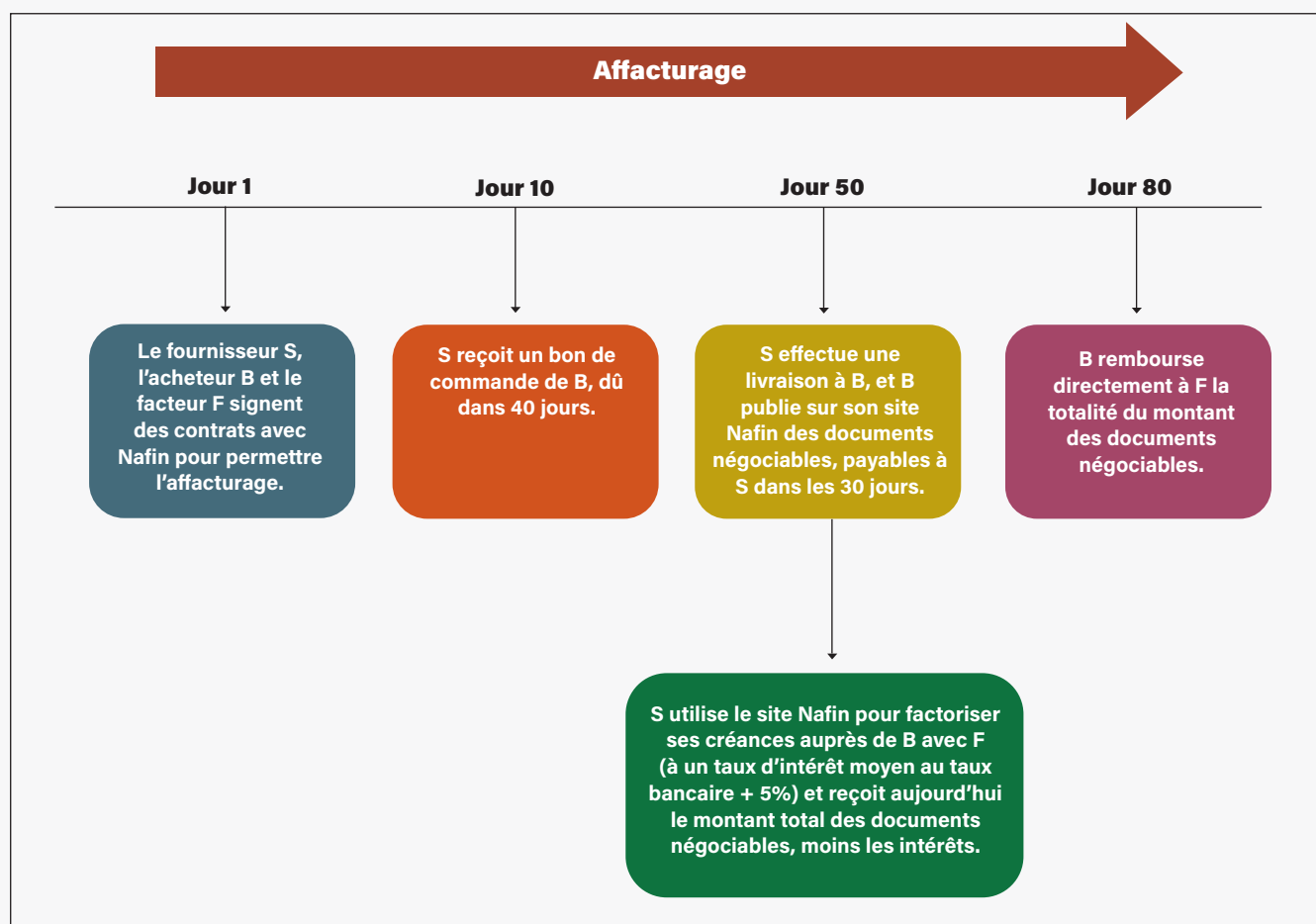


4.4 Mexique

Les PME mexicaines jouent un rôle très important dans son économie, représentant 42 % du PIB et 64 % de l'emploi. Le cas de Nacional Financiera (Nafin) est donc inclus car il constitue une étude réussie de l'affacturage inversé ainsi que de la fourniture de services d'affacturage en ligne aux fournisseurs PME. Elle a été créée en 1934 en tant que banque de développement publique pour fournir des services bancaires commerciaux. Avec 32 agences nationales, elle s'est développée depuis 2000 dans le sens de l'utilisation des TIC pour améliorer les prêts aux PME ; et compléter ces crédits par une formation et une assistance technique. Le mécanisme opérationnel des « chaînes productives » de Nafin établit des chaînes entre les grands acheteurs et les petits fournisseurs. Les premières sont des entreprises solvables et à faible risque de crédit, tandis que les fournisseurs sont principalement de petites PME à risque qui ne remplissent pas les conditions requises pour un financement formel du secteur bancaire. En termes de « chaînes productives », les petites PME fournisseurs peuvent utiliser leurs créances auprès des gros acheteurs pour obtenir un fonds de roulement et des financements. Cela se traduit par le transfert de leur risque de crédit à des clients de haute qualité en échange de niveaux de financement plus élevés et moins coûteux (Klapper 2005).

L'aspect innovant et remarquable de la méthodologie d'affacturage de Nafin est son fonctionnement comme une plateforme en ligne où sont affichés les documentos negociables ou le document négociable qui régit la transaction (voir Figure 1). Sa caractéristique la plus intéressante en tant que service d'affacturage en ligne est que 98 % de tous les services sont fournis par voie électronique, réduisant ainsi considérablement les coûts et améliorant la sécurité.

Figure 1 : L'accord d'affacturage Nafin



Source: Klapper 2005

Un avantage supplémentaire est que Nafin invite toutes les banques commerciales à s'impliquer dans la chaîne de manière à avoir une portée nationale plus large grâce à internet. Cette approche « multibancaire » présente l'avantage supplémentaire d'inviter les prêteurs à rivaliser pour obtenir les créances des fournisseurs en proposant les conditions les plus avantageuses ; et Nafin payant les coûts de sa plateforme d'affacturage électronique et de la préparation, des transferts et de la signature des documents associés, libérant ainsi les parties du paiement des frais de service.

Nafin utilise également internet à travers un réseau de centres de contact régionaux pour commercialiser et fournir ses services d'affacturage. De plus, tous ses affacturages sont réalisés sans recours, ce qui permet alors aux PME notamment, d'améliorer leur liquidité et leur trésorerie ainsi que leur bilan. Le succès de son programme d'affacturage est imputable à son efficacité : les transactions sont plus rapides et moins chères, généralement complétées en trois heures et les espèces reçues par les fournisseurs avant la fermeture des bureaux, permettant ainsi une liquidité immédiate (Klapper 2005).

Nafin représente ainsi un cas où l'utilisation de la technologie a amélioré les économies d'échelle, de sorte que sa part du marché de l'affacturage est passée de 2 % en 2001 à plus de 70 % en 2020 (Nafin).

Table 8 : Mexique

Nombre de PME*	4.86 millions
Chiffre d'affaires de l'affacturage en M€**	34179
- Domestique - International	33426
	753
Nombre de sociétés d'affacturage**	18

Sources : *Bibliothèque de l'OCDE 2022 ; **Rapport annuel FCI 2023a

5. Croissance et développement des PME grâce à l'affacturage

On estime qu'il existe plus de 50 millions de PME sur le continent, dont près de 70 % opèrent dans le secteur informel, représentant 58 % de la main-d'œuvre et contribuant à 33 % du PIB total (Hamanyati 2017, 60). En tant que force motrice de l'activité économique, les PME en Afrique remplissent ainsi un certain nombre de fonctions vitales. Ils contribuent à diversifier la base économique d'un pays, ils favorisent l'innovation dans les activités commerciales, ils jouent un rôle essentiel dans la fourniture de biens et de services à ceux qui se trouvent au bas de la pyramide sociale ; et ils constituent une force puissante pour intégrer les femmes et les jeunes dans la vie économique (Muriithi 2017).

Pourtant, malgré leur valeur et leurs vertus économiques, sociales et politiques évidentes, les PME à travers l'Afrique ont été négligées par les institutions financières, de sorte que l'accès au financement reste la contrainte la plus sérieuse en raison de leur quotient de risque réel et perçu comme élevé. Privées de financement bancaire, les PME entrent généralement dans la proverbiale « Vallée de la mort » où elles sont vouées à la disparition (World Bank 2017, 4).

L'inclusion financière des PME est donc un principe fondamental de la croissance économique et de la création d'emplois et c'est en raison de sa philosophie d'inclusion et de non-discrimination que l'affacturage représente une source de financement alternative si importante, basée sur les bénéfices et les avantages énumérés ci-dessus. L'affacturage et ses avantages inhérents pour les PME deviennent encore plus importants sur un marché du crédit africain connu pour ses défaillances et ses imperfections, notamment les asymétries d'information, le manque de garanties reconnues et les coûts de transaction élevés (Beck et Cull 2014, World Bank 2017). Les avantages manifestes et salutaires de l'affacturage pour les PME et les types les plus adaptés au contexte des PME africaines ne peuvent être exploités que si l'on prête attention aux défis sérieux et multiples auxquels elles doivent faire face, vers lesquels nous nous tournons maintenant.

