



Olivier

ACCELE
WATER TREATMENT EXPERT
Membre du comité de pilotage des entretiens eurafricains

Synthèse :

Les aides au développement, leur effet-levier des fonds privés pour le financement de l'investissement et des projets en Afrique de l'Ouest et du Centre.

Séminaire du Forum UE/Afrique(s) animé par Claude FISCHER-HERZOG, directrice d'ASCPE - 12 février 2014

Avec :

Michel DEMARRE, ancien président de l'EIC (European International Contractors) et membre de la FNTF

Roger FISZELSON, directeur général de la CICA (Confederation of International Contractors' Association) et membre de la FNTF

Daniel KAMELGARN, conseiller auprès du Directeur exécutif de la stratégie, AFD (Agence Française de Développement)

Aymen KOUBAA, vice-président, Infrastructure Project Finance, Société Générale

Olivier de MUIZON, chef du Développement Afrique, Société Générale

L'Afrique Subsaharienne manque encore cruellement d'infrastructures (transport, énergie, eau, etc.), ce qui est un frein puissant à son décollage économique et social (problème d'accès aux services de base notamment). Or ces projets d'infrastructures demandent des financements importants qu'il est souvent difficile de réunir. Dans ce contexte, est-il possible de mutualiser les investissements publics et privés pour augmenter leurs capacités de financement ? Quels sont les facteurs à prendre en compte pour la réussite d'un projet ? Quels rôles peuvent jouer les bailleurs bi et multilatéraux face aux fonds d'investissement ou aux banques commerciales ? Voici quatre axes clés pour la mise en œuvre réussie de projets sur le continent Africain.



UTILISER DES FONDS PUBLICS POUR LEVER DES FONDS PRIVÉS

Première possibilité, le « **blending** », qui consiste à mélanger différentes sources de financement, notamment **en utilisant des fonds publics** (de l'UE par exemple) pour **créer des effets de levier permettant de lever des financements auprès de banques commerciales** pour des projets de développement. Michel DEMARRE a notamment présenté l'initiative d'EIC (qui s'adresse essentiellement à la Commission européenne, à la BEI, et aux banques bilatérales) pour **augmenter les fonds consacrés aux infrastructures en Afrique**. Cependant, les services au sein de la Commission Européenne en charge du développement et du commerce ne collaborent pas, souvent pour des raisons idéologiques : bâtir des passerelles entre-eux est donc un préalable indispensable.

Daniel KAMELGARN reconnaît lui aussi que la « méfiance » existante entre les bailleurs publics et les investisseurs privés est culturelle, et donc complexe à surmonter, limitant la mise en œuvre de tels montages financiers. Il rappelle cependant que l'AFD pratique le « blending » depuis longtemps, avec un engagement de huit milliards d'euros par an (dont trois cents millions seulement sont versés sous forme de subventions, plus trois cents millions alloués par l'Etat français afin que les 7,7 milliards € de prêts puissent être accordés à des conditions plus favorables que celles du marché).

Pour Olivier de MUIZON, une autre solution pourrait être de pratiquer le « tranching », où le secteur public pourrait se concentrer sur des prises de capital et des prises subordonnées en risque, pendant que le secteur privé prendrait des risques bancables conformes à son cadre réglementaire et sous des conditions compétitives.

Une dernière possibilité serait de mobiliser de l'épargne en Afrique. Si c'est une stratégie prometteuse, cela reste une entreprise difficile à l'heure actuelle. En effet, l'Afrique ne possède que quelques grands pays leaders et surtout de nombreux pays qui n'ont pas encore la taille critique pour collecter une épargne suffisante pour financer des projets de grande envergure : les investisseurs internationaux sont donc pour l'instant indispensables.

INSCRIRE LES PROJETS DANS LEUR ENVIRONNEMENT POLITIQUE, SOCIAL ET ECONOMIQUE

La croissance économique de l'Afrique (en moyenne de 5% par an), avec le développement d'une classe moyenne de plus en plus nombreuse, sa croissance démographique sans précédent (environ 2,5 % par an) et la jeunesse de sa population, nous invitent à repenser notre stratégie de collaboration avec ce continent. Face aux besoins grandissants d'infrastructures (transport, énergie, eau, etc.), Roger FISZELSON s'interroge sur la « bancabilité » d'un projet, ce qui reste théorique et ne peut



être le seul critère d'évaluation de la viabilité d'un investissement sur le continent Africain. Il faut inscrire le projet dans son environnement global, en cherchant à mesurer son utilité socio-économique et son bien-fondé en faveur des populations, puis s'assurer qu'il dégagera un possible retour sur investissement dans le temps. Dans le cas contraire, l'ouvrage sera mal conçu et n'offrira pas de solution satisfaisante aux problèmes qui se posent. À ce titre, l'autoroute allant de Dakar à l'aéroport est un bon exemple de Partenariat Public-Privé qui fonctionne, son modèle ayant permis de désengorger la capitale sénégalaise ainsi que de partager les profits entre l'Etat et l'entreprise concessionnaire.

