

L'Affacturage pour Soutenir le Commerce en Afrique :

Défis et Opportunités pour la Croissance par le Renforcement des Capacités



THE AFRICAN CAPACITY BUILDING FOUNDATION | FONDATION POUR LE RENFORCEMENT DES CAPACITÉS EN AFRIQUE
Securing Africa's future through capacity development



AFREXIMBANK Transforming Africa's Trade
African Export-Import Bank
Banque Africaine d'Import-Export



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

Assurer l'avenir de l'Afrique en renforçant les capacités

© 2021 Fondation pour le renforcement des capacités en Afrique

Adresse : 2 Fairbairn Drive, Mount Pleasant, Harare, Zimbabwe

Téléphone : (+263-242) 304663, 332002

Cell. : +263 772 185 308 - 10

Courriel : root@acbf-pact.org

Site Internet : <http://www.acbf-pact.org>

Ce travail est le fruit du personnel de l'ACBF avec des contributions externes. Les opinions exprimées dans ce document sont celles de l'auteur ou des auteurs et ne doivent pas nécessairement être considérées comme reflétant le point de vue du Conseil d'administration ou du Conseil des gouverneurs de l'ACBF.

Ceci est une traduction d'un document initialement publié en langue anglaise. La version originale de ce document est disponible sur le site web de l'ACBF : <http://www.acbf-pact.org>.

Attribution — Veuillez citer le travail comme suit : Fondation pour le renforcement des capacités en Afrique. (2021). L'Affacturage pour Soutenir le Commerce en Afrique : Défis et Opportunités pour la Croissance par le Renforcement des Capacités. Harare : Fondation pour le renforcement des capacités en Afrique (ACBF).

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; Courriel : root@acbf-pact.org

ISBN : 978-1-77920-493-6

EAN : 9781779204936

Illustration de couverture et design : Channesse Mugumbate



Transforming Africa's Trade

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

TABLE DES MATIÈRES

Avant-propos	iv
Liste des acronymes	v
Résumé	vi
1. Introduction	1
2. Évolution de l'affacturage	3
2.1. Origine de l'affacturage	3
2.2. Concept de l'affacturage	3
2.3. Types d'affacturage : processus et acteurs clés	3
3. Utiliser l'affacturage pour combler le déficit de financement du commerce en Afrique	8
3.1. Potentiel de soutien au programme de la ZLECAf	8
3.2. L'affacturage comme alternative de financement au profit des PME pour la mise en œuvre de la ZLECAf	8
4. Aperçu de l'affacturage en Afrique	11
4.1. Tendances en Afrique par rapport au reste du monde	11
4.2. Tendances dans les principaux pays africains	13
4.3. Études de cas des principaux pays africains	15
4.4. Comprendre les moteurs et les obstacles qui affectent l'affacturage en Afrique	21
5. Principaux défis en matière de capacités dans le développement de l'affacturage en Afrique	25
5.1. Cadre d'analyse des défis en matière de capacités	25
5.2. Principaux défis en matière de renforcement des capacités	26
6. Conclusion	30
7. Recommandations	30
Remerciements	32
Références	33

Avant-propos

Les pays africains se sont engagés dans diverses initiatives importantes visant à stimuler le commerce intra-africain et les performances commerciales mondiales de l'Afrique. L'Accord de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf), lancé le 7 juillet 2019, est l'un des programmes clés de l'Agenda 2063. Le commerce dans le cadre de la ZLECAf a débuté le 1^{er} janvier 2021 avec un marché de 1,2 milliard de personnes et un produit intérieur brut (PIB) de 2,5 milliards de dollars, ce qui en fait la plus grande zone de libre-échange au monde en termes de nombre de pays depuis la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

La mise en œuvre de la Zone de libre-échange africaine dépend essentiellement de la disponibilité de financements commerciaux pour accroître la capacité d'exportation et pour stimuler le commerce intra-africain en Afrique. Les petites et moyennes entreprises (PME), qui représentent environ 80 % des entreprises africaines, ont un rôle de catalyseur dans la Zone de libre-échange en tant que moteur de la croissance en Afrique. Contrairement aux grandes entreprises, les besoins de financement distincts des PME ne sont pas suffisamment pris en compte dans le système bancaire formel, car elles sont souvent considérées comme peu attrayantes en raison de risques et de coûts de transaction plus élevés. En tant qu'important outil de financement du commerce, l'affacturage offre aux PME une solution pour développer le commerce en s'attaquant aux problèmes de financement à court terme et de trésorerie causés par le délai important entre la commande des marchandises, la vente des marchandises et la réception des paiements. Si au niveau national l'affacturage reste important, sur le plan international, il est de plus en plus reconnu comme essentiel dans la mise en œuvre la ZLECAf pour accroître le commerce intra-africain. Il est certain qu'il permettra de capturer des marchés de niche dans d'autres pays africains grâce au développement d'un réseau d'affactureurs d'importation et d'exportation pour répondre aux besoins de financement transfrontaliers et aux barrières administratives, culturelles, linguistiques et autres qui y sont liées. L'affacturage inversé a également le potentiel de révolutionner les chaînes d'approvisionnement stratégiques dans le cadre du développement de la chaîne de valeur régionale grâce à des partenariats entre les moyennes et grandes entreprises, les PME en tant que fournisseurs et les sociétés d'affacturage – banques, institutions financières non bancaires et sociétés de haute technologie. En outre, l'affacturage inversé peut être un catalyseur pour accroître la valeur ajoutée et la diversification par la gestion de la chaîne d'approvisionnement, ce qui est essentiel pour accélérer l'industrialisation de l'Afrique et la mise en œuvre de la ZLECAf.

Cependant, l'utilisation de l'affacturage comme outil alternatif pour le financement du commerce afin de soutenir les PME africaines n'en est qu'à ses débuts. La part de l'Afrique sur le marché mondial de l'affacturage (national et international) estimée à 3 000 milliards d'euros par an est actuellement de 0,84 %, soit moins de 1 %. Pour l'Afrique, la pratique est relativement récente et peu connue. Compte tenu de l'impact négatif et disproportionné de la Covid-19 sur les finances des PME en Afrique, il est urgent de promouvoir l'affacturage et d'en tirer parti pour permettre aux PME de développer leurs activités, d'accroître leur capacité d'exportation, d'augmenter le commerce intra-africain dans le cadre de la relance post-Covid-19 et de la résilience nécessaire pour mieux reconstruire. C'est dans ce contexte que l'ACBF, en collaboration avec Afreximbank, a élaboré le présent document pour examiner les impératifs de capacité pour le développement de l'affacturage en tant qu'outil innovant pour le financement du commerce au profit des PME afin d'accélérer la mise en œuvre de la ZLECAf.

Pour parvenir à une croissance plus rapide du volume de l'affacturage, en particulier de l'affacturage international et de l'affacturage inversé, qui sont les éléments essentiels pour accélérer la mise en œuvre de la ZLECAf, il faudrait s'attaquer aux principales contraintes qui pèsent sur le développement de l'affacturage en Afrique. Ce sont précisément ces contraintes que l'étude a identifiées. Il s'agit d'une compréhension limitée du concept et de ses avantages, des lacunes institutionnelles telles qu'un cadre juridique et réglementaire inadéquat, l'absence de politiques visant à créer un environnement favorable à l'affacturage et un nombre insuffisant de sociétés d'affacturage et de compagnies d'assurance-crédit. Il y a également un manque de connaissances techniques et de compétences en matière de leadership transformateur, ainsi que des données inadéquates pour informer les politiques et évaluer les progrès. Le message fort qui ressort de cette publication est que l'affacturage offre un énorme potentiel pour le financement du commerce au profit des PME africaines et qu'il est nécessaire de renforcer les capacités et de partager les connaissances pour faciliter le développement de l'affacturage en Afrique.

Professeur Emmanuel Nnadozie
Secrétaire exécutif

La Fondation pour le renforcement des capacités en Afrique

Liste des acronymes

ACBF	Fondation pour le renforcement des capacités en Afrique
Afreximbank	Banque africaine d'import-export
BCR	<i>Banca Comercială Română</i> (Banque commerciale de Roumanie)
CER	Communautés économiques régionales
COVID-19	Maladie à coronavirus 2019
EUR	Euro (Unité monétaire européenne)
FCI	Réseau d'affacturage mondial
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
OMC	Organisation mondiale du commerce
OMS	Organisation mondiale de la santé
UNIDROIT	Institut international pour l'unification du droit privé
ZLECAF	Zone de libre-échange continental africain

Résumé

Contexte : L'affacturage, connu sous le nom de vente ou de transfert de créances pour garantir des fonds immédiatement disponibles, offre une solution pour combler le déficit de financement des PME afin de soutenir le développement du commerce dans le cadre de la ZLECAf et du programme de transformation structurelle de l'Afrique. Toutefois, le développement et l'utilisation de l'affacturage comme outil alternatif de financement du commerce pour soutenir les entreprises, en particulier les PME africaines, n'en sont qu'à leurs débuts par rapport à d'autres régions, car la pratique est relativement récente et le produit et ses avantages potentiels ne sont pas bien compris.

Objective et approche : L'objectif de ce document est d'examiner les impératifs de capacité pour le développement et l'utilisation de l'affacturage en tant qu'outil innovant de financement du commerce pour faire avancer la mise en œuvre de la Zone de libre-échange continental africaine (ZLECAf). L'étude est basée sur un examen approfondi de la littérature et une analyse des données secondaires de la base de données du Réseau d'affacturage mondial (FCI) et d'autres documents recueillis sur l'affacturage afin d'identifier les questions clés, les tendances, les progrès, les moteurs et les obstacles qui affectent l'affacturage dans les principaux pays africains.

Les principales conclusions sont résumées ci-dessous:

Avantages de la prise en compte du développement du commerce et de l'industrialisation.

L'affacturage offre une source alternative de financement aux entreprises africaines pour accroître le commerce intra-africain dans le cadre de la ZLECAf. Si l'affacturage national reste important, l'affacturage international permettra aux entreprises africaines d'accroître le commerce intra-africain en s'emparant de marchés de niche dans d'autres pays africains grâce au développement d'un réseau d'affactureurs d'importation et d'exportation pour faciliter le financement du commerce. L'affacturage inversé, en tant que produit relativement nouveau en Afrique, a également le potentiel de révolutionner le développement des chaînes de valeur en soutenant les chaînes d'approvisionnement stratégiques dans des secteurs clés pour favoriser l'industrialisation de l'Afrique.

La part de l'Afrique dans l'affacturage mondial et le taux de croissance de l'affacturage.

La part de l'Afrique (0,84 %) sur le marché mondial de l'affacturage, qui s'élève à 3 000 milliards d'euros par an en 2019, est extrêmement faible. L'Europe est en tête avec une part de marché de 67,7 %, suivie par l'Asie-Pacifique (23,5 %), l'Amérique du Sud (4,5 %) et l'Amérique du Nord (2,9 %). Le continent a également connu le plus faible taux de croissance du volume de l'affacturage de 2013 à 2019, soit 6,22 %, par rapport aux autres régions : 98,74 % pour le Moyen-Orient, 45,98 % pour l'Europe, 30,19 % pour l'Amérique du Sud et 8,38 % pour l'Asie.

Prise en compte du niveau de pénétration de l'affacturage en Afrique par rapport à d'autres régions.

Les taux de pénétration des principaux pays africains sont bien inférieurs à ceux des autres régions. L'Afrique du Sud est de loin le pays le plus performant en Afrique avec un taux de pénétration par rapport au PIB de 6 % en 2019, contre 2,37 % au Maroc, 1,83 % à Maurice, 0,98 % en Tunisie et 0,22 % en Égypte. Ce taux est nettement inférieur à celui des principaux pays d'Europe et d'Asie, comme l'Espagne (avec un taux de pénétration d'environ 15 %), Hong Kong (14 %), le Royaume-Uni (13 %), l'Australie (9 %) et le Chili (12 %).

Nombre d'entreprises en Afrique par rapport aux autres régions.

Le nombre de sociétés impliquées dans le marché mondial de l'affacturage varie considérablement, allant de plus de 2 200 en Asie-Pacifique à 23 au Moyen-Orient, 847 en Amérique du Sud, 688 en Europe, 323 en Amérique du Nord et 154 sociétés en Afrique. En Afrique, l'Afrique du Sud domine avec 110 sociétés, 25 au Maroc, 11 en Égypte, 5 en Tunisie et 3 au Maurice.

Comparaison du volume ou du chiffre d'affaires par entreprise en Afrique par rapport à d'autres régions.

Hormis l'Amérique du Sud avec un volume ou chiffre d'affaires d'affacturage de 155 millions d'euros par société, l'Afrique avec 159 millions d'euros par société est loin derrière les autres régions, l'Europe étant nettement en tête avec 2 872,4 millions d'euros par société, le Moyen-Orient avec 432 millions d'euros, l'Asie avec 312,4 millions d'euros et l'Amérique du Nord avec 268,6 millions d'euros. En Afrique, il existe également une disparité importante avec un volume ou chiffre d'affaires moyen par société de 190 millions d'euros en Afrique du Sud, 101,3 millions d'euros Maroc, 67,6 millions d'euros Tunisie, 53,4 millions d'euros Égypte et 53,5 millions d'euros Maurice.

Part des pays leaders sur le marché de l'affacturage en Afrique.