5.1 Les défis rencontrés par les PME en Afrique

La pandémie de Covid-19 et, plus récemment, la guerre entre la Russie et l'Ukraine ont eu un impact bien plus prononcé et durable sur la viabilité et la durabilité des PME. Les secteurs d'activité des PME qui ont été directement touchés comprennent l'hôtellerie et le tourisme, les technologies de l'information, le commerce de détail, le textile et l'habillement, les services sociaux et personnels, les services financiers et commerciaux, l'alimentation et les boissons, les services de transport, ainsi que la production végétale et l'élevage (Amoussou, Karaguezian et Bah 2021). De plus, le confinement prolongé et désormais l'impact de la guerre sur la hausse des prix alimentaires, la hausse des prix de l'énergie et les contraintes financières croissantes ont affecté l'offre et la demande de main-d'œuvre.

La reprise économique de l'Afrique dépend également essentiellement de la reprise des flux commerciaux traditionnels avec ses principaux partenaires commerciaux, à savoir la Chine, les États-Unis et l'UE, qui représentent ensemble près de 50 % de ses échanges de marchandises. L'Afrique est particulièrement dépendante de la Chine pour ses produits manufacturés, ses vêtements, ses véhicules, leurs pièces et accessoires et ses intrants intermédiaires.

Les principaux défis auxquels sont confrontées les PME ont été évoqués ci-dessus, mais des détails supplémentaires peuvent être ajoutés ici en termes de problèmes typiques auxquels elles sont confrontées :

5.1.1 Problèmes d'accès au financement

Les systèmes financiers africains ne disposent pas de la bande passante nécessaire et leur portée est donc limitée à un petit pourcentage de la population. Il est important de souligner la forte corrélation entre l'accès financier et le PIB par habitant, car dans les environnements où le capital est facilement disponible, la croissance du PIB

a tendance à être plus élevée (World Bank 2006). Selon la base de données d'enquêtes sur les entreprises de la Banque mondiale (World Bank 2023) qui couvre 125 000 entreprises dans 146 pays, 48 % des personnes interrogées en Afrique ont cité l'accès au financement comme leur principal défi, contre 25 % en Asie du Sud. De nombreuses PME doivent recourir à l'autofinancement ou, comme le dit l'étude de la Banque mondiale, elles doivent dépendre de « leurs amis, de leurs familles ou de fous » pour leur fournir le capital nécessaire (World Bank 2017,4).

5.1.2 Problèmes d'informalité

Comme mentionné, la majorité des PME africaines existent dans l'économie informelle. Cela peut être compris comme toute activité économique pour laquelle les propriétaires, les employeurs et les employés de l'entreprise, tant en droit que dans la pratique, ne sont pas couverts par des accords formels ou, s'ils le sont, une telle couverture a tendance à être insuffisante et sans conséquence. L'éventail sectoriel des activités non organisées et informelles comprend le commerce, l'agriculture, la construction, l'industrie manufacturière, les transports et les services, qui absorbent environ 60 % de la main-d'œuvre dans les pays africains (ONU 2020). Comparés à leurs homologues du secteur formel qui sont souvent protégés par la législation sur les relations de travail et bénéficient donc d'horaires de travail réguliers, d'un lieu de travail fixe et d'avantages sociaux structurés, les travailleurs du secteur informel des PME souffrent d'une précarité d'occupation et ne bénéficient d'aucun avantage, la protection sociale ou la représentation syndicale (OIT 2018).

Malgré la diversité du secteur informel africain, il s'accompagne d'une gamme de compétences créatives et innovantes acquises en dehors des systèmes économiques et éducatifs formels ; en tant que tel, son rôle dans la création de revenus et d'emplois ne peut être ignoré.

5.1.3 Problèmes de gestion

Le manque de connaissances stratégiques et d'intelligence tactique parmi les PME met en évidence des déficits de formation pertinente et l'absence de l'expérience nécessaire pour gérer une activité commerciale. Les entreprises fonctionnent essentiellement par essais et erreurs, en privilégiant les gains à court terme. L'ironie est qu'en raison des exigences de survie, les entrepreneurs de PME savent instinctivement ce qu'ils font sur la base d'idées efficaces et réalisables et possèdent les compétences rudimentaires nécessaires pour gérer leurs opérations commerciales. Cependant, les déficiences en matière de compétences en gestion et de planification financière ont contribué aux mauvaises performances et à la stabilité à long terme des PME en Afrique. En Afrique du Sud, 70 % échouent au cours des cinq à sept premières années, tandis qu'en Ouganda, 33 % ne survivent pas au-delà de la première année (Muriithi 2017). Il s'agit, cependant, d'un problème universel qui n'est pas propre au contexte africain : une mauvaise gestion représente 92 % de la mortalité des entreprises aux États-Unis et 96 % au Canada (OCDE 2021a, OCDE 2021b).

L'approvisionnement stable en électricité est un autre fléau pour la gestion des PME, car l'entreprise est incapable de fonctionner à pleine capacité et les moyens alternatifs tels que les générateurs entraînent des coûts supplémentaires en capital et en carburant que la plupart des PME peuvent à peine se permettre. Outre l'accès au capital (18 % des répondants africains), l'enquête de la Banque Mondiale sur les entreprises (World Bank 2020) a classé le mauvais approvisionnement en électricité comme l'une des contraintes les plus critiques auxquelles les PME africaines font face (25 %).

5.1.4 Problèmes d'appui gouvernemental

Le rôle du gouvernement et des agences publiques compétentes est d'une importance cruciale pour créer un environnement favorable dans lequel les PME peuvent se développer et prospérer. Les exigences de survie des PME peut être directement lié à l'indifférence et à l'attitude indifférente de nombreux gouvernements africains à l'égard des PME, même si cela doit être quelque peu nuancé puisque les PME ont bénéficié d'un soutien direct et d'opportunités d'approvisionnement pendant la pandémie de Covid-19.

Il s'agissait cependant d'interventions de crise et de mesures d'urgence dues aux effets de la pandémie. À long terme, la question de savoir si les PME africaines entreront ou non dans la « vallée de la mort » dépendra essentiellement de la manière dont les gouvernements, en conjonction et en étroite collaboration avec les communautés économiques régionales et les institutions continentales, établiront des systèmes destinés à appuyer directement la croissance des PME africaines. Cela doit inclure des cadres juridiques, politiques et réglementaires appropriés et accessibles pour les salaires, la fiscalité, les licences et l'enregistrement, les garanties de crédit, ainsi qu'un soutien technique et technologique.

L'obtention de licences commerciales est particulièrement préoccupante dans le contexte punitif africain : cela prend 100 jours au Kenya, 220 jours au Ghana et 350 jours au Nigeria. Outre ces obstacles bureaucratiques, les PME doivent également faire face à une instabilité politique souvent exacerbée par des conflits et des violences souvent motivés par la criminalité, la pauvreté, une mauvaise gouvernance, les clivages ethniques et les différences religieuses.

5.1.5 Problèmes de corruption

La corruption est un autre talon d'Achille qui aggrave l'efficacité et la vulnérabilité des PME. Cela érode la confiance, entrave le développement économique et aggrave les inégalités, la pauvreté et les divisions sociales. Compte tenu de leur nature informelle et souvent illégale, les PME sont constamment harcelées et intimidées par les autorités judiciaires et les forces de l'ordre. Les allégations d'opérations illégales et de licences impayées peuvent entraîner la confiscation de biens, d'équipements et de matériels à moins qu'un pot-de-vin ne soit versé. Dans ce sens, la corruption constitue une forme d'extorsion et de racket où les gains financiers durement gagnés sont régulièrement déviés vers de telles activités non financières. Par conséquent, les cycles de corruption se poursuivent sans relâche puisque ces pratiques sont considérées comme normales par les représentants du gouvernement et les agents de la justice (Muriithi 2017).

Selon l'enquête de la Banque Mondiale sur les entreprises (World Bank 2020), 70% des Africains interrogés considèrent la corruption comme le principal obstacle à la croissance de leur entreprise. Il n'est donc pas surprenant qu'une multitude de pays africains obtiennent de très mauvais résultats dans l'indice de perception de la corruption de Transparency International (2022).

5.3 Opportunités pour les PME découlant du protocole sur le commerce des services de la ZLECAf

L'importance des services apparaît encore plus clairement si l'on considère l'impact majeur qu'a eu la pandémie de Covid-19 à l'échelle mondiale et dont les secteurs des services des pays africains n'ont pas été épargnés (Encadré 1). De nombreux services fournissent des éléments clés à presque tous les principaux secteurs d'activité. Par exemple, les services d'infrastructure sont liés à l'énergie, aux télécommunications et aux transports ; les services financiers facilitent les transactions et l'accès au financement pour l'investissement ; les services de santé et d'éducation contribuent à une main-d'œuvre productive et en bonne santé ; et les services juridiques et comptables constituent le cadre institutionnel qui facilite les transactions sur le marché. Il convient de souligner que le commerce des services reste largement invisible et intangible, car il est lié aux mouvements nationaux, régionaux et internationaux de personnes, d'informations, d'argent et de biens (UNECA 2021a, UNECA 2021b, chapitre 3).