En outre, sur l'ensemble des projets à réaliser, il est important **d'associer les populations, la société civile et les entreprises**, ce qui a été confirmé par le représentant de l'ambassade du Ghana et par Herman Kouassi du Club Economique et d'Affaires de la Diaspora Ivoirienne (CEADI), et **prendre en compte les enjeux de formation et d'emplois qualifiés au niveau local**. Les grands chantiers peuvent délivrer cette formation, pour peu qu'elle soit contractualisée et incluse dans la capacité de l'entreprise. Les grands contrats d'infrastructures sont donc des occasions idéales pour **créer un vivier de compétences et des emplois**, facteur de développement local. La Commission Européenne étudie également de nouveaux modèles contractuels, autres que les appels d'offres traditionnels « Design & Build », en y ajoutant par exemple un volet « entretien » sur plusieurs années. Cela permettrait sans doute de pérenniser les infrastructures qui sont souvent inutilisables au bout de dix ou vingt ans par manque de maintenance.

EVALUER ET MINIMISER LES RISQUES

Une étude en amont des cadres institutionnel et juridique dans lesquels le projet va s'insérer (droit foncier, droit fiscal et douanes, droit de l'environnement) est indispensable, car les investisseurs vont légitimement se préoccuper de la fiabilité du projet, comme de sa capacité de remboursement, et voir si toute la chaîne pouvant assurer sa crédibilité est respectée. Olivier de Muizon rappelle d'ailleurs que le cadre réglementaire dans lequel évoluent les banques privées est contraignant : l'argent collecté doit être placé dans les meilleures conditions possibles et utilisé pour **financer des projets de qualité, où les risques auront été évalués et anticipés** et qui généreront des impacts positifs (financièrement et socialement). Aujourd'hui, certains Etats en Afrique ont un développement prometteur et attireront plus facilement des banques comme la Société Générale, alors que d'autres sont encore trop instables économiquement et politiquement.



Aymen KOUBAA, spécialiste des Partenariats Public-Privé au sein de la Société Générale, confirme que l'utilité socio-économique des projets, **leur fiabilité** ainsi que les **impacts pour les populations locales** constituent les **premières conditions de bancarisation**. Il souligne que la Société Générale collabore déjà en Afrique avec les agences multilatérales et bilatérales afin de développer un financement conjoint des projets. Cependant, en pratique, les projets aboutissent encore peu, faute de temps et de ressources, pour être correctement préparés et répartir les risques de façon acceptable entre les différents acteurs (financeurs, industriels, administrations publiques). Cette maîtrise des risques est un enjeu très important car leur réduction impacte directement les coûts financiers et les marges bancaires.

FINANCER L'INNOVATION

Le développement de projets en Afrique dépendra également du financement de l'innovation, la maturation d'un projet pouvant nécessiter du temps et des développements technologiques avant de devenir recevables auprès des organismes financiers. Si les banques (commerciales ou de développement) peuvent financer des incubateurs, ceux-ci peuvent également l'être via des plateformes de « crowdfunding » (ou financement participatif), notamment pour des projets de taille moyenne ou petite. Les possibilités de développement et de financement de projets en Afrique sont donc multiples, et leur mise en œuvre dépend surtout de la volonté des acteurs politiques et économiques à travailler ensemble pour répondre aux besoins économiques et sociaux de leurs populations et Etats, en Europe comme en Afrique. Toutes ces questions seront débattues lors des **Entretiens Eurafricains** qui se tiendront à Ouagadougou, à l'Institut de formation 2iE, en décembre 2015, a rappelé Claude Fischer qui a annoncé la parution de *La Lettre des Entretiens Eurafricains* à l'automne avec l'aide de Christine HOLZBAUER, journaliste, comme rédactrice en chef..