Bien que l'affacturage se développe progressivement en Afrique, il est encore dominé par quelques pays. L'Afrique du Sud est la plus avancée avec 85% de part, suivie par le Maroc (10%) et l'Égypte (3%), tandis que Maurice et la Tunisie avaient chacun une part de 1% en 2019. Des sociétés d'affacturage de petite taille apparaissent sur tout le continent, en particulier au Cameroun, en Côte d'Ivoire, au Gabon, au Ghana, au Kenya, en Mauritanie, au Mozambique, au Nigeria, au Sénégal, en Tanzanie, en Zambie et au Zimbabwe, mais les données ne sont pas disponibles sur le niveau des activités d'affacturage.

Part de l'affacturage international par rapport à l'affacturage national en Afrique.

La part de l'affacturage international (par rapport à l'affacturage national) dans les principaux pays africains est également très faible, avec l'Égypte qui compte 21,22 %, suivie par l'Afrique du Sud (17,3 %), le Maroc (4,27 %), la Tunisie (3,85 %) et Maurice (1,3 %).

Les principaux déterminants de la croissance de l'affacturage.

Les principaux moteurs sont la demande de financement au profit des PME en tant que moteurs de la croissance économique, l'innovation et les possibilités d'expansion des produits d'affacturage, y compris l'affacturage international et inversé, ainsi que la transformation numérique pour automatiser et simplifier les fonctions, notamment les interfaces clients, les processus de documentation et l'analyse.

Principaux obstacles au développement de l'affacturage.

Les principaux obstacles sont le manque de familiarité et de visibilité avec le concept, un environnement national difficile, notamment la concurrence des banques et le nombre limité de sociétés d'affacturage, un cadre juridique et réglementaire inadéquat, des problèmes de fiscalité et des coûts de transaction élevés, une assurance-crédit limitée, un environnement politique caractérisé par des incohérences et un manque de données sur les activités d'affacturage pour des politiques fondées sur des preuves et un suivi des progrès.

Conclusion : L'affacturage offre une solution durable pour combler le déficit de financement des PME, faciliter le développement du commerce et faire progresser la mise en œuvre de la ZLECAf. Cependant, la performance de l'Afrique sur le marché de l'affacturage doit s'améliorer de manière significative sur la base d'un certain nombre d'indicateurs clés : part de l'affacturage mondial, y compris l'affacturage international, innovation telle que l'affacturage inversé, nombre de sociétés d'affacturage, chiffre d'affaires par société d'affacturage et taux de pénétration (par rapport au PIB) de l'affacturage. Les activités d'affacturage devraient atteindre 50 milliards de dollars d'ici 2025 en Afrique, avec l'émergence d'un certain nombre de petites sociétés d'affacturage dans d'autres pays africains. Toutefois, une approche coordonnée du renforcement des capacités est nécessaire pour surmonter les obstacles identifiés.

Les principales recommandations :

- Renforcer les capacités institutionnelles pour développer le cadre juridique et réglementaire permettant d'adopter la loi type sur l'affacturage, améliorer l'environnement politique, mettre en place des systèmes d'information sur le crédit et la promotion de partenariats pour moderniser l'affacturage à l'aide de solutions numériques, augmenter sensiblement le nombre de sociétés d'affacturage et le volume de l'affacturage ;
- Renforcer les capacités humaines en mettant l'accent sur les compétences techniques essentielles, notamment les économistes commerciaux, les juristes spécialisés dans le commerce, les spécialistes du numérique, les spécialistes de la chaîne d'approvisionnement, les experts en logistique, en risques de crédit et en assurance, et développer des compétences pour le leadership transformationnel, telles que la nomination de « champions de l'affacturage » pour promouvoir l'affacturage dans les pays africains ;
- Établir un programme de recherche pour faciliter la collecte de données pour l'élaboration de politiques fondées sur des données probantes et le suivi- des progrès, le partage des connaissances, les dialogues sur les politiques et la défense des intérêts afin de soutenir le renforcement des institutions et le développement des compétences des principaux acteurs et de sensibiliser les parties prenantes aux avantages qu'elles en retirent.

1. Introduction

La Zone de libre-échange continental africaine (ZLECAf) est un programme phare de l'Agenda 2063 et l'une des initiatives les plus récentes visant à surmonter les contraintes commerciales et à stimuler les performances commerciales de l'Afrique. Cet accord continental vise à consolider l'Afrique en un seul grand bloc commercial et offre des possibilités de renforcer la capacité d'exportation et d'accroître le commerce intra-africain. Signée par 54 pays africains et ratifiée par 34, la phase opérationnelle de la ZLECAf a été officiellement lancée le 7 juillet 2019, les échanges commerciaux étant initialement prévus pour le 1er juillet 2020, mais ont été retardée par la pandémie de la Covid-19. La Covid-19 a menacé d'annuler les gains réalisés dans le renforcement du commerce et de l'intégration économique en Afrique en raison des mesures prises pour lutter contre la pandémie, telles que les restrictions sur les entreprises et les voyages, y compris la fermeture des frontières au commerce. Les mesures de lutte contre la Covid-19 ont eu un impact significatif sur les entreprises de différents secteurs, ce qui a eu un impact disproportionné sur les petites et moyennes entreprises (PME) qui ont un rôle essentiel à jouer dans le développement du commerce pour mettre en œuvre l'Accord de libre-échange africain.

Les échanges commerciaux dans le cadre de la ZLECAf ont commencé le 1^{er} janvier 2021, mais des mesures sont nécessaires pour remettre l'Accord sur les rails. Avec l'élimination de jusqu'à 90 % des droits de douane sur les biens africains, la mise en œuvre de la ZLECAf stimulera le commerce intra-africain et favorisera le transfert de technologie, le développement industriel, la productivité économique et la diversification des économies. La ZLECAf aura besoin de financement pour que les 1,2 milliard d'habitants de l'Afrique et son marché de 2,5 milliards de dollars bénéficient de son opérationnalisation (Harare Receivables Exchange, 2020). Les PME devraient jouer un rôle de catalyseur dans la mise en œuvre de la ZLECAf, car elles sont en grande partie à l'origine de la croissance des économies africaines, mais restent confrontées à des obstacles de financement plus importants dans les systèmes bancaires formels – les banques considérant souvent les PME comme peu attrayantes en raison de risques et de coûts de transaction plus élevés.

L'affacturage, connu sous le nom de vente ou de transfert de créances afin d'obtenir des fonds immédiatement disponibles, offre une solution pour combler le déficit de financement, en particulier pour les PME, afin de soutenir le développement du commerce dans le cadre de ZLECAf. L'accès immédiat à des liquidités pour le fournisseur ou vendeur fait de l'affacturage un instrument de financement essentiel, en particulier pour un continent comme l'Afrique, où les PME constituent l'« épine dorsale » des économies africaines, avec un accès souvent limité aux prêts bancaires formels (London Stock Exchange Group, 2018). L'affacturage offre une source alternative de financement qui peut contribuer de manière significative au défi classique que représente le financement du programme et des priorités de développement de l'Afrique (Oramah, 2014a), en particulier la ZLECAf. Pour accélérer la mise en œuvre de la ZLECAf, l'affacturage est de plus en plus reconnu comme un outil viable pour le développement du commerce (Oramah, 2014a ; Tomusange, 2017) qui peut combler le déficit de financement des PME afin de stimuler le potentiel d'exportation et d'accroître le commerce intra-africain dans le cadre de la ZLECAf. La croissance du commerce intra-africain dans le cadre de la ZLECAf entraînera un besoin croissant d'affactureurs pour traiter le financement du commerce transfrontalier sur le continent (Awani, 2020). Les PME, qui sont les plus touchées, face à des sources de financement conventionnelles très limitées, pourraient en profiter au maximum. L'affacturage est une autre forme de financement rentable qui permet aux entreprises de débloquer les fonds détenus dans leurs factures non encore payées (Harare Receivables Exchange, 2020).

Toutefois, l'affacturage en tant qu'option de financement reste largement sous-utilisé en Afrique étant donné son potentiel pour aider les PME africaines et soutenir leur participation en tant qu'exportateurs indirects dans les chaînes d'approvisionnement ou fournisseurs de grandes entreprises. Le continent africain est un acteur relativement petit sur le marché mondial de l'affacturage (Oramah, 2014a ; Oramah et Dzene, 2014 ; Tomusange, 2017). Toutefois, le développement et l'utilisation de l'affacturage sur le continent africain sont faibles en raison de divers problèmes, notamment l'absence d'une infrastructure juridique et réglementaire de facilitation régissant les transactions d'affacturage en Afrique, ainsi que le manque de sensibilisation (Kameni, 2014). Il est donc nécessaire de mieux comprendre les principaux moteurs qui stimulent la croissance de l'affacturage et les obstacles qui affectent son développement en tant qu'outil alternatif et viable pour le

financement du commerce et le développement sur le continent africain.

L'objectif du présent document est d'examiner les impératifs de capacité pour le développement et l'utilisation de l'affacturage comme outil de financement innovant pour faire avancer les programmes de développement de l'Afrique. Pour atteindre cet objectif, le document s'appuie sur une recherche documentaire et sur l'analyse de données et de documents secondaires. Tout d'abord, une analyse documentaire approfondie a été réalisée, qui s'est concentrée sur l'évolution et les tendances de l'affacturage en Afrique. Deuxièmement, des données sur le volume de l'affacturage ont été recueillies auprès des plateformes du FCI, l'organisme mondial représentatif de l'affacturage et du financement des créances commerciales nationales et internationales à compte ouvert. Les données disponibles sur les principaux pays africains impliqués dans l'affacturage (Afrique du Sud, Égypte, Maurice, Maroc et Tunisie) ont été examinées et analysées afin de déterminer la tendance et les progrès réalisés par les pays africains, en se concentrant sur des variables telles que le chiffre d'affaires de l'affacturage, les taux de croissance, le volume par pays et les moteurs et obstacles. Le choix des pays a été principalement dû à la disponibilité des données dans la base de données du FCI. Les résultats ont permis de mieux comprendre comment cerner les problèmes de capacité en utilisant le cadre holistique de renforcement des capacités de la Fondation pour le renforcement des capacités en Afrique (ACBF). Ce cadre a aidé à identifier les insuffisances en matière d'affacturage et à formuler des recommandations pour remédier aux contraintes de capacité affectant le développement et l'utilisation de l'affacturage sur le continent.

Le document est structuré comme suit. Après l'introduction, la section 2 passe en revue la littérature existante, y compris la définition, les modèles, l'évolution et les avantages de l'affacturage. La section 3 examine le rôle potentiel de l'affacturage dans le financement du développement commercial de l'Afrique et dans l'avancement de la mise en œuvre de la ZLECAf. La section 4 examine les tendances de l'affacturage en Afrique par rapport au reste du monde, les progrès de l'affacturage dans les pays africains afin de mieux comprendre les indicateurs clés de développement, les principaux moteurs de l'affacturage et les obstacles qui affectent le développement de l'affacturage en Afrique. La section 5 analyse les principaux défis en matière de capacités et examine les contraintes en matière de capacités institutionnelles et humaines qui affectent le développement de l'affacturage en Afrique. La section 6 est la conclusion et les recommandations.

2. Évolution de l'affacturage

2.1 Origine de l'affacturage

Dès les années 1200, des variantes de l'affacturage ont été utilisées dans des pays et régions tels que l'Italie, la Turquie, l'Afrique du Nord, l'Espagne, les Pays-Bas, la France et d'autres pays (Factoring Directory, 2017). Certains chercheurs font remonter les origines de l'affacturage à l'Empire romain, où de riches fabricants et marchands utilisaient un agent ou un affactureur commercial pour administrer la vente de leurs marchandises (Rutberg, 1994 ; FCI, 2019a). Les marchands qui travaillaient dans le commerce de l'habillement, des textiles, des tissus et des vêtements utilisaient couramment des sociétés d'affacturage pour financer leurs activités. En général, lorsque les entreprises de fabrication et de distribution avaient besoin d'expédier ou d'exporter leurs produits finis, il est fort probable que des services d'affacturage étaient utilisés. L'affacturage national est apparu aux États-Unis au milieu du XIXe siècle et les pays européens ont été considérés comme les pionniers de l'affacturage international à partir des années 1960. L'affacturage contemporain, issu du modèle américain, est considéré comme un outil financier innovant et une alternative au prêt bancaire traditionnel et aux autres lignes de crédit (FCI, 2019a). L'affacturage est donc reconnu comme l'une des plus anciennes formes de financement commercial (Bakker, Klapper et Udell, 2004).

2.2 Concept de l'affacturage

Le terme « affacturage » a été défini de différentes manières en raison de l'absence d'une loi codifiée uniforme. La Banque mondiale (2009) a défini l'affacturage comme « une technique par laquelle, aux termes d'un contrat, un établissement de crédit spécialisé (l'affactureur) prend la responsabilité de recouvrer les dettes d'une entreprise tout en choisissant de supporter les pertes éventuelles résultant de l'insolvabilité du débiteur ». En gros, elle est définie comme une relation créée par un accord entre le vendeur de biens ou de services et un établissement financier appelé « affactureur », par lequel ce dernier achète les créances du premier et contrôle et gère également les créances du second (Tomusange, 2017). L'affacturage basé sur la vente de créances (actifs à court terme) est un outil de financement utile pour un accès efficace et hors bilan au fonds de roulement, en particulier pour les petites et moyennes entreprises (BERD, 2018).