Box 1: Services affected by COVID-19 globally

transport (air, rail and maritime); tourism (hotels, restaurants, travel agencies); sport and recreation (entertainment, libraries, sporting events); **health** (hospitals, clinics, social services); **environmental** (sewage, refuse removal, sanitation); education (primary and secondary schools, higher education); financial (banking, insurance); **construction** (building, civil engineering, assembly); **communication** (postal, courier, telecommunication, audio-visual); and **business** (professional, computer, research and development, rental and leasing, real estate) (OECD 2020).

Face à la pandémie, la transformation structurelle de l'Afrique dépendra en grande partie de la capacité de ses pays à fonctionner dans le contexte de chaînes de production fragmentées à la fois régionales et mondiales, puisque le commerce s'effectue de plus en plus à travers des chaînes de valeur constituées de flux combinés de biens, de services, les investissements et les informations nécessaires pour générer des produits dans différents endroits. Pour rendre cela possible, le commerce des services constitue le tissu de liaison entre les marchés nationaux, régionaux et mondiaux en fournissant les plates-formes essentielles pour élargir la participation et améliorer la compétitivité au sein de ces chaînes de valeur (UNECA 2021). Le rôle joué par les améliorations de la logistique, la facilité des déplacements, la révolution des TIC et des infrastructures électroniques a été d'une importance cruciale.

Le Protocole sur le commerce des services de la ZLECAf constitue donc une évolution très importante pour améliorer les perspectives du commerce intra-régional, en particulier pour surmonter la contrainte structurelle de l'informalité dans le commerce des services, qui constitue une pierre d'achoppement majeure pour la croissance et le développement des PME, comme expliqué ci-dessus. En outre, les restrictions au commerce des services dans les pays africains restent problématiques et pourraient compromettre les grandes promesses et le potentiel que le commerce des services recèle pour le programme d'intégration de la ZLECAf. Par exemple, l'indice global de restrictivité du commerce des services de l'Afrique est près de quatre fois supérieur à celui de 19 des 36 pays qui composent l'OCDE (UNECA 2021). Ceci est symptomatique de sérieux obstacles en matière de politique, de réglementation et de concurrence. L'environnement général du commerce des services en Afrique est souvent inférieur aux normes, coûteux et inefficace, avec des conséquences directes sur la viabilité opérationnelle des PME (Dihel et Goswami, 2016).

L'aspiration du Protocole sur le commerce des services est donc de créer les conditions d'un commerce des services plus formel qui encouragera l'activité, l'investissement et la croissance à la fois nationaux et transfrontaliers dans le secteur des services. Cela, témoigne du fait que dans les pays africains et compte tenu dûment du rôle primordial que peuvent jouer les PME, les services deviendront de plus en plus le principal pivot de la productivité, de la compétitivité, de la création d'emplois, de la réduction de la pauvreté et de l'amélioration du niveau de vie.

C'est dans ce contexte stratégique de synergies entre services et PME que l'affacturage pourrait libérer le potentiel latent du commerce intra-régional si les conditions appropriées pour un financement externe pouvaient être créées, notamment à travers les canaux modaux des CGS. Surtout, l'affacturage s'avérera salutaire dans les conditions africaines caractérisées par une faible application des contrats, un accès difficile au financement, des asymétries d'information et des systèmes de faillite inefficaces.

5.4 Le rôle de la numérisation et de la technologie

La capacité résiliente à utiliser la technologie pourrait aider à étendre rapidement leurs réseaux de clients et de fournisseurs lorsqu'elle est liée au potentiel des services pour contribuer à la croissance et au développement des PME en Afrique avec l'affacturage comme instrument d'intermédiation. À cet égard, la transformation numérique joue un rôle catalyseur dans la réflexion sur la manière dont les nouveaux modèles économiques peuvent améliorer les opérations commerciales des PME, ajouter de la valeur à leurs produits et services et générer des revenus plus importants. Il est important de noter que l'utilisation de la technologie numérique pourrait stimuler une mobilité accrue, le commerce transfrontalier et renforcer l'interconnexion avec d'autres PME nationales et régionales, dans la lettre et dans l'esprit de la ZLECAf, dont l'objectif principal est la libéralisation du marché et, avec elle, la création d'opportunités pour le numérique une croissance économique induite par la croissance (Union africaine 2020). Les PME pourraient être les principaux bénéficiaires de l'éthos et de la philosophie numérique de la ZLECAf si elles sont correctement gérées, conçues et promues.

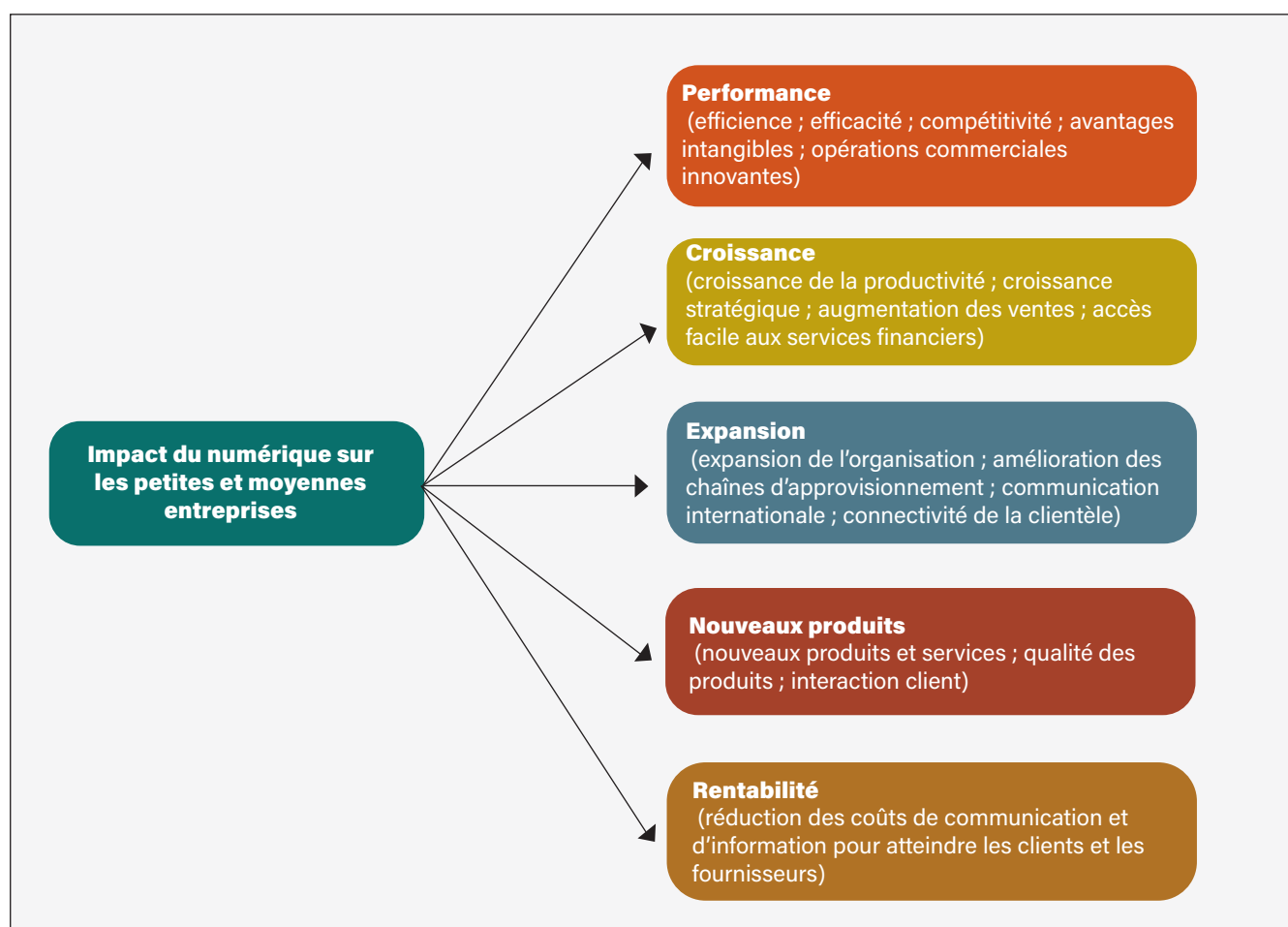
Dans toute l'Afrique subsaharienne, on a assisté à une recrudescence des initiatives numériques en raison de l'amélioration des infrastructures de télécommunications mobiles, des réseaux mobiles à large bande pilotés par internet et de l'augmentation phénoménale du nombre de téléphones portables. Ces évolutions ont considérablement amélioré l'environnement opérationnel des PME dans un large spectre d'activités qui comprend l'utilisation des technologies de l'information et de la communication ; technologies et applications informatiques et mobiles telles

que le courrier électronique ; sites Web de commerce électronique ; Cloud computing ; systèmes de paiement électronique ; et les plateformes de médias sociaux (Achieng et Malatji 2022). L'ère numérique représente donc une nouvelle frontière de développement pour les PME et peut aider grandement à contribuer à un environnement commercial plus stable et plus productif.

Cependant, les avantages liés au potentiel de transformation de la technologie et à la manière dont elle peut contribuer au renforcement de la résilience des PME sont souvent contrebalancés par des obstacles. En effet, le chemin vers la souveraineté numérique du continent se heurte à des coûts d'internet élevés pour les PME, à une faible culture numérique, à des lois et réglementations restrictives concernant l'égalité d'accès, à des problèmes de confidentialité et de fuite de données, ainsi qu'à une incidence croissante de la cybercriminalité.

À cet égard, les gouvernements, en étroite coopération et consultation avec toutes les communautés économiques régionales officiellement reconnues et les organisations continentales, à savoir la BAD, la CEA, la CUA et le Secrétariat de la ZLECAf, devraient s'unir pour aider les PME à aborder quatre dimensions numériques susceptibles de représenter un défi aux PME en termes de performance, de croissance, d'expansion, de développement de produits et de rentabilité (Figure 2).

Figure 2 : Impact des technologies numériques sur les opérations commerciales des PME



Source : Achieng et Malatji 2022

6. Affacturage et commerce intra-africain

Bien que la ZLECAf constitue une étape majeure dans les efforts d'intégration de l'Afrique, il existe des obstacles et des défis persistants à l'amélioration du commerce intra-régional. C'est devenu un cliché selon lequel les niveaux du commerce intra-régional de l'Afrique sont extrêmement bas compte tenu de son potentiel et par rapport à d'autres régions : 14 % pour l'Afrique contre 69 % pour l'Europe, 59 % pour l'Asie et 31 % pour l'Amérique du Nord. (Tralac 2021). En supprimant les barrières tarifaires et non tarifaires comme le prescrit la ZLECAf, par rapport à sa valeur totale actuelle de 147 milliards de dollars américains (Afreximbank 2020), le commerce intra-africain pourrait augmenter de 15 % (50 milliards de dollars) d'ici 2030 et de 25 % (70 milliards de dollars) d'ici 2040 (Moule 2022).

6.1 L'état actuel du commerce intra-africain

Les exportations du continent vers le reste du monde dépendent des matières premières, tandis que le commerce au sein de la région a tendance à être plus diversifié en raison d'une part plus importante de produits transformés et agricoles. Cependant, le paysage de sa politique commerciale reste fragmenté, caractérisé par de multiples communautés économiques régionales, un environnement commercial difficile et un accès limité au financement. L'amélioration du commerce intra-régional peut aider le continent à tirer parti des changements technologiques et du dividende démographique, à renforcer sa résilience au changement climatique, à améliorer sa sécurité alimentaire, à créer des emplois et à réduire la pauvreté (FMI 2023). Le tableau ci-dessous est révélateur du paysage commercial intra-africain problématique pour les exportations et les importations dans les CER, seule la SADC affichant des contributions appréciables aux deux catégories (UNECA 2021b).

Tableau 9 : Contributions des CER aux exportations et importations intra-africaines, 2010-2019 (%)

	Exports			Imports		
REC*	2010	2015	2019	2010	2015	2019
UMU	4.8	4.8	3.9	4.9	4.8	6.5
CEN-SAD	19.7	18.3	20.4	19.8	18.7	19.3
COMESA	13.5	12.7	17.2	13.9	14.0	14.2
EAC	2.9	4.3	3.8	3.2	3.6	4.1
ECCAS	2.7	2.7	1.7	3.3	2.7	1.6
CEDEAO	11.9	11.5	10.9	11.5	11.8	10.8
IGAD	2.3	3.0	4.6	2.2	2.4	2.8
SADC	44.4	49.4	47.0	45.0	49.2	41.5

Note: UMU-Union du Maghreb Arabe ; CEN-SAD-Communauté des États sahélo-sahariens ; COMESA-Marché commun de l'Afrique orientale et australe ; CAE-Communauté d'Afrique de l'Est ; CEEAC-Communauté Economique des Etats de l'Afrique Centrale ; CEDEAO-Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest ; IGAD-Autorité intergouvernementale pour le développement ; SADC-Communauté de développement de l'Afrique australe*

Source: UNECA 2021b

Lors de sa 30^{ième} réunion annuelle à Accra, au Ghana, du 18 au 21 juin 2023, Afreximbank a annoncé plusieurs initiatives importantes pour soutenir le commerce intra-africain et réaliser l'ambition de la ZLECAf. Elle doublera ses actifs et son portefeuille de garanties pour atteindre 60 milliards de dollars afin de stimuler le commerce intra-africain. Au cours des cinq années précédant 2021, la banque a décaissé plus de 20 milliards de dollars, qui seront doublés d'ici 2026 pour contribuer à combler le déficit considérable de financement du commerce intra-africain. En outre, depuis la pandémie de Covid-19 et le début de la guerre entre la Russie et l'Ukraine, la banque a déboursé 45 milliards de dollars pour aider les gouvernements et les entreprises à faire face à leurs répercussions ainsi qu'à l'échéance de leurs dettes commerciales.

La filiale de la banque, le Fonds pour le développement des exportations en Afrique, en tant que fonds d'investissement, fait une différence supplémentaire en fournissant un soutien à long terme à l'exportation de produits manufacturés, au commerce intra-africain et aux services à valeur ajoutée. La réunion a également vu le lancement d'AfrexInsure, qui fournira une assurance pour les projets d'infrastructures et exportera des marchandises à travers le continent à des tarifs abordables et accessibles (Magubane 2023).

Cependant, même si ces dynamiques importantes sont de bon augure pour le commerce intra-régional et facilitent la réalisation des objectifs fondamentaux de la ZLECAf, leur portée pourrait être compromise par des obstacles inquiétants qui ont des implications critiques pour les PME en tant que principaux canaux d'échanges transfrontaliers.

6.2 Obstacles au commerce transfrontalier pour les PME

Des niveaux plus élevés de commerce intra-africain pourraient s'avérer salutaires pour atténuer les perturbations de la trajectoire de développement du continent causées par la pandémie de Covid-19 ainsi que le dilemme de sécurité alimentaire résultant de la guerre entre la Russie et l'Ukraine. En effet, au sein de l'écosystème de la ZLECAf, on s'attend à ce que 90 % des droits de douane soient éliminés sur les marchandises au cours des 5 à 15 prochaines années ; et le commerce des produits agricoles et alimentaires devrait augmenter entre 20 et 35 % d'ici 2040 (Diallo 2022). En outre, le Centre du commerce international (ITC), une agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et des Nations Unies, a identifié 94 chaînes de valeur dans 23 secteurs qui pourraient contribuer concrètement à améliorer considérablement le commerce intra-africain, en mettant l'accent sur l'autonomisation des femmes et des hommes. PME (ITC 2022).

Cependant, cette logique impérieuse se heurte à un certain nombre d'obstacles. Le Plan d'action de l'UA pour stimuler le commerce intra-africain (BIAT), adopté en 2012, est particulièrement éclairant en ce qui concerne les facteurs non tarifaires qui entravent ses sept groupes de plans d'action. Ceux-ci sont :

- **Politiques commerciales** : pour la plupart, elles sont incohérentes, inadéquates et inefficaces.
- **Facilitation du commerce** : il existe des procédures et réglementations douanières et administratives complexes ainsi que des systèmes de transit inefficaces et coûteux.
- **Capacité productive** : les économies restent dépendantes des matières premières et il est nécessaire de se diversifier en direction des biens manufacturés et des services.
- **Infrastructures liées au commerce** : les routes, les chemins de fer, les ports, les voies aériennes et navigables sont inadéquats et il existe des carences en matière d'infrastructures immatérielles, d'énergie et de TIC.
- **Financement du commerce** : les mécanismes de financement sont faibles, aggravés par le problème des monnaies inconvertibles et des institutions régionales sous-développées en matière de financement, de crédit et de garantie pour le commerce transfrontalier.
- **Informations commerciales** : il y a un manque d'informations pertinentes pour trouver des produits et des services.
- **Intégration du marché des facteurs** : il existe des contraintes à la mobilité de la main-d'œuvre, des entreprises et du capital.

Si ces facteurs essentiellement inhibiteurs du côté de l'offre pouvaient être résolus, les volumes d'échanges intra-africains augmenteraient, ce qui pourrait contribuer à libérer le dynamisme entrepreneurial des PME. Le résultat net serait une plus grande propension des pays africains et des PME à échanger davantage de produits manufacturés et transformés, à s'engager dans plus d'activités liées aux services et à créer des opportunités pour une plus libre circulation des personnes. En outre, une telle augmentation des volumes apporterait d'autres avantages, tels que l'encouragement de la diversification économique et du transfert de connaissances, ainsi que la création de plus de valeur, en particulier dans les secteurs tels que les services, qui pourraient promouvoir l'inclusion financière des PME (Songwe 2019).

6.3 Rôle de l'affacturage dans la facilitation du financement du commerce et de l'intégration

Bien que difficile à évaluer avec précision et quasiment impossible à contrôler ou à rejeter, on estime que les volumes du commerce transfrontalier informel représentent entre 30 et 40 % du commerce intra-africain total (CNUCED 2019). De plus, le commerce informel via les PME a été un facteur important de stabilisation pendant la pandémie de Covid-19 en contribuant au maintien des emplois, des revenus et de la consommation des ménages ainsi qu'en développant des chaînes de valeurs transfrontalières compétitives face à la destruction inexorable des moyens de subsistance et des économies causée par les multiples impacts de la pandémie (Afreximbank 2020). Le défi pour toutes les parties prenantes stratégiques de la ZLECAf – les gouvernements, les communautés économiques régionales, les institutions continentales, la coopération extérieure et les principaux partenaires commerciaux, le monde des affaires et le secteur privé – est de savoir comment transformer l'oreille de truie du commerce transfrontalier informel en une soie, une implication expansive et formalisée des PME sur les marchés régionaux ?