L'affacturage est couramment utilisé pour désigner une transaction financière dans laquelle un fournisseur (entreprise) vend ses factures (comptes clients) à un tiers (appelé affactureur) avec un escompte afin de recevoir immédiatement des espèces pour un paiement de biens ou de services dont le fournisseur, normalement, aurait dû attendre une certaine période pour recevoir le paiement (Klapper, 2006 ; Malhotra, Chen, Criscuolo, Fan, Hamel et Savchenko, 2007 ; Tomusange, 2015 ; 2017). Ce faisant, le fournisseur reçoit immédiatement un fonds de roulement et transfère la propriété de la dette figurant sur les factures à l'affactureur (société d'affacturage), ainsi que la responsabilité du recouvrement du paiement de celle-ci (Obara, 2011).

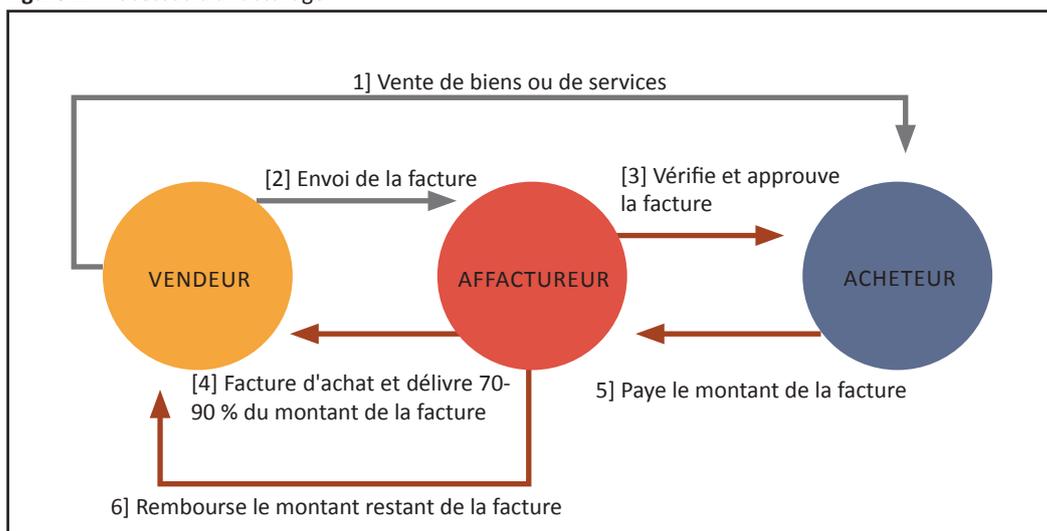
L'affacturage se fait par la vente de factures selon un processus appelé cession qui implique un arrangement entre une entreprise commerciale ou un vendeur (parfois appelé client), un acheteur (débiteur) et un établissement financier (affactureur). Un *affactureur* est essentiellement une « *source de financement* qui accepte de payer à l'entreprise la valeur d'une facture moins un escompte pour les commissions et les frais » (Investopedia, 2020). Le montant payé d'avance sera un pourcentage de la valeur des créances achetées, mais variera en fonction de la perception qu'a l'affactureur de la solvabilité des débiteurs (Banque mondiale, 2009).

2.3 Types d'affacturage : processus et acteurs clés

Il existe différents types d'affacturage qui reflètent une variation des processus et des rôles des différents acteurs. Par exemple, dans l'affacturage national, trois parties sont impliquées : (1) le vendeur (client) – société qui vend des biens et des services à crédit ; (2) l'acheteur (débiteur) – client qui achète des biens au client ; et (3) l'affactureur – institution financière qui agit au nom du client pour recouvrer les dettes du débiteur – qui agit comme une extension du back-office de l'emprunteur pour les processus de recouvrement et la comptabilité. Toutefois, dans le domaine de l'affacturage international (affacturage transfrontalier), il

existe quatre parties, à savoir : (1) le vendeur (client) – exportateur ou la société qui vend des biens et des services à crédit ; (2) l’acheteur – importateur ou client qui achète des biens au client ; (3) l’affactureur d’exportation responsable de toute l’opération d’affacturation et de la sélection de la contrepartie (affactureur d’importation) et (4) l’affactureur d’importation dans le pays où les biens seront expédiés. Le fait d’avoir un affactureur d’exportation et un affactureur d’importation réduit les risques dans les transactions ou le commerce international et transfrontalier. L’affactureur d’importation garantit que le contexte local est bien compris et facilite la communication en traitant avec une culture, des coutumes étrangères et la langue locale peu familières (Factoringkb, 2020). La figure 1 montre le processus de l’affacturation avec les principaux acteurs impliqués.

Figure 1. Processus d’affacturation



Note: Les fournisseurs (de biens ou services) sont des utilisateurs de l'affacturation qui vendent à leurs clients connus comme acheteurs ou débiteurs

Source: Adapté du FCI (2020d)

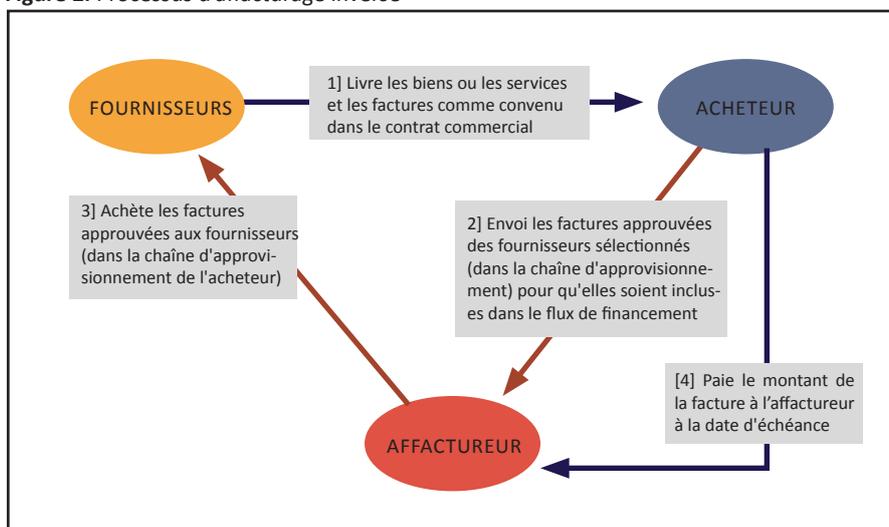
L'affacturation nationale tend à relier les transactions effectuées dans un même pays où il y a un seul affactureur. Selon la loi égyptienne sur l'affacturation, l'affacturation est considérée comme nationale lorsque le client et le débiteur sont tous deux enregistrés ou résident en Égypte (BERD, 2018). Dans le cas de l'affacturation internationale, il y aura un contrat commercial international avec deux affactureurs (l'un d'importation et l'autre d'exportation), l'affactureur d'exportation achetant la dette de l'exportateur. La principale différence est que les débiteurs dans l'affacturation internationale sont des sociétés étrangères. L'affacturation permet aux entreprises d'exporter ou d'importer entre pays et d'être assurées d'être payées par des contreparties. Par exemple, la MCB Factors à l'île Maurice pratique l'affacturation internationale par l'intermédiaire du FCI en utilisant un réseau de sociétés d'affacturation comptant plus de 250 membres dans plus de 70 pays (MCB Factors, 2020). Les services de recouvrement sont sous-traités aux membres du FCI, ce qui permet de supprimer les barrières culturelles et linguistiques.

La Convention de l'Institut international pour l'unification du droit privé (UNIDROIT) considère quatre fonctions principales de l'affacturation qui sont (1) le financement au comptant (par l'avance de fonds de l'affactureur au fournisseur dès la conclusion de l'opération d'affacturation) ; (2) l'administration des créances (en prenant en charge l'administration des comptes de l'acheteur du vendeur) ; (3) le recouvrement des créances de l'acheteur du vendeur ; et (4) l'assurance-crédit pour couvrir le vendeur contre le défaut de paiement de l'acheteur (FCI, 2019a ; Nure, 2018 ; BERD, 2018). L'affacturation à service complet comprend tous les services d'affacturation de (1) à (4) – c'est-à-dire, les finances, l'administration des créances, le recouvrement des créances, et la couverture du risque de crédit. Toutefois, les sociétés d'affacturation peuvent choisir de ne pas souscrire à toutes les fonctions principales, et certaines peuvent fournir d'autres services supplémentaires tels que des services-conseils, des services de recouvrement de créances en justice, l'évaluation de la solvabilité des clients et la prévention des risques, et la simplification des services de recouvrement de créances (Banque mondiale, 2009).

Toutefois, il existe différents types d'affacturage liés à la manière dont une transaction est effectuée (Tomusange, 2017 ; FCI, 2019). Par exemple, l'*affacturage avec recours* se produit lorsque le client (c'est-à-dire le vendeur) n'est pas protégé contre le risque de créance irrécouvrable, c'est-à-dire que, dans le cas d'une créance irrécouvrable, le client assume la perte (Alayemi, Oyeleye et Adeoye, 2015). Dans cette situation, la transaction passe de l'affacturage à un prêt (étant donné que le fournisseur aurait déjà reçu l'argent au moment de la transaction de l'affacturage). Dans le cas de l'*affacturage sans recours*, l'affactureur supporte la perte d'un paiement non recouvrable (Green, 2014 ; Tomusange, 2017). L'*affacturage sans recours* signifie en fait que s'il y a un problème de paiement, une réclamation d'assurance est faite contre l'acheteur, et le client (vendeur) n'a pas à payer. L'affactureur qui achète les créances assume le risque de crédit pour la capacité de l'acheteur, ce qui signifie que le service financier comprend une protection du crédit, entre autres services (Klapper, 2005). En cas d'insolvabilité de l'acheteur, les avantages des sociétés de financement du commerce entrent en jeu puisqu'elles déposeront une demande d'assurance contre l'acheteur (Tradewind Intelligent Finance, 2020).

D'autres exemples sont l'*affacturage à l'échéance*, l'*affacturage mixte*, l'*affacturage d'escompte* et l'*affacturage partiel*. L'*affacturage à l'échéance*, également appelé affacturage de matérialité, est le service complet sans la fonction financière du service. Dans ce type d'affacturage, le fournisseur peut déjà disposer d'autres sources de capital, mais cherche à réduire les frais généraux d'administration tout en ayant la garantie de recevoir le paiement dans un délai déterminé – à l'échéance du délai de paiement convenu (à condition qu'il y ait une couverture de crédit, dans le cas d'un acheteur insolvable) (FCI, 2019a). L'*affacturage mixte* est un *affacturage* qui combine le paiement à l'avance (85% ou plus) au fournisseur, le reste étant payé plus tard (Alayemi, Oyeleye et Adeoye, 2015). L'*affacturage d'escompte* est le seul type d'affacturage qui diffère des autres, car l'acheteur n'est pas informé de la réaffectation d'une facture à l'affactureur. La confidentialité de cet arrangement est maintenue par le fait que les encaissements de l'acheteur sont effectués sur un compte bancaire au nom de l'acheteur, mais entièrement contrôlée par l'affactureur (FCI, 2019a). Dans le cadre de l'*affacturage partiel*, certaines factures sont sélectionnées, car toutes les factures ne sont pas acceptées pour l'achat (Alayemi, Oyeleye et Adeoye, 2015). L'*affacturage inversé (ou financement de la chaîne d'approvisionnement)* est une méthode de financement initiée par l'acheteur, généralement une entreprise de taille moyenne à grande, pour aider ses fournisseurs de sa chaîne d'approvisionnement à financer ses créances facilement et à un taux d'intérêt inférieur à celui qui serait normalement offert. Les fournisseurs bénéficient d'une meilleure tarification des risques de crédit en raison de la solvabilité de l'acheteur (c'est-à-dire une entreprise de taille moyenne ou grande). L'acheteur commence le processus en choisissant les factures des fournisseurs de sa chaîne d'approvisionnement, de fabrication et de distribution à payer plus tôt par l'affactureur à un taux accéléré en échange d'un escompte, généralement à un coût d'intérêt inférieur (International Finance Corporation, 2014 ; Global Supply Chain Finance Forum, 2016 ; PwC, 2018). La figure 2 illustre le processus d'affacturage inverse.

Figure 2. Processus d'affacturage inverse



Source: Adapté de la Danske Bank (2020)

L'affacturage inversé est une solution de financement à court terme adaptée aux besoins des fournisseurs qui servent de gros clients. Par l'intermédiaire d'un « affacteur », les fournisseurs peuvent obtenir le paiement de leurs factures avant l'échéance du contrat (BNP Paribas, 2016). L'affacteur peut être une banque, une institution financière non bancaire et, de plus en plus, des Fintech – des entreprises technologiques fournissant des services financiers. Les PME sont de plus en plus attirées par les services d'affacturage inversé, car ils représentent une situation gagnant-gagnant, les acheteurs étant en mesure de sécuriser leur chaîne d'approvisionnement, d'améliorer les relations avec les fournisseurs et d'approuver leurs factures. Les fournisseurs peuvent ainsi recevoir rapidement un financement à un taux très compétitif et améliorer leur gestion de trésorerie.

L'affacturage existe comme source de financement, mais d'autres moyens de financement sont encore disponibles. Il s'agit notamment du prêt entre pairs (où le financement provient de sites de financement de foule, d'amis, de familles, etc. ayant une faible capacité à mobiliser de gros montants) ; le système de prêt de financement basé sur les recettes (où l'emprunteur remboursera un certain pourcentage des ventes chaque mois jusqu'à ce que le prêt soit entièrement remboursé ou réglé, avec une faible probabilité de mobiliser les ressources nécessaires) ; et le financement basé sur les pensions (où les entreprises peuvent avoir la possibilité de tirer parti de la valeur de leurs actifs, qui peuvent être achetés ou loués par le fonds de pension, avec une faible couverture en Afrique). Contrairement aux autres moyens de financement, l'affacturage présente des avantages importants au profit des PME (voir tableau 1).