Bien qu'il ne s'agisse pas évidemment d'une panacée, l'affacturage – et encore une fois s'il est correctement géré et conçu comme un véhicule adapté à un environnement de PME caractérisé par l'informalité – pourrait grandement contribuer à l'établissement d'une tête de pont financière permettant d'introduire des économies d'échelle dans les services et l'industrie manufacturière, marchés régionaux et continentaux, en particulier dans les 94 chaînes de valeur ajoutée dans 23 secteurs que l'ITC a examinés dans son évaluation diagnostique (ITC 2022). À cet égard, un domaine de recherche future consisterait à identifier les circuits commerciaux régionaux qui se prêtent à la participation des PME et comment ces circuits, sur la base de la promotion des densités d'affacturage régionales et continentales, pourraient améliorer le commerce intra-régional grâce à la participation directe des PME.

Il est crucial que les avantages internationaux reconnus de l'affacturage soient pesés dans le calcul stratégique et politique visant à le promouvoir en tant que loi, politique et pratique à travers le continent. L'un des fondements essentiels de cette promotion doit être l'objectif explicite d'améliorer les flux de trésorerie et le fonds de roulement des PME à mesure qu'elles étendent la portée de leurs activités au-delà de leurs propres frontières nationales. Il va de soi que l'affacturage offre une alternative plus viable aux crédits conventionnels puisqu'il aide les PME à gérer l'un de leurs talons d'Achille, à savoir l'obtention de liquidités et le maintien de leur solvabilité.

S'il existe des conditions suspensives pour que les emprunteurs puissent bénéficier des services d'affacturage, rappelons et soulignons la finalité fondamentale de l'affacturage : d'une part, il est moins exigeant et plus solidaire en termes de besoins fonctionnels des PME ; et deuxièmement, il évite le besoin de garanties ou de titres à long terme en transformant les actifs à court terme sous forme de créances en espèces. Alors que les créances douteuses et les risques commerciaux constituent souvent des menaces existentielles pour les PME, en tant que créanciers et du fait du contrat d'affacturage, celles-ci sont soulagées de tout risque d'insolvabilité par le factor qui assume l'entière responsabilité du paiement des créances et de leur gestion du crédit, y compris le non-paiement par le débiteur (Korankye-Sakyi et Oluyeju 2022).

Par conséquent, en termes de proposition de valeur et d'avantage transactionnel pour faire progresser le commerce intra-régional, l'affacturage offre non seulement un modèle efficace, flexible et heuristique pour aider les PME dans leurs environnements nationaux souvent limités et contraints, mais ouvre également de nouvelles perspectives d'opportunités entrepreneuriales pour les PME, des transactions régionales et continentales où le risque de crédit est supporté par le factor dans une dispense de type gagnant-gagnant.

Une telle dispense devrait être renforcée par un écosystème de financement, de formation, de logistique et d'accès aux marchés abordables pour les PME, ainsi que par une capacité institutionnelle suralimentée pour créer des pôles d'expertise en affacturage entre les pays, les communautés économiques régionales et les institutions continentales. Cela souligne la nécessité, d'une part, d'améliorer l'environnement juridique, politique et réglementaire pour la prise en compte de l'Afrique dans le contexte des objectifs de la ZLECAf ; et d'autre part, élargir la portée, la substance et la portée des systèmes nationaux et continentaux de garantie de crédit et d'assurance (Oramah 2014).

6.4 Rôle des PME et prise en compte dans le renforcement du commerce transfrontalier des services

Sur la base d'analyses incisives et d'un soutien empirique convaincant, le rapport de la CEA (2021) démontre que la prochaine phase de croissance et de développement de l'Afrique sera davantage tirée par les services et moins par le développement manufacturier et industriel où la productivité de ses facteurs manque de compétitivité tant sur le plan continental que mondial. De 2000 à 2015, la contribution des services à l'emploi est passée de 27,6 % en 2000 à 32,3 % en 2015 (CNUCED 2018), tandis que sa part dans le PIB est passée de 50 % en 2007 à 53,6 % en 2017 (CNUCED 2019a). En 2018, la valeur totale des exportations et importations de services en Afrique s'élevait à 296 milliards de dollars (UNCTAD Stat 2019b). Les services fournissent donc une impulsion majeure à la transformation structurelle du continent, en particulier en ce qui concerne la résolution des défis liés à l'informalité dans le commerce des services et la promotion d'une plus grande équité entre les sexes et d'une plus grande équité sociale dans ses secteurs.

Les négociations pour la libéralisation des services dans le cadre du Protocole sur le commerce des services ont commencé dans les cinq domaines prioritaires approuvés par l'Assemblée de l'Union Africaine en juillet 2018, à savoir les transports, les communications, les services financiers, les services aux entreprises et le tourisme. Celles-ci seront suivies de négociations dans sept autres secteurs, à savoir la construction, la distribution, l'éducation, l'énergie et les services liés à l'environnement, à la santé et aux services sociaux (UNECA 2021). Leurs résultats sont très importants pour cerner les rôles que les PME peuvent jouer et la manière dont elles peuvent bénéficier du commerce des services.

Le lien entre la libéralisation du commerce des services et l'affacturage présente une nouvelle frontière d'opportunités à explorer car les négociations et leurs modalités sont extrêmement importantes pour éliminer les obstacles et les restrictions au commerce des services qui existent et qui empêchent de libérer le potentiel du commerce des services entre les pays et régions africains.

L'utilisation croissante du commerce numérique et du commerce électronique pendant la pandémie de Covid-19 souligne la nécessité de promouvoir des opportunités à forte intensité de connaissances pour renforcer la participation des PME aux chaînes de valeur régionales et mondiales. L'affacturage et ses avantages fournissent les liens stratégiques nécessaires au développement et à l'expansion d'une activité économique axée sur le numérique aux niveaux nationaux, régional et continental. Cependant, les efforts nécessaires pour tirer parti des avantages du Protocole sur le commerce des services comporteront des défis pour les gouvernements africains et les PME en raison de sa nouveauté ainsi que de la nécessité de réformes de gouvernance plus profondes que celles généralement associées au commerce des marchandises. Traditionnellement, la nature de la propriété publique et le degré d'intervention réglementaire nationale ont été plus élevés dans le secteur des services que dans celui des biens. Cela est dû au fait qu'il existe de sérieux obstacles au commerce des services dans une myriade de régimes réglementaires nationaux (Brockman 2019).

Les avantages de l'affacturage peuvent certainement renforcer le rôle des services dans la transformation structurelle et la compétitivité globale du continent. Le développement de synergies entre le secteur des services, d'une part ; et l'affacturage et l'affacturage inversé en tant qu'outils de financement du commerce intérieur et de financement de la chaîne d'approvisionnement, respectivement, génèrent d'importants gains de bien-être pour les PME. Il s'agit notamment de la réduction de la pauvreté, de la lutte contre les disparités entre les sexes, de l'amélioration de la dynamique du commerce intra-régional, du développement de réseaux transfrontaliers qui profitent aux consommateurs et aux producteurs, ainsi que de l'amélioration de l'intégration des services et de la prise en compte comme intrants pour d'autres activités d'exportation telles que l'agriculture, l'énergie et la fabrication.

7. Cadres réglementaires et juridiques : défis de mise en œuvre

Compte tenu de son importance croissante, des études pertinentes soulignent la nécessité d'élaborer des lois et des réglementations sur l'affacturage qui soient cohérentes et éclairées par les normes internationalement acceptées (Hamanyati 2017, ACBF-Afreximbank 2021). Il existe quatre cadres directeurs ou paradigmatiques auxquels on fait souvent référence :

- La Loi Modèle sur l'Affacturage d'Afreximbank (2016) ;
- La Convention d'Ottawa sur l'affacturage international de l'Institut International pour l'Unification du Droit Privé (UNIDROIT) (1988) ;
- La Convention sur la cession de créances dans le commerce international de la Commission des Nations Unies pour le Droit Commercial International (CNUDCI) (2001) ; et
- La Loi Modèle de l'International Factors Group (IFG) de 2014.

La Convention d'UNIDROIT reconnaît le rôle essentiel que l'affacturage international peut jouer dans la promotion du commerce mondial entre les différentes juridictions des pays en spécifiant les droits et devoirs de chaque partie. La Convention de la CNUDCI est importante car elle élargit le champ d'application de l'affacturage en couvrant non seulement les produits à recevoir et l'affacturage de crédit, mais elle introduit également les concepts de titrisation et de forfaitage. La titrisation fusionne et reconditionne divers actifs financiers en obligations destinées à la vente à des investisseurs potentiels ; tandis que le forfaitage est un instrument de financement du commerce international unique. En tant que tel, il s'agit d'un mode de paiement sans recours qui permet aux créances commerciales des exportateurs d'obtenir des liquidités escomptées auprès d'une société financière ou d'une banque, également appelée forfaitaire (Korankye-Sakyi et Oluyeju 2022, 196). Pour sa part, la loi modèle IFG rassemble les principes des meilleures pratiques juridiques et les normes d'affacturage internationalement acceptées. Son champ d'application exclut la titrisation et le forfaitage, mais couvre à la fois les accords d'affacturage nationaux et transfrontaliers dans lesquels le factor est tenu de fournir des services tels que le financement, la gestion du grand livre, ainsi que le recouvrement et la protection des créances douteuses.