Tableau 1. Principaux avantages de l'affacturage

<p>Il est possible d'obtenir rapidement des liquidités et de surmonter les exigences strictes liées à un prêt bancaire. Possibilité d'accéder plus rapidement à des financements, jusqu'à 90 % de la valeur de la facture étant payés dans les 8 heures ouvrables (par exemple, BNP Paribas Factor) ou dans les 24 heures (par exemple, MCB Factors à Maurice). L'affacturage ne nécessite pas l'examen rigoureux associé aux demandes de prêts bancaires avec liste de conditions.</p>
<p>Possibilités de maintenir la part de marché et la croissance rapide. Sans l'affacturage, une entreprise sera en faillite et d'autres entreprises prendront leur part de marché. Possibilité d'accepter de nouvelles commandes, ce qui n'aurait pas été possible sans les liquidités rapidement mobilisées pour régler les factures impayées afin d'avoir accès à un fonds de roulement et de répondre plus rapidement aux besoins des clients et aux possibilités de croissance du marché en stimulant rapidement les ventes.</p>
<p>Flexible et évolutif pour répondre aux besoins changeants ou en évolution des entreprises. Les accords d'affacturage peuvent être adaptés pour répondre aux besoins changeants ou évolutifs d'une organisation (par exemple, une entreprise peut décider d'affacturer toutes les factures ou de ne pas en affacturer du tout). Il est facile d'obtenir rapidement les liquidités nécessaires à une nouvelle opportunité ou à d'autres besoins de l'entreprise).</p>
<p>Vérification du crédit des clients de l'entreprise pour prendre de meilleures décisions commerciales. La société d'affacturage procède à l'évaluation de la solvabilité et, une fois les clients approuvés, elle achète des factures, avance des fonds à l'entreprise et recouvre la dette auprès des clients par la suite. Le financement est basé sur la solvabilité des clients de l'entreprise plutôt que sur les propres finances de l'emprunteur.</p>
<p>Gagner du temps et faciliter les procédures de recouvrement. Sans affacturage, les entreprises attendent un délai considérable (jusqu'à 90 jours pour recevoir les paiements, par exemple) ou plus long si l'on tient compte du délai de commande, de dédouanement, etc. (Le Maroc, par exemple, a adopté une loi limitant les délais de paiement à 60 jours, mais elle est difficile à appliquer et aucune pénalité n'est prévue pour les retardataires.) L'affacturage simplifie le recouvrement des factures en les transférant à la société d'affacturage qui travaille avec les clients d'une manière qui ne porte pas préjudice à la relation avec ces derniers.</p>
<p>Fidéliser les fournisseurs en leur offrant des remises potentielles et en répondant aux besoins des clients. La collecte de fonds sur les factures impayées permet de payer les fournisseurs plus tôt afin de les fidéliser et d'obtenir de généreuses remises. Elle répond également aux demandes des clients qui souhaitent des paiements à long terme et à ceux qui paient en retard.</p>
<p>Garantir la propreté du bilan et le maintien des fonds propres de l'entreprise. Contrairement aux prêts bancaires, l'affacturage n'apparaît pas dans le bilan d'une entreprise comme une dette qui améliorera l'effet de levier avec une marge de croissance. L'affacturage permet de contrôler les finances de l'entreprise en conservant les capitaux propres plutôt qu'en recherchant des investisseurs pour une partie des fonds propres.</p>
<p>Protection du débiteur par la couverture d'assurance-crédit. Aider les entreprises à créer un flux de trésorerie plus prévisible ; et permettre la conduite d'affaires avec un crédit approuvé pour les clients.</p>
<p>Aucune garantie n'est requise. Offre un financement sans garantie, ce qui est bon au profit des PME ayant un bilan plus petit. De nombreuses PME n'ont pas accès aux emprunts bancaires, car les banques sont généralement réticentes à fournir des financements aux entreprises ayant des bilans plus petits.</p>

Source : Compilation de l'auteur à partir de différentes sources

Parmi les principaux avantages, on peut citer la rapidité d'obtention de liquidités, les possibilités de croissance rapide, la flexibilité et l'évolutivité et le fait de ne pas exiger des entreprises qu'elles aient une bonne

cote de crédit par rapport à de nombreuses autres options de financement (Hamanyati, 2017). Toutefois, en cas de mauvaise gestion, l'affacturage peut entraîner la perte du contrôle interne de la gestion des dettes et du lien direct entre l'entreprise et le client, ainsi que des coûts de transaction supplémentaires en fonction des créances cédées, et/ou une commission facturée par la société d'affacturage. Les avantages et les bénéfices l'emportent clairement sur les risques associés (Tomusange, 2015).

3. Utiliser l'affacturage pour combler le déficit de financement du commerce en Afrique

L'Afrique a fait des progrès significatifs dans son processus de développement, et malgré le ralentissement de la croissance économique ces dernières années dû à la Covid-19, le continent reste parmi les régions qui connaissent la croissance la plus rapide au monde. L'Afrique a bénéficié d'une planification stratégique à long terme ancrée sur les priorités de développement du continent, dont la vision et les objectifs sont bien articulés dans l'Agenda 2063. Toutefois, en l'absence de financement, la mise en œuvre de ces nobles plans et stratégies de programmes de transformation socio-économique inscrits dans l'Agenda 2063 ne se fera pas. L'Afrique connaît un important déficit de financement et les ressources intérieures devraient contribuer à hauteur de 80 à 90 % environ au financement de l'Agenda 2063 (Commission de l'Union africaine, 2017). Le financement devrait également être assuré par d'autres mécanismes, notamment le marché financier international, les investissements étrangers, l'aide publique au développement pour soutenir les priorités africaines (Nnadozie, Munthali, Nantchouang et Diawara, 2017 ; Commission de l'Union africaine, 2017).

3.1 Potentiel de soutien au programme de la ZLECAf

L'un des programmes phares de l'Agenda 2063 est l'Accord de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) signé par 54 pays africains et ratifié par 34 d'entre eux sur la base de la déclaration de Johannesburg de décembre 2020. La phase opérationnelle de la ZLECAf, officiellement lancée le 7 juillet 2019, avec des échanges initialement prévus pour le 1er juillet 2020, a été retardée par la pandémie de la Covid-19. Le début des échanges commerciaux dans le cadre de la ZLECAf a commencé le 1^{er} janvier 2021. La ZLECAf devrait couvrir un marché de 1,2 milliard de personnes avec un produit intérieur brut (PIB) de 2,5 milliards de dollars, ce qui en fait la plus grande zone de libre-échange au monde depuis la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). La ZLECAf vise à consolider l'Afrique en un bloc commercial majeur et l'affacturage peut être un catalyseur pour débloquer des fonds de roulement et une voie pour des paiements efficaces et sûrs sur tout le continent (Harare Receivables Exchange, 2020). L'affacturage est une forme alternative de financement rentable où les entreprises peuvent débloquer les fonds détenus dans leurs factures non encore payées (Harare Receivables Exchange, 2020), mais cette option de financement peut aider les PME africaines et le commerce du secteur privé dans le cadre de la ZLECAf reste largement sous-utilisé en Afrique.

3.2 L'affacturage comme alternative de financement au profit des PME pour la mise en œuvre de la ZLECAf

Le produit de l'affacturage a été reconnu par les gouvernements et les banques centrales comme un moyen sûr et sécurisé de financer le commerce et de soutenir les PME (FCI, 2016). L'intérêt croissant des PME pour l'affacturage est « largement basé sur le fait que la décision de la société d'affacturage est déterminée par la solvabilité des clients de la PME et non par la PME elle-même » (Banque mondiale, 2009). L'affacturage est devenu une source croissante de financement externe dans le monde entier pour les PME (Alayemi, Oyeleye et Adeoye, 2015), car elles sont confrontées à des obstacles financiers plus importants que les grandes entreprises dans les systèmes financiers et bancaires formels en raison de coûts de transaction et de primes de risque plus élevés (Awani, 2020), les banques étant souvent « peu désireuses ou incapables de considérer les PME comme un marché attrayant et rentable » (Banque mondiale, 2009). Avec l'avènement de la ZLECAf, il existe des possibilités d'affacturage pour soutenir la croissance des PME africaines et du secteur privé. L'Afrique peut tirer des enseignements de l'expérience de nombreux pays d'Europe, d'Asie et d'Amérique latine où l'affacturage en tant qu'outil de financement du commerce a été utilisé avec succès pour répondre aux besoins en fonds de roulement des PME afin d'augmenter leur volume d'échanges et de stimuler la croissance économique (Awani, 2020). Les PME ont joué et continueront à jouer un rôle de plus en plus important dans le commerce transfrontalier, reconnu depuis longtemps comme un moteur essentiel pour les pays africains, la ZLECAf étant conçu pour surmonter les inconvénients des économies relativement petites, homogènes et fragmentées, de la détérioration des prix des matières premières et des termes de l'échange international. La mise en œuvre de la Zone de libre-échange continentale africaine est une priorité pour le continent africain afin d'accroître le commerce intra-africain et de devenir un acteur mondial compte tenu de la taille importante de son marché et de ses ressources naturelles.

Les PME constituent la plus grande proportion de la fibre industrielle africaine, représentant environ 80 % des entreprises et employant pas moins de 70 % de la main-d'œuvre africaine. Par exemple, des données récentes au Maroc montrent que les PME sont importantes dans le paysage socio-économique, représentant 95 % des entreprises actives, générant 75 % du PIB et employant 85 % de la main-d'œuvre (Khattab et Moudine, 2016). Avec un bon appui, les PME peuvent faire progresser le commerce intra-africain dans le cadre de la Zone de libre-échange continentale africaine, étant donné que l'accès au financement reste une contrainte majeure pour les opérations des PME. La disponibilité d'un financement durable du commerce par l'affacturage sera un lubrifiant essentiel pour propulser la ZLECAf (Afreximbank et FCI, 2020). Des données en provenance du Kenya montrent qu'un meilleur accès à l'affacturage peut contribuer au financement des PME, mais qu'il profite également à la communauté et à la région (Nabawanda, 2019), en soutenant leur participation en tant qu'exportateurs indirects dans les chaînes d'approvisionnement et fournisseurs des grandes entreprises (Awani, 2016b).

Dans le cadre de la ZLECAf, l'affacturage international permettra aux entreprises africaines de commercer dans d'autres pays africains en surmontant une contrainte essentielle du commerce intra-africain et en prolongeant les conditions de crédit pour capturer des marchés de niche dans d'autres pays africains. L'affacturage inversé peut renforcer la chaîne d'approvisionnement en garantissant qu'il n'y a pas de blocage dans les processus de production ou de fabrication en raison d'une contrainte dans une partie ou des liens de la chaîne d'approvisionnement, en particulier les PME. BNP Paribas, par exemple, a conclu un accord de financement de la chaîne d'approvisionnement avec un grand fabricant italien de matériaux de construction (acheteur) qui implique 25 fournisseurs avec un chiffre d'affaires attribué de 90 millions d'euros afin d'accélérer le paiement des fournisseurs, de garantir que les fournisseurs bénéficient de conditions de paiement raisonnables, d'améliorer le fonds de roulement et de renforcer les relations stratégiques (BNP Paribas, 2020b). En effet, l'affacturage inversé crée des liquidités tout au long de la chaîne d'approvisionnement en explorant diverses solutions avec ou sans technologie de facilitation qui peuvent être un financement basé sur le fournisseur et/ou un financement basé sur l'acheteur (Gelsomino, Mangiaracina, Perego, et Tumino, 2016 ; Marchi, Zanoni, et Jaber 2020).

L'affacturage inversé représente une opportunité de soutenir la mise en œuvre de la ZLECAf, notamment en débloquent les possibilités de financement de la chaîne d'approvisionnement et a le potentiel de révolutionner les secteurs clés en Afrique. Weigert et El Dahshan (2019) ont noté que les chaînes de valeur régionales aideront l'Afrique à s'industrialiser, ce qui est particulièrement crucial dans le contexte de la ZLECAf. Weigert et El Dahshan (2019) ont également noté que les chaînes de valeur régionales, qui soutiennent le développement progressif et protègent contre la concurrence étrangère, prospèrent déjà dans l'industrie du thé et les marchés du manioc en Afrique. La CNUCED (2018) a identifié un autre secteur à savoir l'industrie du cuir et des produits du cuir comme une formidable opportunité pour l'Afrique de former des chaînes de valeur régionales afin d'ajouter une plus grande valeur aux exportations africaines. Le soutien au développement des chaînes de valeur régionales, considérées comme un modèle essentiel pour l'industrialisation de l'Afrique, peut être renforcé par l'application de la méthode de l'affacturage inversé, qui sera essentielle pour accélérer la mise en œuvre de la ZLECAf, compte tenu de la nécessité d'accroître la valeur ajoutée et la diversification des produits africains. La CNUCED (2018) a en outre noté que des chaînes de valeur régionales bien établies en Afrique peuvent également fournir une opportunité d'être stratégiquement liées aux chaînes de valeur mondiales afin d'augmenter le pouvoir de négociation des entreprises leaders en Afrique.

L'affacturage est donc un véhicule qui peut facilement stimuler le commerce immédiatement, permettant aux entreprises d'atteindre le continent au sens large et au-delà (Harare Receivables Exchange, 2020). L'importance de l'affacturage dans le financement des PME se justifie d'autant plus que le portefeuille d'instruments financiers disponibles est limité et ne répond pas toujours aux besoins de tous les segments de clients potentiels, y compris les PME (CNUCED, 2020). Contrairement aux grandes entreprises ou aux entreprises à forte rotation, les besoins spécifiques des PME restent insuffisamment pris en compte et peuvent être satisfaits par l'affacturage. Grâce au développement de l'affacturage, les PME, qui représentent environ 80 % des entreprises africaines, pourront accéder à des financements indispensables, les délais de paiement dans les chaînes d'approvisionnement seront réduits au minimum, ce qui augmentera l'efficacité et la rotation des stocks dans les échanges commerciaux dans le cadre de la ZLECAf. Les entreprises africaines en bénéficieront directement, ce qui leur permettra de se concentrer sur la productivité et la croissance com-



merciale à long terme. Le modèle de financement par affacturage aide les parties prenantes dans toutes les transactions en leur donnant confiance dans les chaînes d'approvisionnement, qu'il s'agisse de sociétés commerciales intéressées par le « processus de connaissance du client » ou des régulateurs concernés par les activités de lutte contre le blanchiment d'argent dans les paiements transfrontaliers (Harare Receivables Exchange, 2020).

4. Aperçu de l'affacturage en Afrique

4.1 Tendances en Afrique par rapport au reste du monde

Le marché mondial de l'affacturage représente environ 3 000 milliards d'euros par an et le secteur connaît un taux de croissance annuel composé de plus de 10 % depuis 20 ans (FCI, 2020c). Les volumes d'affacturage ont augmenté de 5,4 % au niveau mondial, passant de 2 767 067 millions d'euros en 2018 à 2 917 105 millions en 2019 (FCI, 2020c). Le tableau 2 présente les estimations du volume de l'affacturage par région en 2019.

Tableau 2. Chiffre d'affaires factorisé par région (et principaux pays africains) en 2019 (en millions d'euros)

Région	EUR National	EUR International	EUR Total	# Entreprises
Total Afrique	20.702	3.860	24.562	154
Total Asie-Pacifique	546.428	141.166	687.594	2.201
Total Europe	1.592.792	383.446	1.976.239	688
Total Moyen-Orient	7.118	2.819	9.937	23
Total Amérique du Nord	80.311	6.431	86.742	323
Total Amérique du Sud	128.055	3.976	132.031	847
Total	2.375.406	541.699	2.917.105	4.236

Source: FCI (2020c)

Selon les données du FCI pour 2019, l'Europe est le plus grand marché de l'affacturage au monde, avec une part de marché de deux tiers (67,7 %). La croissance récente en Europe est principalement due à l'accent stratégique mis sur le secteur bancaire commercial qui contrôle environ 90 % du volume de l'affacturage en Europe. L'Asie-Pacifique est la deuxième région la plus importante avec une part de marché d'un peu moins d'un quart (23,5 %), suivie par l'Amérique du Sud (4,5 %), l'Amérique du Nord (2,9 %), l'Afrique (0,84 %) et le Moyen-Orient (0,34 %).

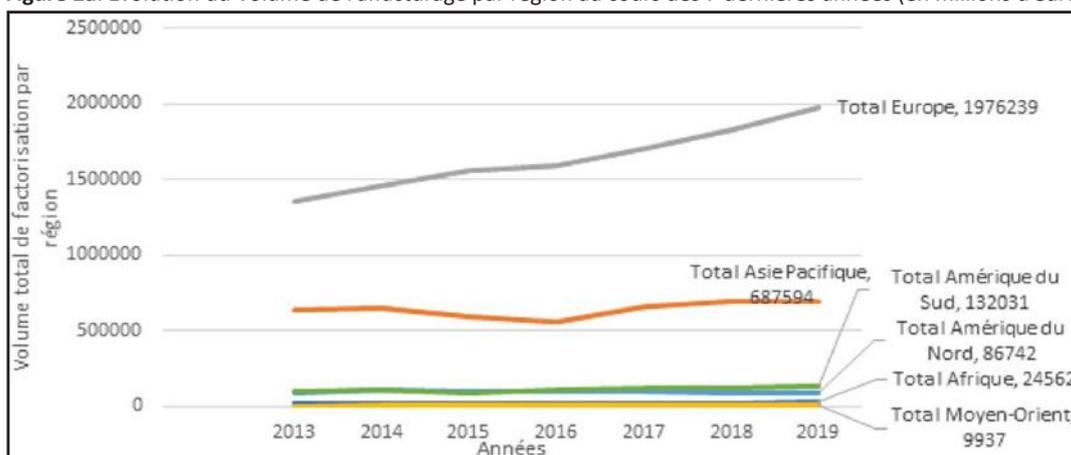
En 2010, la part de l'Afrique dans le volume mondial de l'affacturage était de 1,01 %, ce qui représente une baisse de la part de marché, le continent étant nettement à la traîne derrière l'Europe, l'Asie-Pacifique, l'Amérique du Nord et l'Amérique du Sud en termes de volume d'affacturage global (national et international confondus).

En termes d'affacturage international, la région européenne, avec 383 446 millions d'euros, représente plus des deux tiers (70,8 %) du volume total d'affacturage transfrontalier de 541 699 millions d'euros, suivie de l'Asie-Pacifique (26,06 %), de l'Amérique du Nord (1,19 %) et de l'Amérique du Sud (0,73 %). La part de l'Afrique dans l'affacturage international (0,71%) ne dépasse que de 0,52% celle du Moyen-Orient.

En ce qui concerne le nombre d'entreprises impliquées dans l'affacturage mondial, il existe des variations significatives allant de plus de 2 200 en Asie-Pacifique à 23 entreprises au Moyen-Orient, comme le montre le tableau 2. En dehors de l'Amérique du Sud avec un volume ou chiffre d'affaires d'affacturage de 155 millions d'euros par société, l'Afrique avec 159 millions d'euros par société est loin derrière les autres régions, l'Europe étant nettement en tête avec 2 872,4 millions d'euros par société. Le Moyen-Orient a un volume ou chiffre d'affaires d'affacturage de 432 millions d'euros par société, l'Asie (312,4 millions d'euros par société) et l'Amérique du Nord (268,6 millions d'euros par société).

Les figures 2a et 2b montrent la croissance du volume de l'affacturage en Afrique et dans d'autres régions. La croissance du volume total de l'affacturage de 2013 à 2019 est de 6,22 % pour l'Afrique contre 98,74 % pour le Moyen-Orient ; 45,98 % pour l'Europe ; 30,19 % pour l'Amérique du Sud et 8,38 % pour l'Asie.

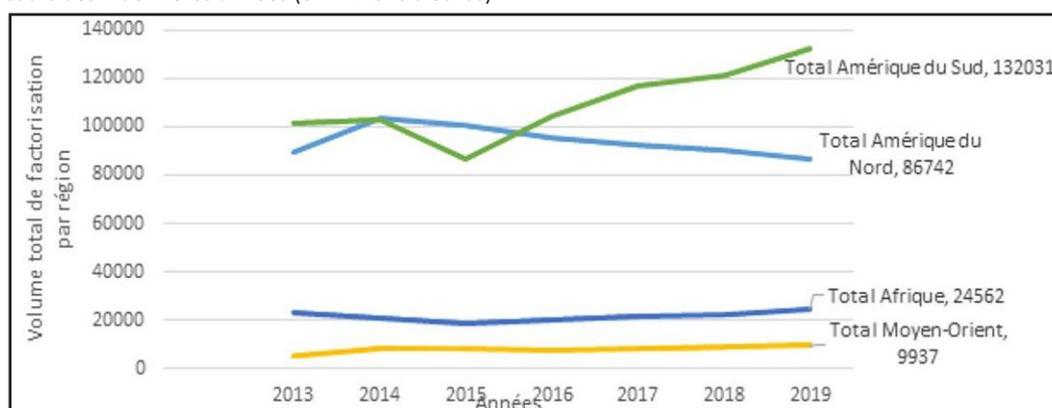
Figure 2a. Évolution du Volume de l'affacturage par région au cours des 7 dernières années (en millions d'euros)



Source: FCI (2020c)

L'Afrique devrait connaître une croissance de 10 % par rapport à son volume actuel de 24 milliards d'euros, en grande partie grâce à la contribution de l'Afrique du Sud (+11 %) et de l'Égypte (13 %) (FCI, 2020b).

Figure 2b. Évolution du Volume de l'affacturage en Afrique par rapport aux autres régions (hors Europe et Asie) au cours des 7 dernières années (en millions d'euros)



Source: FCI (2020c)

On s'attend à une augmentation significative des activités d'affacturage en Afrique, dont le volume devrait atteindre 50 milliards de dollars en 2025 (FCI, 2016). Toutefois, ces possibilités de développement et d'expansion qui offrent des avantages importants aux PME en Afrique ne peuvent être réalisées que si les obstacles sont identifiés et levés pour rendre des services d'affacturage.

La Covid-19 a eu un effet sur la croissance du volume mondial de l'affacturage. Le suivi des données d'affacturage par le FCI en 2020 montre que les volumes d'affaires sont largement impactés à partir du deuxième trimestre de l'année étant donné que les nouvelles factures ou les nouveaux contrats ont été minimes en raison du déclin des activités économiques mondiales dû à la pandémie (Mulroy, 2020). On prévoit une baisse des volumes d'affacturage mondiaux en 2020, plus que la baisse de 3 % enregistrée lors de la crise financière de 2009 (Mulroy, 2020). Dans le contexte des pays africains, le rapport 2020 de la Banque africaine de développement (BAD) et d'Afreximbank montre que la Covid-19 a ajouté au fardeau des risques auxquels sont confrontés le commerce et le financement du commerce en Afrique, y compris les solutions d'affacturage. La pandémie de la Covid-19 a provoqué une baisse des prix de la plupart des principaux produits d'exportation africains, ce qui pourrait réduire l'accès aux liquidités en devises et donc affecter la volonté des sociétés d'affacturage de s'engager dans des transactions de financement du commerce (AfDB et Afreximbank, 2020).

4.2 Tendances dans les principaux pays africains

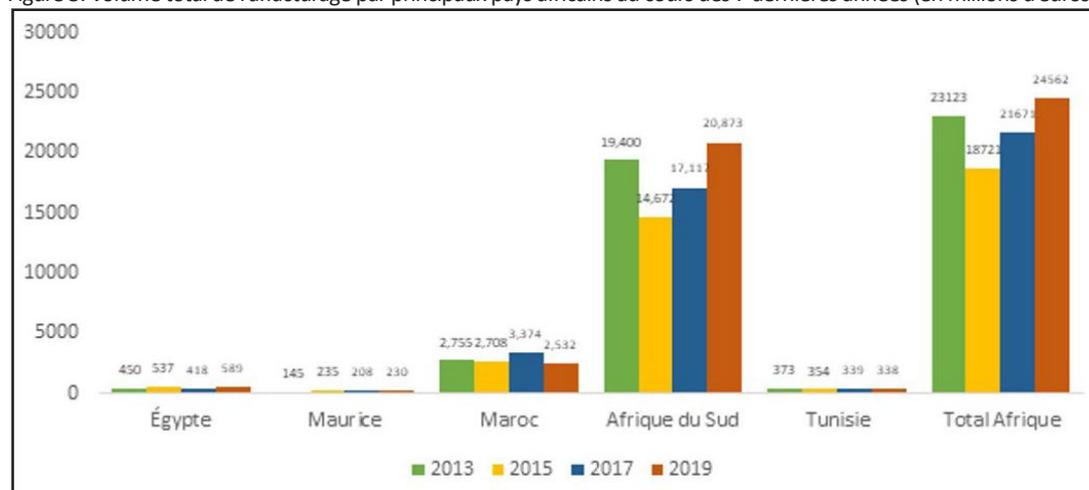
De nombreux pays africains en sont encore aux premiers stades de leur développement, car le continent est un acteur relativement petit sur le marché mondial de l'affacturage (Oramah, 2014a ; Oramah et Dzene, 2014 ; Tomusange, 2017). Par exemple, aucun pays africain n'est représenté parmi les 10 premiers pays en termes de volume d'affacturage national ou international (FCI, 2019b ; 2020c).

Selon la base de données du FCI, l'affacturage est toujours dominé par l'Égypte, l'île Maurice, le Maroc, l'Afrique du Sud et la Tunisie. En Afrique, l'Afrique du Sud est le pays le plus avancé, avec une part de 85%, suivie du Maroc (10%) et de l'Égypte (3%), tandis que Maurice et la Tunisie avaient chacun une part de 1% en 2019. En 2019, seuls 14 pays africains ont des entreprises qui offrent des services d'affacturage et sont membres du FCI (FCI, 2020a). Le marché des pays d'Afrique subsaharienne est en pleine expansion, avec l'émergence d'un certain nombre de petites sociétés d'affacturage à travers le continent, notamment au Cameroun, au Gabon, au Ghana, en Côte d'Ivoire, au Kenya, en Mauritanie, au Mozambique, au Nigeria, au Sénégal, en Tanzanie, en Zambie et au Zimbabwe, qui reçoivent le soutien de leurs gouvernements et des banques centrales (Ivanovic, Baresa et Bogdan, 2011). L'Égypte, le Maroc, le Nigeria, Maurice, le Cameroun, le Zimbabwe, le Botswana et la République du Congo ont rejoint FCI en 2018 (Awani, 2019), mais les données ne sont pas disponibles pour tous les pays.