Il pourrait être utile de se concentrer sur la loi modèle d'Afreximbank en raison de son éthique et de ses aspirations panafricaines.

7.1 Loi type d'Afreximbank

La loi modèle intègre les meilleures caractéristiques du cadre IFG en fournissant des orientations et des références sur la manière dont l'affacturage et le financement du commerce peuvent être adoptés dans la législation nationale des pays africains. En outre, la Loi type simplifie considérablement le vocabulaire conceptuel abstrus des Conventions, par exemple en considérant une relation d'affacturage comme une « cession ». Comme indiqué dans le préambule, la loi type vise « à créer la certitude et la transparence et à assurer une protection adéquate des intérêts des débiteurs afin de promouvoir la disponibilité des capitaux et du crédit et de faciliter le commerce national et international » (Afreximbank 2016).

Les sept parties de la Loi type comprennent des définitions et la manière dont elles doivent être interprétées (Partie 1) ; la portée de ses applications et ses limites (partie 2) ; dérogation à ses dispositions sauf celles considérées comme inviolables (Partie 3) ; la validité et l'efficacité de la cession des créances commerciales (partie 4) ; les droits, obligations et devoirs des parties à la mission (partie 5) ; la réglementation des opérations d'affacturage internationales (Partie 6) ; et son entrée en vigueur, son adoption, son application et l'impact de l'abrogation des lois qui ne sont pas conformes aux paramètres de la Loi type.

À l'heure où la ZLECAf a besoin d'un plus grand élan après les revers causés par la pandémie, la base juridique de l'affacturage doit être promue car elle améliorera les environnements nationaux et régionaux propices à la croissance et au développement. Il existe plusieurs considérations pertinentes qui concernent particulièrement les PME (Hamanyati 2017, 69-71). Premièrement, une réglementation légalement sanctionnée définira les limites dans lesquelles les facteurs peuvent exercer leurs activités ou leurs missions. De cette manière, le profil, l'image et la réputation du secteur de l'affacturage peuvent être améliorés et ainsi inspirer confiance dans son utilisation. Deuxièmement, malgré des traditions juridiques différentes, la Loi type est censée être applicable à toutes les juridictions, compte tenu de son uniformité et de son universalité. Troisièmement, la confiance dans le cadre juridique entre les juridictions d'affacturage offrira une plus grande certitude et réduira les risques dans les transactions transfrontalières et internationales, en particulier pour les PME lorsqu'il s'agit de services d'exportation. Quatrièmement, compte tenu du potentiel de croissance de l'affacturage en Afrique, le continent doit disposer de systèmes juridiques et réglementaires appropriés et pertinents pour tirer pleinement parti des avantages offerts par l'affacturage. Enfin, un cadre juridique favorable, accessible et convivial pourrait offrir un système d'incitation pour accélérer la formalisation du secteur des PME en étant sensible à leurs besoins.

7.2 Connaissance et compréhension de l'affacturage

Bien que la loi type d'Afreximbank constitue une contribution pragmatique, opportune et précieuse à la modernisation des principes et des pratiques d'affacturage et de financement de créances, ses différents aspects se heurtent à un manque généralisé de connaissances et de compréhension. La sensibilisation et le renforcement des capacités sont donc essentiels, notamment par le biais de l'assistance technique, de la formation et de l'éducation. À cet égard, les domaines suivants sont critiques (ACBF-Afreximbank 2021, Çetintas 2023).

Améliorer les connaissances et la sensibilisation : De nombreuses personnes dans le milieu des affaires africain, mais surtout les PME, ne connaissent pas les avantages, les bénéfices et les mécanismes de fonctionnement de l'affacturage. Grâce à des projets et programmes d'assistance technique, ces déficits de connaissances et de sensibilisation pourraient être surmontés grâce à une expertise professionnelle et des ressources pédagogiques bien organisées, des sessions de formation et des campagnes de sensibilisation. L'assistance technique pourrait grandement contribuer à créer un environnement propice à l'affacturage en diffusant largement des informations faciles à assimiler sur l'affacturage, en particulier sur ses bénéfices et avantages tels que l'amélioration des flux de trésorerie, l'atténuation des risques et le soutien au développement des entreprises.

Renforcement des capacités et développement de l'expertise : La gestion et le fonctionnement efficaces des entreprises d'affacturage dédiées nécessitent le développement et la présence de gestionnaires et de professionnels qualifiés. À cet égard, l'assistance technique pourrait être très utile en proposant des initiatives de formation et de renforcement des capacités afin d'améliorer l'ensemble des connaissances et des compétences des personnes impliquées dans le secteur de l'affacturage. Les domaines de gestion stratégique tels que l'évaluation des risques, la gestion du crédit, les questions juridiques et réglementaires et l'utilisation de la technologie revêtent une importance particulière.

Encourager la collaboration et le réseautage : il s'agit d'une autre valeur ajoutée essentielle des programmes d'assistance technique et pourrait prendre la forme de l'organisation de conférences, de séminaires et d'ateliers nationaux et régionaux, ainsi que de forums industriels réunissant diverses parties prenantes de la communauté de l'affacturage, telles que des experts, des entreprises, les institutions financières, les décideurs politiques et les régulateurs. De telles plateformes pourraient servir de centres d'échange utiles favorisant l'innovation, le transfert de connaissances, le partage d'informations et les meilleures pratiques.

Tirer parti de la technologie : l'ère numérique perturbatrice d'aujourd'hui nécessite des niveaux élevés d'alphabétisation dans l'adoption et l'utilisation de la technologie dans les missions d'affacturage, en particulier pour les PME. Cela implique de savoir comment utiliser les plateformes numériques pour la soumission des factures et le traitement des paiements, ainsi que d'utiliser les méthodes d'analyse des données et d'intelligence artificielle pour évaluer les risques et prendre les bonnes décisions. Les contraintes d'infrastructure traditionnelles peuvent être surmontées en adoptant des instruments numériques, ce qui contribue à améliorer l'efficacité et la rapidité des opérations d'affacturage.

8. Stratégies pour promouvoir l'affacturage parmi les PME et le commerce inter-régional

L'étude ACBF-Afreximbank (2021) identifie les interventions stratégiques clés pour promouvoir l'affacturage en Afrique qui, à leur tour, éclairent les recommandations pour y répondre. Les principales interventions requises sont :

- **Institutionnel** : renforcer les capacités opérationnelles pour garantir des règles, réglementations et normes adéquates ; et le renforcement des capacités composites pour la planification stratégique, l'élaboration de programmes et les partenariats.
- **Humain** : développement de compétences techniques essentielles en matière de droit commercial, de finance et de domaines connexes tels que l'affacturage international et inversé ; et développer des compétences de leadership transformateur pour comprendre le concept, connaître sa gamme de produits, améliorer « l'éducation des acheteurs » parmi les grandes entreprises et les multinationales dans le soutien aux PME et promouvoir l'affacturage à tous les niveaux.
- **Partage de données, de recherche et de connaissances** : encourager les pays à devenir membres de la FCI, le principal référentiel de données d'affacturage, promouvoir l'affacturage comme un domaine passionnant mais sous-étudié et sensibiliser aux avantages de l'affacturage.

Dans l'étude de Hamanyati (2017), il y a quatre considérations stratégiques : la première encourage les gouvernements à offrir un traitement fiscal favorable et un environnement juridique propice pour encourager la croissance des sociétés d'affacturage et attirer les investissements locaux et étrangers ; la deuxième concerne la mise en place de systèmes d'assurance-crédit obligatoires mais abordables pour atténuer les risques ; la troisième propose la création d'un tribunal neutre d'arbitrage doté de l'expertise nécessaire pour gérer les litiges qui naîtront invariablement de l'affacturage international ; et la quatrième propose de créer un organisme d'affacturage professionnel statutaire avec des fonctions clés telles que garantir la bonne conduite des membres, promouvoir un code d'éthique ainsi que mettre en place des programmes de formation et des publications pertinentes pour l'industrie.

Les deux études et leurs modèles stratégiques sont pertinents pour cet effort et sont très pertinents pour compléter la couverture thématique de l'écosystème des PME en Afrique dans le contexte de la réalisation de l'Agenda 2063 et en particulier des objectifs de la ZLECAf visant à renforcer le commerce intra-régional. Cependant, et pour les besoins de cet article, le calcul des interventions s'adresse aux PME et à l'interface de l'affacturage dans les dimensions stratégiques et opérationnelles suivantes :

- **La dimension formalisation** : Alors que le rapport d'Afreximbank propose que la légitimité du secteur informel soit reconnue sous les auspices de la ZLECAf, le spectre structurel des PME constamment confrontées à la « Vallée de la Mort » doit être abordé avec un sentiment d'urgence morale et pratique.

Il est recommandé que :

- » L'ACBF et Afreximbank, en collaboration avec le Secrétariat de la ZLECAf, la BAD, la Commission de l'UA et la CEA, mènent des études pilotes en utilisant les données d'Afreximbank sur le commerce transfrontalier informel pour développer une méthodologie de processus avec des paramètres d'incitation sur la manière dont les PME peuvent être mieux intégrées dans des circuits économiques nationaux et régionaux formels.
- » Ces études pilotes devraient s'appuyer sur les 94 chaînes de valeur du rapport de l'ITC dans 23 secteurs et sur le Protocole sur le commerce des services de la ZLECAf.