Bien que l'on trouve des sociétés d'affacturage ou des départements d'affacturage des banques dans la plupart des régions du monde (FCI, 2019a), le produit d'affacturage a été introduit beaucoup plus récemment en Afrique (Kameni, 2014 ; Oramah, 2014a ; Korankye-Sakyi, 2019). Actuellement, le FCI compte des membres d'environ 75 pays et dessert plus de 80% du volume mondial de l'affacturage international. La Banque mondiale, la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD), Afreximbank, IDB Invest for the Americas, la Banque asiatique de développement, la Commission bancaire du FCI et d'autres associations nationales d'affacturage contribuent à promouvoir les services de financement dans le monde entier (Grand View Research, 2020). Une caractéristique essentielle de l'affacturage en Afrique est que les services sont principalement offerts par des banques et des filiales bancaires et que les sociétés d'affacturage indépendantes sont inadéquates sur le continent (Oramah, 2014a).

La figure 3 montre le volume total de l'affacturage en Afrique de 2013 à 2019. L'Afrique a connu une croissance de 2% en 2018, ce qui donne un volume total de 22,1 milliards d'euros (Awani, 2019). Le volume a baissé en 2015 pour atteindre environ 19 milliards d'euros, puis a augmenté régulièrement, passant de 22 milliards d'euros en 2018 à plus de 24 milliards d'euros en 2019, soit une croissance de 10 %. Les pays qui ont mené cette croissance sont l'Égypte, l'Afrique du Sud, la Tunisie et Maurice avec une croissance de 13,9%, 12,3%, 7% et 1,3%, respectivement, entre 2018 et 2019.

Figure 3. Volume total de l'affacturage par principaux pays africains au cours des 7 dernières années (en millions d'euros)



Source: FCI (2020c)

Le volume total de l'affacturage national a dépassé le volume de l'affacturage international en 2019 dans les principaux pays africains. L'affacturage national égyptien représente 79% du volume total d'affacturage du pays, tandis que les chiffres sont de 99% pour l'île Maurice, 96% pour le Maroc, 83% pour l'Afrique du Sud et 96% pour la Tunisie (tableau 3).

Tableau 3. Chiffre d'affaires de l'affacturage par principaux pays africains en 2019 (en millions d'euros)

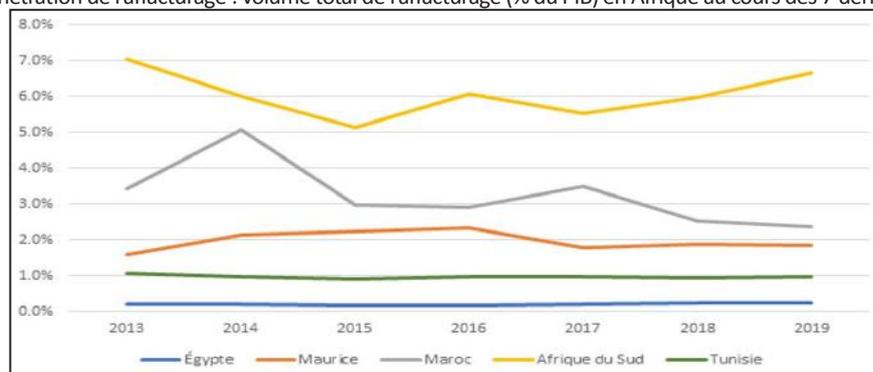
Région	EUR national	EUR International	EUR Total	# Entreprises
Total Afrique	20.702	3.860	24.562	154
Égypte	464	125	589	11
Maurice	227	3	230	3
Maroc	2.424	108	2.532	25
Afrique du Sud	17.262	3.611	20.873	110
Tunisie	325	13	338	5

Source: FCI (2020c)

Environ 80% de l'affacturage en Afrique se concentre sur l'affacturage national (Oramah, 2014b), les données récentes du FCI pour 2019 montrant que l'affacturage national est actuellement à 84% (FCI, 2020c). Si l'affacturage national reste dominant en Afrique, il existe des possibilités de renforcer l'affacturage international (Tomusange, 2015) en tant qu'instrument de financement du commerce, étant donné la nature exportatrice de l'Afrique et le potentiel qu'il offre pour accroître le commerce intra-africain grâce à l'opérationnalisation de la Zone de libre-échange africaine.

La figure 4 montre une variation considérable des taux de pénétration du marché de l'affacturage, mesurés en volume/PIB de 2013 à 2019, dans les principaux pays africains, l'Afrique du Sud étant nettement en tête avec 6,65% du PIB, suivie du Maroc (2,37%), de Maurice (1,83%), de la Tunisie (0,98%) et de l'Égypte (0,22%). Toutefois, un rapport de la Banque mondiale a indiqué une pénétration du marché de 3,6% pour le Maroc, contre 7,6% pour l'Afrique du Sud et 1,1% pour la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (Banque mondiale, 2016).

Figure 4. Pénétration de l'affacturage : volume total de l'affacturage (% du PIB) en Afrique au cours des 7 dernières années

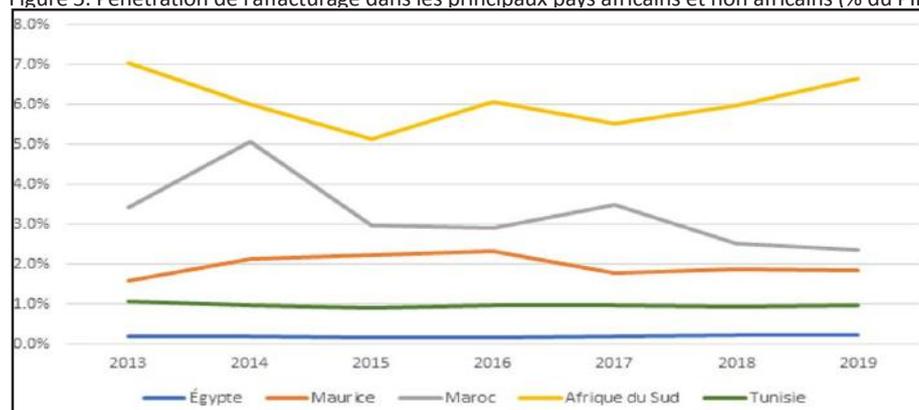


Source: FCI (2020c)

La figure 5 compare les taux de pénétration du PIB du marché de l'affacturage dans les principaux pays africains avec ceux de certains pays d'Asie-Pacifique (Australie, Chine et Hong Kong), d'Europe (France, Italie, Espagne et Royaume-Uni), du Moyen-Orient (Liban et Émirats Arabes Unis), d'Amérique du Nord (Canada et États-Unis) et d'Amérique latine (Chili et Pérou) pour 2013-2019.

Les données montrent que des efforts considérables sont nécessaires pour les pays africains, étant donné que les taux de pénétration de l'affacturage par rapport au PIB des pays africains leaders sont bien inférieurs à ceux des pays européens leaders. Par exemple, alors que le meilleur pays d'Afrique (l'Afrique du Sud) a un taux de pénétration de 6% en 2019, contre 2,37% au Maroc, 1,83% à Maurice, 0,98% en Tunisie et 0,22% en Égypte, les performances de l'Afrique du Sud sont nettement inférieures à celles des principaux pays d'Europe et d'Asie, tels que l'Espagne, avec un taux de pénétration du PIB d'environ 15%, Hong Kong (14%), le Royaume-Uni (13%), l'Australie (9%) et le Chili (12%).

Figure 5. Pénétration de l'affacturage dans les principaux pays africains et non africains (% du PIB)



Source: Analysé à partir des données du FCI (2020c)

4.3 Études de cas des principaux pays africains

Pour chaque étude de cas, les informations recueillies auprès de diverses sources secondaires et les données analysées dans la base de données du FCI ont porté sur le cadre réglementaire et juridique, l'évolution et la tendance des activités d'affacturage, la nature et le nombre de sociétés d'affacturage, le rôle des PME, le type de produits d'affacturage sur le marché, les défis ou les principaux changements, et la part de marché des principales sociétés.

Afrique du Sud

L'Afrique du Sud est un hybride de droit romain, néerlandais et anglais, qui est à la base de sa structure juridique. Toutefois, il n'existe pas de lois spécifiques régissant l'affacturage national et international (Hamanyati, 2017). Le FCI a rapporté un volume total d'affacturage de 20 873 millions d'euros en 2019, contre 19 400 millions d'euros en 2013 (FCI, 2020b), soit une augmentation de 7,59 %.

Tableau 4. Volume de l'affacturage en Afrique du Sud par rapport au volume total d'affacturage en Afrique (en millions d'euros)

Année	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Afrique du Sud	19.400	15.898	14.672	16.291	17.117	18.582	20.873
Total Afrique	23.123	21.094	18.506	20.178	21.456	22.174	24.562
*Part en Afrique (%)	83,90	75,38	79,28	80,74	79,78	83,80	84,98

Source: *Analyse à partir des données de l'IFC (2020c)

L'Afrique du Sud continue de dominer les activités d'affacturage en Afrique avec une part de marché de 85 % du volume total des activités d'affacturage (tant national qu'international) en 2019, soit un peu plus que le chiffre de 83,90 % en 2013. L'Afrique du Sud détient une part de 83,38 % dans l'affacturage national et une part de marché nettement plus élevée de 93,55 % dans l'affacturage international. Cependant, en tant que pays, seulement 17,30 % de ses activités sont dans l'affacturage international.

Tableau 5. Chiffre d'affaires de l'affacturage en 2019 (en millions d'euros) par part nationale et internationale (%) en Afrique du Sud

Région	EUR national	EUR international	EUR Total	*Part de l'affacturage international (%)	# Entreprises
Afrique du Sud	17.262	3.611	20.873	17,30	110
Total Afrique	20.702	3.860	24.562	15,72	154
*Part en Afrique (%)	83,38	93,55	-	-	-

Source: *Analyse à partir des données de l'IFC (2020c)

L'Afrique du Sud est également bien en avance sur les autres principaux pays africains avec plus de 100 sociétés d'affacturage sur plus de 150 sociétés opérant en Afrique, avec un volume moyen d'affacturage par société de 190 millions d'euros et des taux de pénétration par rapport au PIB qui sont constamment supérieurs à 5 % de 2013 à 2019, diminuant légèrement de 7,02 % en 2013 à 6,65 % en 2019.

Tableau 6. Pénétration de l'affacturage : Volume total de l'affacturage (% du PIB) en Afrique du Sud (2013-2019)

Année	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Afrique du Sud	7,02	6,02	5,13	6,08	5,53	5,96	6,65

Source: Analysé à partir des données du FCI (2020c)

La majorité des entreprises en Afrique du Sud sont constituées de PME (98,5 %) qui représentent une force motrice essentielle de l'économie du pays. Mais les PME sont historiquement confrontées à des difficultés d'accès aux capitaux dont elles ont besoin pour se développer afin de soutenir le développement de l'Afrique du Sud. Les données montrent que seulement 6 % des PME ont indiqué avoir reçu des fonds du gouvernement tandis que 9 % ont déclaré avoir été financées par des sources privées (SME South Africa, 2020). L'industrie de l'affacturage constitue donc une excellente source de financement au profit des PME émergentes. L'industrie de l'affacturage représente un moyen financier commode et adapté à la nature des entreprises gérées par les PME. L'industrie de l'affacturage en Afrique du Sud a connu une bonne croissance au cours des quatre dernières décennies. Au cours de cette période, peu de problèmes ont affecté l'industrie de l'affacturage. Il s'agit notamment de la crise financière mondiale en 2008-2009, des conditions économiques dominantes en 2013, des problèmes de conversion liés au système de technologie de l'information rencontrés en 2013 par l'un des principaux affactureurs locaux, de la chute de la demande locale et d'une économie sud-africaine atone en 2016 (BCR, 2019).

L'affacturage d'escompte est un produit plus populaire sous d'autres formes, notamment le financement de la chaîne d'approvisionnement ou l'affacturage inversé (Cory, 2020). L'industrie sud-africaine de l'affacturage est bien établie depuis environ 50 ans et huit (8) membres composent le Comité de financement des débiteurs. Il s'agit de Standard Bank, ABSA, Nedbank, FNB, Sasfin, Merchant Factors, Reichmann et Grinrod. Parmi ceux-ci, Sasfin, Standard Bank et Nedbank sont membres du FCI. Les données de 2018 montrent que le marché sud-africain de l'affacturage était dominé par les prestataires de services d'affacturage suivants Nedbank (38%), FNB (24%), ABSA (13%), Standard Bank (14%), Merchant Factors (4%), Sasfin (4%) et d'autres fournisseurs de services avec une part combinée de 3% (BCR, 2019). Les clients utilisant les produits d'affacturage se trouvent dans tous les secteurs de l'économie sud-africaine, notamment la logistique, l'industrie manufacturière, le transport, la chaussure, l'alimentation, l'habillement ou textile, le commerce de gros, l'acier, les produits pharmaceutiques et les équipements automobiles.

Selon Cory (2020), chef du service de gestion et de banque d'affaires de la Nedbank en Afrique du Sud, les principaux changements dans le secteur comprennent l'utilisation accrue de l'automatisation, les clients exigeant des décisions plus rapides, la nécessité de vérifier les dettes achetées par voie électronique, les licences développées pour les gros acheteurs qui peuvent sécuriser les fonds et les offrir à leurs fournisseurs, le développement de l'intelligence économique dans le secteur bancaire pour offrir des facilités de découvert plus importantes à certains fournisseurs afin d'étouffer la concurrence des sociétés d'affacturage et la nécessité d'employer des personnes qui innovent pour faire face aux changements.

Égypte

L'Autorité égyptienne de supervision financière est l'organe de supervision et de régulation, et les sociétés d'affacturage non bancaires doivent obtenir une licence avant de commencer leurs opérations d'affacturage (BERD, 2018). L'industrie de l'affacturage en Égypte a commencé ses opérations officielles en 2007. L'industrie couvre l'affacturage national et international, ce dernier étant divisé en affacturage à l'exportation et en affacturage à l'importation (BCR, 2019). Le FCI a déclaré un volume total d'affacturage de 589 millions d'euros en 2019, contre 450 millions d'euros en 2013 (FCI, 2020b), soit une augmentation de 30,89 %.

Tableau 7. Volume de l'affacturage en Égypte par rapport au volume total de l'affacturage en Afrique (en millions d'euros)

Année	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Égypte	450	435	537	550	418	517	589
Total Afrique	23.123	21.094	18.506	20.178	21.456	22.174	24.562
*Part en Afrique (%)	1,95	2,06	2,90	2,72	1,95	2,33	2,40

Source: *Analyse à partir des données de l'IFC (2020c)

La part de l'Égypte dans l'affacturage reste concentrée sur les activités nationales avec une part de 21,22% dans l'affacturage international, supérieure à la moyenne de 15,72% pour l'Afrique.

Tableau 8. Chiffre d'affaires de l'affacturage en 2019 (en millions d'euros) par part nationale et internationale (%) en Égypte

Région	EUR national	EUR international	EUR Total	*Part de l'affacturage international (%)	# Entreprises
Égypte	464	125	589	21,22	11
Total Afrique	20.702	3.860	24.562	15,72	154
*Part en Afrique (%)	2,24	3,24	-	-	-

Source: *Analyse à partir des données de l'IFC (2020c)

Les données du FCI en 2019 montrent que 11 sociétés sont impliquées dans des activités d'affacturage en Égypte avec un volume moyen d'affacturage par société de 53,4 millions d'euros et des taux de pénétration du PIB qui varient légèrement autour d'une moyenne de 0,2 %. Le taux de pénétration du PIB a légèrement augmenté, passant de 0,21 % en 2013 à 0,22 % en 2019.

Tableau 9. Pénétration de l'affacturage : volume total de l'affacturage (% du PIB) en Égypte (2013-2019)

Année	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Égypte	0,21	0,19	0,18	0,18	0,20	0,24	0,22

Source: Analyse à partir des données du FCI (2020c)

L'économie égyptienne est fortement dépendante des PME, qui représentent globalement 80 % du PIB du pays. Environ 75 % de la main-d'œuvre du pays est également employée par des PME. La prépondérance des PME rend donc nécessaire le recours croissant à l'affacturage comme outil de financement du commerce au profit des PME (Hamanyati, 2017). Selon Shaheen (2020), PDG de Egypt Factors, bien que l'affacturage ait commencé il y a plus d'une décennie, il y a eu une croissance significative au cours des trois dernières années, passant de deux (2) à douze (12) sociétés d'affacturage après l'adoption de la loi type sur l'affacturage. Plusieurs nouvelles institutions proposent désormais des services d'affacturage, car la loi est conçue pour réglementer les entreprises, résoudre les litiges juridiques et aborder les questions fiscales.

L'affacturage en tant que service financier non bancaire est assuré par sept sociétés, à savoir Coface Egypt, Cairo Factors, Export Credit Guarantee Company of Egypt, QNB Alahli Factoring, Egypt Factors, Tamweel Mortgage et Drive Finance. Egypt Factors a été la première à entrer sur le marché et détient la plus grande part des transactions d'affacturage. Elle est détenue conjointement par FIMBank Plc et la Banque Commerciale Internationale et offre sur le marché toute la gamme de produits d'affacturage, y compris l'affacturage national avec et sans recours, l'affacturage à l'exportation avec et sans recours, l'affacturage à l'importation et l'affacturage inversé, tant national que transfrontalier (Hamanyati, 2017). Les données de 2018 montrent que l'industrie égyptienne de l'affacturage était principalement dominée par QNB Factoring, qui détient une part de plus de 47 %, suivie par Egypt Factors avec 28,4 % et Drive Factoring avec 18,8 %. Ces trois entreprises contrôlent plus de 94 % du marché (BCR, 2019).

Maurice

L'affacturage est réglementé par la Commission des services financiers et le processus de conformité est rigide (Rambaccacussing, 2020). La FCI a indiqué que le volume total du secteur de l'affacturage s'élevait à 230 millions d'euros en 2019, contre 145 millions d'euros en 2013 (FCI, 2020b), soit une augmentation de 58,62 %.

Tableau 10. Volume de l'affacturage à Maurice par rapport au volume total d'affacturage en Afrique (en millions d'euros)

Année	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Maurice	145	206	235	256	208	227	230
Total Afrique	23.123	21.094	18.506	20.178	21.456	22.174	24.562
*Part en Afrique (%)	0,63	0,98	1,27	1,27	0,97	1,02	0,94

Source: *Analyse à partir des données de l'IFC (2020c)

La part de marché de Maurice sur le marché de l'affacturage en Afrique est passée de 0,63% en 2013 à 0,94% en 2019 et était supérieure à 1% pour 2015, 2016 et 2018. La part de l'affacturage de Maurice est toujours axée sur les activités nationales avec une part de 1,3 % dans l'affacturage international, ce qui est nettement inférieur à la moyenne de 15,72 % pour l'Afrique.

Tableau 11. Chiffre d'affaires de l'affacturage en 2019 (en millions d'euros) par part nationale et internationale (%) à Maurice

Région	EUR national	EUR international	EUR Total	*Part de l'affacturage international (%)	# Entreprises
Maurice	227	3	230	1,3	3
Total Afrique	20.702	3.860	24.562	15,72	154
*Part en Afrique (%)	1,10	0,08	-	-	-

Source: Analysé à partir des données du FCI (2020c)

Maurice compte 3 entreprises enregistrées dans la base de données du FCI, avec un volume moyen d'affacturage par entreprise de 53,5 millions d'euros. Le taux de pénétration de l'affacturage par rapport au PIB à Maurice varie de 1,59 % à 2,32 % avec une augmentation de 1,59 % à 1,83 % de la période 2013-2019.

Tableau 12. Pénétration de l'affacturage : volume total de l'affacturage (% du PIB) à Maurice (2013-2019)

Année	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Maurice	1,59	2,14	2,23	2,32	1,77	1,89	1,83

Source: Analysé à partir des données du FCI (2020c)

Le gouvernement de Maurice a lancé le Programme d'affacturage des PME (Programme d'appui aux investissements) dans le but de fournir des financements aux PME en facilitant leur trésorerie par l'affacturage de leurs factures. Ce programme est mis en œuvre par des institutions financières non bancaires (IFNB) qui fournissent des services d'affacturage, CIM Finance étant la seule IFNB à participer au programme (Awani, 2019). Les sociétés d'affacturage doivent trouver des fonds et essaient de travailler avec le gouvernement et le marché des capitaux, mais elles ont besoin d'une base d'actifs solide pour que les autorités puissent faire confiance aux sociétés d'affacturage.

Les offres d'affacturage actuellement disponibles à Maurice sont les suivantes : recours intérieur, non-recours intérieur, et affacturage international (importation et exportation). Toutefois, en raison de l'excès de liquidités sur le marché, les clients ont un accès beaucoup plus facile aux lignes alternatives du marché monétaire. Les autres formes de financement des entreprises disponibles sur le marché et fournies par les banques sont les suivantes : découvert bancaire, escompte de factures, financement du commerce, et prêts à l'importation et à l'exportation (BCR, 2019).

Selon Rambaccussing (2020), de nouveaux produits sont lancés tels que l'affacturage inversé (financement de la chaîne d'approvisionnement), les compagnies d'assurance-crédit jouant un rôle majeur puisque l'affacturage sans recours est désormais obligatoire avec la Covid-19. Cependant, le marché est dominé par un seul assureur qui détient 75% de part de marché. L'avenir est prometteur avec le lancement de nouveaux produits tels que l'affacturage inversé, qui s'adresse principalement aux entreprises à forte solvabilité et est considéré comme plus adapté aux moyennes et grandes entreprises, car il leur permet de gérer les dettes envers des milliers de fournisseurs. Rambaccussing (2020) a noté qu'en tant que société d'affacturage enregistrée par le FCI, il y a des avantages à former et à éduquer les gens, ce qui est la clé, et le FCI fournit également un réseau précieux pour le développement des entreprises.

Sur la base des données de 2019, il y a trois sociétés d'affacturage enregistrées auprès du FCI – MCB Factors (avec plus de 10 ans d'expérience dans l'affacturage et le recouvrement de plus de 7 000 débiteurs sur le marché national), SBM Factors (une filiale de SBM (NBFC) Holdings Ltd qui est une institution financière non bancaire) et CIM Finance, mais les données sur la part de marché ne sont pas facilement disponibles.

Maroc

Il n'existe pas de loi spécifique sur l'affacturage au Maroc, bien que la loi bancaire et ses circulaires d'application ne donnent que la définition de l'affacturage et classent les opérations d'affacturage dans la catégorie des « opérations de crédit ». Les opérations d'affacturage sont réglementées par la Banque centrale (*Bank al Maghrib*), qui délivre des licences pour les activités d'affacturage et en assure le contrôle (BERD, 2018). En vertu de la loi marocaine, les sociétés d'affacturage doivent être agréées en tant que banques ou sociétés de financement. La licence varie en fonction de l'activité demandée et peut être limitée à des opérations bancaires spécifiques, telles que les opérations d'affacturage. La Banque centrale a le pouvoir d'accorder et de retirer les licences bancaires.

Le FCI a indiqué que le volume total de l'industrie de l'affacturage s'élevait à 2 532 millions d'euros en 2019, contre 2 755 millions d'euros en 2013 (FCI, 2020b), soit une baisse de 8,09%.

Tableau 13. Volume de l'affacturage au Maroc par rapport au volume total d'affacturage en Afrique (en millions d'euros)

Année	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Maroc	2.755	4.200	2.708	2.708	3.374	2.532	2.532
Total Afrique	23.123	21.094	18.506	20.178	21.456	22.174	24.562
Part en Afrique (%)	11,91	19,91	14,63	13,40	15,73	11,42	10,31

Source: Analysé à partir des données du FCI (2020c)

La part de marché du Maroc sur le marché de l'affacturage en Afrique a été constamment supérieure à 10% de 2013 à 2019. Elle a fortement diminué, passant de 19,91% en 2014 à 10,31% en 2019. L'affacturage marocain est toujours concentré sur les activités nationales avec une part de 4,27% dans l'affacturage international, nettement inférieure à la moyenne de 15,72% pour l'Afrique.

Tableau 14. Chiffre d'affaires de l'affacturage en 2019 (en millions d'euros) par part nationale et internationale (%) au Maroc

Région	EUR national	EUR international	EUR Total	Part de l'affacturage international (%)	# Entreprises
Maroc	2.424	108	2.532	4,27	25
Total Afrique	20.702	3.860	24.562	15,72	154
Part en Afrique (%)	11,7	2,80	-	-	-

Source: Analysé à partir des données du FCI (2020c)

Le Maroc compte actuellement 25 sociétés d'affacturage avec un volume moyen d'affacturage par société de 101,3 millions d'euros. Le taux de pénétration du PIB de l'affacturage varie considérablement, de 2,53 % à 5,07%, mais a diminué au cours de la période de 3,43% en 2013 à 2,37% en 2019.

Tableau 15. Pénétration de l'affacturage : volume total de l'affacturage (% du PIB) au Maroc (2013-2019)

Année	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Maroc	3,43	5,07	2,97	2,90	3,48	2,53	2,37

Source: Analysé à partir des données du FCI (2020c)

Les PME représentent 95 % de toutes les entreprises au Maroc (Hachimi, Salahddine et Housni, 2017) et font face à un déficit de financement estimé à 37 milliards de dollars. Les PME ont un accès limité au financement à court terme des fonds de roulement nécessaires à leur développement et à leur croissance, car 84 % des prêts bancaires nécessitent une garantie (SFI, 2020). L'affacturage est donc une importante source de financement des fonds de roulement au profit des PME. L'affacturage national a été multiplié par dix entre 2007 et 2014. L'environnement économique national difficile et l'augmentation des retards de paiement ont augmenté les besoins de financement du fonds de roulement des PME, ce qui a entraîné une demande accrue d'affacturage (Banque mondiale, 2016).

Le Maroc a enregistré 25 entreprises qui ont participé activement aux activités d'affacturage générant 2 424 millions d'euros d'affacturage national et 108 millions d'euros d'affacturage international (FCI, 2020b). Parmi les sociétés d'affacturage figurent Attijari Factoring Maroc, Maroc Factoring, Rci Finance Maroc, Jean Busnot Maroc, J.b.m. (Kompas, 2020), mais les données sur les parts de marché ne sont pas facilement disponibles.

Tunisie

Le ministère des finances et la Banque centrale de Tunisie agissent tous deux en tant qu'organes de contrôle et de régulation des sociétés d'affacturage. Les sociétés d'affacturage non bancaires sont tenues d'obtenir une licence du ministère des finances avant de commencer des opérations d'affacturage (BERD, 2018).