- **La dimension de l'affacturage :** Le rôle de l'affacturage dans la facilitation des échanges et la promotion de la croissance économique est incontestable et peut fournir une impulsion importante pour répondre aux multiples contraintes du côté de l'offre identifiées dans le plan d'action de la BIAT. Cependant, les défis identifiés en matière de connaissances et de sensibilisation, de capacité et d'expertise, de cadres juridiques et réglementaires et de technologie doivent être relevés, le don spécial de la BAD pour l'affacturage étant un mécanisme utile.

Il est recommandé que :

- » L'unité d'affacturage d'Afreximbank, en étroite collaboration avec le Secrétariat de la ZLECAf, l'ACBF, la BAD, la Commission de l'UA et la CEA, devrait lancer une campagne continentale pour l'adoption de la Loi type de 2016.
- » L'unité d'affacturage d'Afreximbank et l'ACBF, avec le soutien de la BAD, de la CNUCED, de la Banque Mondiale et du FMI, devraient développer l'assistance technique et l'infrastructure éducative nécessaires pour promouvoir l'affacturage.
- » L'unité d'affacturage d'Afreximbank et l'ACBF, en étroite coopération avec le Directeur de l'Education de FCI et le Directeur Régional pour l'Afrique, devraient institutionnaliser les plateformes d'apprentissage parmi les 43 membres africains de FCI, mais également inclure les non-membres, ainsi que le REC, la ZLECAf, la BAD, la CUA et le Secrétariats de la CEA. Cela comprend des cours certifiés, des séminaires et du matériel de formation pour toutes les parties prenantes qui examinent le processus et les composants de l'affacturage.

- **La dimension financière :** L'accès au financement et au fonds de roulement est le moteur du développement de l'interface entre l'affacturage et l'amélioration de l'efficacité opérationnelle des PME. Le rôle d'Afreximbank ainsi que d'autres systèmes de garantie de crédit et lignes de crédit nationaux et régionaux fournissent des points d'entrée stratégiques pour améliorer la liquidité des PME, mais doit être considérablement élargi pour inclure un soutien modal qui permettra aux PME de mieux s'engager et de mieux bénéficier des marchés du commerce international et transfrontalier.

Il est recommandé que :

- » L'ACBF et Afreximbank, en étroite collaboration avec le Secrétariat de la BAD chargé de faire fonctionner la finance en Afrique et son Fonds thématique pour l'assistance au secteur privé en Afrique, devraient examiner la diversification, notamment à travers les modalités de titrisation et de forfaitage pour mobiliser des fonds pour soutenir les PME et l'affacturage à travers l'Afrique.
- » De telles modalités devraient être calquées sur les « créances en tant que classe d'actifs investissables » du FCI pour lever des capitaux et des financements commerciaux auprès des institutions de financement du développement pour les PME en favorisant la création d'un plus grand nombre de sociétés d'affacturage non bancaires, en particulier pour élargir la portée géographique de l'affacturage.
- » L'ACBF et l'Afreximbank, en étroite collaboration avec la BAD, la Banque mondiale et le FMI, devraient examiner la possibilité d'émettre des « obligations d'affacturage » dont le produit peut être utilisé pour soutenir les PME dans toute une gamme de secteurs et qui sont capables d'attirer un bassin diversifié d'investisseurs tels que des fonds spéculatifs, des fonds souverains, des fonds de pension et des systèmes de garantie de crédit.

- **La dimension de l'appui gouvernemental :** l'efficacité des interventions ci-dessus dépend essentiellement de la manière dont l'appui du gouvernement aux PME et la prise en compte de l'interface comme priorité stratégique sous les auspices de la ZLECAf pourront être mobilisés et soutenus à la fois en termes d'ouverture de nouvelles opportunités commerciales et de promotion des volumes d'échanges transfrontaliers plus importants.

Il est recommandé que :

L'unité d'affacturage d'Afreximbank, en étroite collaboration avec le Secrétariat de la ZLECAf, l'ACBF, la BAD, la Commission de l'UA et la CEA, devrait examiner la possibilité de transformer l'interface des PME et de l'affacturage en un partenariat public-privé. Un tel partenariat entre les gouvernements et le secteur privé devrait être basé sur un cadre institutionnel clair, gérable et légitime qui définit les principes et les pratiques pour la création d'agences dédiées aux PME et à l'affacturage qui représentent toutes les parties prenantes dans les ministères concernés et dans les secrétariats de toutes les communautés économiques régionales.

Conclusion

Ce travail a examiné la manière dont l'affacturage peut être exploité pour appuyer la croissance et le développement des PME et stimuler le commerce intra-régional, comme le prescrit la ZLECAf. Il a tenté de démontrer dans quelle mesure le financement des créances et l'affacturage de crédit pourraient bénéficier à l'environnement commercial africain en permettant aux PME d'atteindre des liquidités et de maintenir leur solvabilité. Cependant, le document a souligné l'absence de régimes juridiques et réglementaires adéquats et facilitateurs et d'appui gouvernemental à la croissance et à l'expansion de l'affacturage en Afrique par rapport à d'autres régions et marchés.

Le continent est maintenant arrivé à un moment difficile et à un point d'inflexion d'anxiété et de promesses. L'inquiétude vient des retombées sociales et économiques causées par la pandémie de COVID-19 et des niveaux d'insécurité alimentaire provoqués par la guerre entre la Russie et l'Ukraine. La promesse réside dans l'énergie cinétique de croissance et de développement libérée par l'Agenda 2063 et la ZLECAf, ainsi que dans le grand potentiel que les PME peuvent collectivement apporter au commerce intra-régional grâce à l'affacturage.

Si l'impact de la pandémie et, plus récemment, de la guerre entre la Russie et l'Ukraine ont convergé pour générer des moments de crise sur le continent, il vaut la peine de s'appuyer sur Milton Friedman, lauréat du Prix Nobel d'Economie, sur la façon dont les temps de crise peuvent offrir de grandes opportunités de changement systémique. Comme il l'a fait observer à ses collègues monétaristes : « Seule une crise – réelle ou perçue – produit un réel changement. Lorsque cette crise survient, les actions entreprises dépendent des idées qui circulent. Telle est, je crois, notre fonction fondamentale : développer des alternatives aux politiques existantes, les maintenir vivantes et disponibles jusqu'à ce que le politiquement impossible devienne politiquement inévitable » (1962, 97, italiques ajoutés).

References

- Afreximbank (2020), Africa Trade Report 2020: Informal Cross-Border Trade in Africa in the Context of the AfCFTA. Cairo: Afreximbank.
- ACBF-Afreximbank (2021), "Factoring in Africa to support trade development." Harare, Zimbabwe: ACBF, Occasional Paper No. 32.
- Achieng, MS and M Malatji (2022), "Digital transformation of small and medium enterprises in sub-Saharan Africa: A scoping view." The Journal for Transdisciplinary Research in Southern Africa, 18(1), 20 December. At <http://www.td-sa.net> (accessed 18 July 2023).
- African Development Bank (2020), African Economic Outlook 2020. Abidjan: AfDB. At www.afdb.org/en/documents/african-economic-outlook-2020 (accessed 19 June 2023)
- African Development Bank's (2022) African Economic Outlook 2022. Abidjan: AfDB. At www.afdb.org/en/documents/african-economic-outlook-2022 (accessed 20 July 2023).
- African Union (2020), Digital Transformation Strategy: 2020-2030. Addis Ababa: AU, 18 May. At www.au.int/en/documents/20200518/digital-transformation-strategy-africa-2020-2030 (accessed 12 July 2023).
- Amoussou, O, C Karagueuzian, and M Bah (2021), "African SMEs Through COVID-19: Challenges, Policy Responses and Recommendations." Abidjan: African Development Bank, Africa Economic Brief, 12:5.
- Araoye, A (2014), Sources of Conflict in the Post-Colonial African State. Trenton, New Jersey: Africa World Press.
- Baktiari, S, R Breunig, J Magnani, and J Zhang (2020), "Financial Constraints and Small and Medium Enterprises: A Review." Economic Record, 96 (315), 506-523.
- Beck, T and R Cull (2014), "Small- and Medium-Sized Enterprise Finance in Africa." Brookings Institution: Africa Growth Initiative, Working Paper 16, July.
- Brockman, JD (2019), "Why regulatory cooperation matters for international trade in services." Geneva WTO: World Trade Report.
- Calice, P (2017), "Principles for Public Credit Guarantee Schemes for Small and Medium Enterprises." In World Bank, What's Happening in the Missing Middle? Lessons From Financing SMEs, World bank: Washington DC, 9-12
- Çetintas, A (2023), "The Crucial Role of Technical Assistance and Education in the Development of Factoring in Emerging Economies." FCI Annual Review.
- Diallo, A (2022), "Boosting Intra-African Trade will power post-Covid 19 recovery and foster food security." International Trade Centre, 5 August
- Dihel, N and A, Goswami (2016), "Informal Trade in Services in Sub-Saharan Africa: Uncharted Territory." In N Dihel and A Goswami (eds.), From Hairstylists and Teachers to Accountants and Doctors—The Unexplored Potential of Trade in Services in Africa. Washington DC: World Bank.
- FCI (2022), Annual Review, FCI: The Netherlands
- FCI (2023a), Annual Review. FCI: The Netherlands
- FCI (2023b), Press Release: "FCI World Factoring Statistics Confirms Strong Double-Digit Growth." At www.fci.nl/news/press-release-fci-world-factoring-statistics-confirms-strong-double-digit-growth?language_content_entity (accessed 18 July 2023).
- Fjose, S, L Grünfeld and C Green (2010), "SMEs and growth in Sub-Saharan Africa: Identifying SME roles and Obstacles to SME growth." Menon Business Economics: MENON-publication no.14/2010, June.
- Goodden, J (2023), "The History of Factoring." Invoice Finance News, 5 July. At www.invoicefinance.news/the-history-of-factoring/ (accessed 5 July 2023).
- Hamanyati, M (2017), "Factoring as an international trade finance product: Making a case for the enactment of a factoring act in Zambia." LLM Thesis: University of Pretoria. At https://repository.up.ac.za/bitstream/handle/2263/64646/Hamanyati_Product_2017_pdf (accessed 7 July 2023)

- International Finance Corporation (2021), *Small Business by Growth: How investing in SMEs creates jobs*. Washington DC: IFC and World Bank.
- International Monetary Fund (2023), "Trade Integration in Africa: Unleashing the Continent's Potential in a Changing World." Washington DC: IMF Departmental Paper DP/2023/003, May.
- International Trade Centre (2018), *Promoting SME Competitiveness in Africa: Data for De-risking Investment*. Geneva: ITC.
- International Trade Centre (2022), *Made in Africa: Creating value through integration*. Geneva: ITC
- Irungu, JM, M Kibuine, and J Muhoho (2019), "Receivables factoring and performance of private finance companies in Kenya: A case of private finance companies in Nairobi City County." *International Academic Journal of Economics and Finance*, 3(3), 356-368. At http://www.iajournals.org/articles/iaajef_v3_i3_356_368.pdf (accessed 29 June 2023).
- Klapper, L (2005), "The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises." World Bank Policy Research Paper 3593, May.
- Klapper, L (2006), "Export Financing for SMEs" *The Role of Factoring*. Washington DC: World Bank
- Korankye-Sakyi FK and O Oluyelu (2022), "Leveraging Regulatory Interventions in the Receivables Financing Industry to Stimulate the Growth of Small Business in Ghana." *Speculum Juris*, 36 (1), 31 July.
- Le Pere, G (2020), "The geo-economics of global trade: Implications for the African Continental Free Trade Agreement," in F Kornegay and P Mthembu (eds.), *Africa and the World: Navigating Shifting Geopolitics*. Woodmead, Johannesburg: The Mapungubwe Institute for Strategic Reflection.
- Lundsgaarde, E (2012), "Africa Toward 2030: Scenarios for the Future," in E Lundsgaarde (ed.), *Africa Toward 2030: Challenges for Development Policy*. London: Palgrave Macmillan.
- Magubane, K (2023), "Afreximbank's free trade dream." South Africa: Sunday Times: Business Times, 25 June.
- Making Finance Work for Africa (2022), "Unleashing the Potential of Factoring in Africa." AfDB: Factoring Profile, March at www.mfw4a.org/sites/default/files/resources/factoring_profile_final.pdf (accessed 28 June 2023)
- Mold, A (2022), "The economic significance of intra-regional trade—getting the narrative right." Brookings Institution Global Working Paper #44.
- Muriithi, SM (2017), "African small and medium enterprises (SMEs): Contributions, challenges, solutions." *European Journal of Research and Reflection in Management Sciences*, 5(1). At www.idpublications.org (accessed 13 July 2023).
- Namibia Hub (2022), "List of SMEs in Namibia." Windhoek: Namibia. At <https://www.namibiahub.com/list-of-smes-in-namibia/> (accessed 26 October 2023).
- Nafin, Nacional Financiera (n/d), *A Company Profile*. At <https://www.globaldata.com> (accessed 19 July 2023).
- Nakusera, F, G Kadhikwa, and P Mushendami (2008), "Enhancing the role of factoring and leasing companies in providing working capital to Small and Medium Enterprises (SME) in Namibia." Windhoek, Namibia: Bank of Namibia Research Department.
- OECD (2021a), "SME and Entrepreneurship Outlook 2021: USA." Paris: OECD.
- OECD (2021b), "SME and Entrepreneurship Outlook 2021: Canada." Paris: OECD.
- OECD (2022), "OECD Library: Financing SMEs and Entrepreneurs 2022." Paris: OECD.
- Oramah BO (2014), "From Periphery to the Centre: Africa as a Growth Market for Factoring". *Contemporary Issues in African Trade and Trade Finance*, 1(1).
- Reuters (2022), "Kremlin says West is to blame for Ukraine grain crisis." 26 May.
- Parekh, S (2022a), "Types of Factoring in Financial Services." Mumbai, India: Drip Capital, 27 October. At <https://www.dripcapital.com/en-in/resources/finance-guides/types-of-factoring/> (accessed 28 September 2023).
- Parekh, S (2022b), "Advantages and Disadvantages of Factoring." Mumbai, India: Drip Capital, 29 November. At <https://www.dripcapital.com/en-in/resources/finance-guides/advantages-and-disadvantages-of-factoring/>

(accessed 22 September 2023).

Schneider P, F Pivodic and K Jison Yoo (2020), "How much health financing does Sub-Sahara Africa need to fight COVID-19 (Coronavirus)?" Washington DC: World Bank Blogs, 15 April.

SME Finance Forum (2022), "MSME Finance Gap." Washington DC: SMEFF and IFC. At www.smefinanceforum.org/data-sites/msme-finance-gap/ (accessed 31 October 2023).

Songwe, V (2019), "Intra-Africa trade: a path to economic diversification and inclusion." Brookings Institution Brief, 11 January.

Soumaré I and S Raga (2021), "Capital Market Development in Sub-Sahara Africa: Progress, Challenges and Innovations." London: Overseas Development Institute, Working Paper 2

Soumaré I (2022), "Credit Guarantees: SME access to finance and employment in Africa." Geneva: ILO.

Tomusange, RL (2015), "Factoring as a Financing Alternative for African Small and Medium-Sized Enterprises." PhD Dissertation, Walden University, Minnesota, USA. At <https://scholarworks.waldenu.edu/dissertations/1578/> (accessed 14 July 2023).

Transparency International (2022), "Corruption Perception Index." Berlin: TI. At www.transparency.org/en/cpi/2022 (accessed 14 July 2023).

UNCTAD (2019), Economic Development in Africa Report: Made in Africa—Rules of Origin for Enhanced Intra-Regional Trade. Geneva: UNCTAD.

UNDP (2022), "Impact of the war in Ukraine on Sustainable Development in Africa." New York: UNDP, May.

UNDP (2023), Journey to Extremism in Africa: Pathways to Recruitment and Disengagement. New York: UNDP.

UNECA (2021a), Assessing Regional Integration in Africa: Africa's Services Trade Liberalization and Integration under the AfCFTA. Addis Ababa: UNECA, AUC, UNCTAD.

UNECA (2021b), Governing the African Continental Free Trade Area—Regional Economic Communities Interface. Addis Ababa: UNECA.

UN (2021), "Best Practices: Formalization of Micro-, Small and Medium-Sized Enterprises in Africa." New York: UN Department of Economic and Social Affairs, 12 August.

UN (2022), Global impact of war in Ukraine on food, energy, and finance systems. New York: United Nations Brief 1, 13 April.

World Health Organisation (2023), "Malaria Fact Sheet: Africa Region," Geneva: WHO, 29 March. At www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/malaria/ (accessed 31 October 2023).

World Bank (2017), What's Happening in the Missing Middle? Lessons From Financing SMEs, World bank: Washington DC,

World Bank (2020), "Trade pact could boost Africa's income by \$450 billion, study finds." Washington DC: World Bank. Press release 27 July. At www.worldbank.org/en/news/press-release/2020/07/27/african-continental-free-trade-area. (accessed 19 June 2023)

World Bank (2021), World Bank Development Indicators Database: Trade in Services (% of GDP). Washington DC: World Bank. At <https://data.worldbank.org/indicator/BG.GSR.NFSV.GD.ZS>. (accessed 19 June 2023).

World Bank (2023), Enterprise Surveys. Washington DC: World Bank. At <https://microdata.worldbank.org> (accessed 24 and 25 July 2023).

Zeng, DZ (2020), "How will COVID-19 impact Africa's trade and market opportunities", Washington DC: World Bank Blogs, 2 June.

Zgheib, N (2019), "€24 million EBRD loan to Tunisie Leasing and Factoring." EBRD, 27 March. at <https://www.ebrd.com/news/2019/24-million-ebrd-loan-to-tunisie-leasing-and-factoring.html> (accessed 10 July 2023).



THE AFRICAN CAPACITY BUILDING FOUNDATION | FONDATION POUR LE RENFORCEMENT DES CAPACITÉS EN AFRIQUE

 root@acbf-pact.org

 <https://www.acbf-pact.org>

 <https://elibrary.acbf-pact.org/>

 www.linkedin.com/company/africa-capacity-building-foundation

 https://twitter.com/ACBF_Official