Le FCI a fait état d'un volume total de 338 millions d'euros pour l'industrie de l'affacturage en 2019, contre 373 millions d'euros en 2013 (ICE, 2020b), soit une baisse de 9,38 %.

Tableau 16. Volume de l'affacturage en Tunisie par rapport au volume total d'affacturage en Afrique (en millions d'euros)

Année	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Tunisie	373	355	354	373	339	316	338
Total Afrique	23.123	21.094	18.506	20.178	21.456	22.174	24.562
*Part en Afrique (%)	1,61	1,68	1,91	1,85	1,58	1,43	1,38

*Source: *Analyse à partir des données du FCI (2020c)*

La part de la Tunisie sur le marché de l'affacturage en Afrique a été constamment inférieure à 2 % de 2013 à 2019. Sur la période considérée, elle est passée de 1,61 % en 2013 à 1,38 % en 2019. La part de l'affacturage tunisien reste concentrée sur les activités nationales avec une part de 3,85% dans l'affacturage international, nettement inférieure à la moyenne de 15,72% pour l'Afrique.

Tableau 17. Chiffre d'affaires de l'affacturage en 2019 (en millions d'euros) par part nationale et internationale (%) en Tunisie

Région	EUR national	EUR international	EUR Total	*Part de l'affacturage international (%)	# Entreprises
Tunisie	325	13	338	3,85	5
Total Afrique	20.702	3.860	24.562	15,72	154
*Part en Afrique (%)	1,57	0,33	-	-	-

*Source: *Analyse à partir des données de l'IFC (2020c)*

La Tunisie compte 5 entreprises opérant dans l'industrie de l'affacturage avec un volume moyen d'affacturage par entreprise de 67,6 millions d'euros et la pénétration par rapport au PIB est constamment inférieure à 1% sauf pour 2013 où elle était de 1,07. Elle est maintenant de 0,98% en 2019.

Tableau 18. Pénétration de l'affacturage : volume total de l'affacturage (% PIB) en Tunisie (2013-2019)

Année	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Tunisie	1,07	0,99	0,91	0,99	0,96	0,94	0,98

Source: Analyse à partir des données du FCI (2020c)

Il existe plus de 80 000 PME qui emploient plus de la moitié de la population et contribuent à hauteur de 40 % au PIB. L'économie tunisienne repose largement sur les PME en tant que moteur de croissance, mais l'accès au financement et aux liquidités reste une contrainte importante (Zgheib, 2019). L'accès au financement au profit des PME a donc été identifié comme une priorité stratégique par le gouvernement tunisien et la BERD qui a récemment accordé un prêt de 24 millions d'euros à *Tunisie Leasing and Factoring*, la première et la plus grande société de leasing du pays (Zgheib, 2019). L'affacturage est donc une source de financement importante au profit des PME.

Deux sociétés (*Tunisie Factoring and Unifactor*) contrôlent le marché tunisien pour un montant total de 451,1 millions de dinar tunisien (352 millions de dollars) à la fin 2008, avec 83,2 % de l'affacturage national

(Banque mondiale, 2009). Aujourd'hui, un total de 5 entreprises participantes a généré un volume d'activité de 338 millions d'euros. Les principales sociétés d'affacturage sont *Tunisie Factoring*, Union de factoring (UNIFACTOR), Med Factor et Attijariwafa bank Factoring, mais les données sur leur part de marché ne sont pas facilement disponibles.

Le niveau de sensibilisation et d'acceptation de l'affacturage est considéré comme « moyen » et le niveau de la demande est positif (FCI, 2020b). En 2008, la Banque mondiale a relevé plusieurs défis, notamment les difficultés d'exécution des contrats, la difficulté d'obtenir des informations sur les antécédents en matière de crédit et de paiement des entreprises, et l'absence d'un cadre juridique spécifique (Banque mondiale, 2009). Ces défis demeurent, comme le montrent les récents rapports Doing Business de la Banque mondiale (Banque mondiale, 2020).

Autres pays

Il ressort de diverses publications que des sociétés d'affacturage de petite taille sont en train d'émerger sur le continent. L'Égypte, le Maroc, le Nigeria, Maurice, le Cameroun, le Zimbabwe, le Botswana et la République du Congo ont rejoint le FCI en 2018 (Awani, 2019), mais les données ne sont pas disponibles pour tous les pays. Seules les données pour l'Égypte, l'île Maurice, le Maroc, l'Afrique du Sud et la Tunisie existent (voir FCI, 2020c) ; par conséquent, les activités d'affacturage en Afrique sont susceptibles d'être légèrement différentes de ce qui est indiqué dans la base de données du FCI. Le manque de statistiques dans de nombreux pays africains¹ où l'affacturage en est à ses débuts constitue un défi majeur pour suivre les progrès et le développement de l'affacturage. Les encadrés 1 et 2 présentent certaines informations sur les activités d'affacturage au Zimbabwe et au Sénégal, recueillies lors de récents entretiens et discussions sur la croissance de l'affacturage.

Encadré 1 : Quelques informations sur l'affacturage au Zimbabwe

Selon Tamba (2020), PDG de Harare Receivables Exchange au Zimbabwe, l'affacturage a été introduit dans les années 1990 au Zimbabwe avec deux sociétés qui ont ensuite fermé en raison de l'hyperinflation. L'affacturage réapparaît progressivement, mais il y a une perception négative ou un scepticisme dans l'approche des acheteurs. L'éducation des acheteurs et les relations avec les tiers restent un problème, car les acheteurs ne reconnaissent pas les tiers. L'éducation des acheteurs par le biais de groupes de discussion est donc considérée comme très importante pour accéder aux grandes multinationales ou entreprises. Les incohérences des politiques sont citées comme un autre défi majeur, car la révision monétaire du gouvernement a affecté les facilités en devises fortes. Il existe d'autres défis liés à la concurrence des banques et aux coûts de transaction de 2 à 4% encourus par les sociétés d'affacturage qui ne sont pas exemptées de certaines taxes dont les banques sont exonérées. L'avenir de l'affacturage est numérique et il est nécessaire d'en tirer parti. Il faut également se pencher sur l'innovation et les garanties à donner aux affacteurs d'importation. Une plateforme a été lancée pour le marché des créances, à laquelle toutes les banques et tous les affacteurs peuvent participer, avec un registre central et un paiement centralisé pour les acheteurs.

Encadré 2 : Quelques informations sur l'affacturage au Sénégal

Selon Ba (2020), PDG de *Locafrique* au Sénégal, des services d'affacturage sont proposés par toutes les banques pour soutenir les entreprises. L'affacturage est un bon moyen de soutenir les PME en leur fournissant un financement par l'achat de factures auprès du gouvernement pour régler les problèmes de retard de paiement. La fiscalité basée sur le droit commun pose des problèmes, mais des discussions sont en cours avec la banque centrale pour avoir une loi uniforme. Si la fiscalité est élevée, l'affacturage en tant que produit ne peut pas progresser. La double imposition pose un problème, car l'utilisation du droit commun entraîne une imposition élevée, car la vente d'une dette implique le paiement de la TVA et d'une taxe supplémentaire de 1%. Parmi les mesures prises récemment par le gouvernement figurent des initiatives visant à faciliter la consultation entre les sociétés d'affacturage et la banque centrale sur la manière de traiter la question de la fiscalité. La loi sur l'affacturage n'est pas encore en vigueur, mais une loi a été adoptée à l'Assemblée nationale pour faciliter l'affacturage. Cependant, des problèmes de taxation ont affecté le prix du produit qui est actuellement trop élevé.

4.4 Comprendre les moteurs et les obstacles qui affectent l'affacturage en Afrique

Les principaux moteurs qui stimulent la croissance de l'affacturage. Plusieurs moteurs stimulent la croissance de l'affacturage en Afrique, notamment la demande de financement au profit des PME, l'innovation et la transformation numérique.

1. Pays concernés : le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Gabon, le Ghana, le Kenya, la Mauritanie, le Mozambique, le Nigeria, le Sénégal, la Tanzanie, le Botswana, la Zambie et le Zimbabwe.

La demande et la principale source de financement des PME en tant que moteurs de la croissance économique

En Afrique du Sud, les principaux moteurs sont les attitudes positives à l'égard de l'affacturage, l'industrie fournissant en permanence une excellente source de financement aux PME émergentes. En Égypte, les principaux moteurs identifiés comme favorisant la croissance de l'industrie de l'affacturage sont le soutien des décideurs politiques qui se sont engagés à développer l'affacturage pour stimuler les PME du pays en tant que moteur de croissance ; et la croissance attendue des exportations, avec la prédominance accrue du petit fournisseur qui a un gros acheteur (BCR, 2019). Le FCI a également indiqué que le niveau de la demande était positif à Maurice et en Tunisie. Au Maroc, la croissance des PME a été citée comme un moteur clé (Medias24, 2015 ; Banque mondiale, 2019) et en Tunisie, elle est aussi principalement tirée par les PME étant donné la structure de l'économie et leurs besoins de financement, ainsi que la nécessité pour les entreprises tunisiennes d'être soutenues dans le programme de développement international, en particulier sur les marchés non traditionnels (Finance & Vous, 2012).

L'innovation et les possibilités de développement de l'affacturage national, international et inverse, qui peuvent être améliorées par l'automatisation, la simplification des fonctions et processus et l'implication des entreprises de haute technologie

L'affacturage international offre des possibilités importantes étant donné la nécessité d'accroître les échanges intra-africains dans le cadre de la ZLECAf, tant pour les exportations que pour les importations. La part de l'affacturage international (par rapport à l'affacturage national) est actuellement très faible dans les principaux pays africains, avec l'Égypte à 21,22 %, suivie par l'Afrique du Sud (17,3 %), le Maroc (4,27 %), la Tunisie (3,85 %) et Maurice (1,3 %). De nouvelles formes de produits d'affacturage apparaissent, en particulier l'affacturage inversé (financement de la chaîne d'approvisionnement) comme en Afrique du Sud (Cory, 2020), mais sont considérées comme plus adaptées aux moyennes et grandes entreprises à forte capacité de crédit, car elles peuvent, ainsi gérer les dettes envers des milliers de fournisseurs (Rambaccussing, 2020). L'innovation dans les produits d'affacturage peut être renforcée par la technologie. Compte tenu de l'utilisation croissante de la technologie, de nouveaux produits d'affacturage tels que l'affacturage inversé peuvent être fournis à 100 % en ligne via un portail sécurisé ou une application mobile pour gérer et suivre toutes les transactions, y compris la visualisation des factures approuvées (BNP Paribas, 2020a). Le commerce transfrontalier sera un moteur essentiel de la croissance de l'affacturage international et l'affacturage inversé révolutionnera les chaînes d'approvisionnement ou de valeur régionales et stimulera l'industrialisation, en ajoutant de la valeur et en diversifiant les produits africains pour accélérer la mise en œuvre de la ZLECAf.

Solutions numériques pour automatiser et simplifier les fonctions, notamment les interfaces clients, les processus de documentation et les analyses

En Afrique du Sud, les principaux moteurs cités sont la disponibilité et l'utilisation de logiciels, de robotique et d'intelligence artificielle fournis au niveau international pour automatiser et simplifier les fonctions le cas échéant (BCR, 2019). Pour Maurice, les principaux moteurs du développement de l'industrie de l'affacturage sont l'innovation et l'offre de solutions numériques, la prise en charge des interfaces clients, les processus de documentation et l'analyse (BCR, 2019). Au Maroc, certains des moteurs de la croissance du marché de l'affacturage sont la disponibilité et la facilité d'accès à l'internet et aux solutions numériques (Medias24, 2015 ; Banque mondiale, 2019). Bien que la technologie soit reconnue comme un moteur essentiel en Afrique du Sud, à Maurice et au Maroc, des investissements importants dans le renforcement des capacités numériques sont nécessaires en Afrique, car la plupart des pays africains sont à la traîne par rapport à d'autres régions en termes de capacités électroniques, en raison des contraintes liées à l'accès à l'internet et aux infrastructures de base, de l'insécurité informatique et des inefficacités logistiques. L'Afrique compte 55 pays, 1,25 milliard d'habitants et un PIB de 2,5 milliards de dollars avec la ZLECAf, ce qui en fait la plus grande zone de libre-échange au monde en termes de nombre de pays, mais la pénétration d'Internet n'est que de 35 % selon Emergent Payments, un fournisseur de plateformes de paiement (Kaplan, 2018). L'Afrique a donc un potentiel de croissance important en matière d'affacturage si la capacité numérique peut être renforcée rapidement avec les nouvelles opportunités créées pour le commerce et l'utilisation accrue des systèmes de paiement numérique prévue dans le cadre de la ZLECAf. Le système panafricain de paiement et de règlement (PAPSS) lancé par Afreximbank pour permettre le paiement de biens et de services est le principal moteur de la ZLECAf, car il entend être le premier système de paiement numérique sur l'ensemble du continent (Afreximbank, 2019). Les développements technologiques, en particulier la mise en œuvre de la technologie des chaînes de blocs, offrent un potentiel de croissance du marché de l'affacturage. Par exemple, la China Construction Bank a lancé une plateforme de réaffacturage basée sur une chaîne de

blocs, qui se concentre sur les entreprises commerciales d'affacturation pour soutenir leurs opérations, en offrant de nouvelles fonctionnalités d'affacturation, des améliorations de l'efficacité et une connectivité entre les chaînes. En outre, BNP Paribas a également lancé *Mediana*, une plateforme d'affacturation électronique pour aider à créer et à fournir une meilleure expérience numérique aux clients en gérant les portefeuilles en toute sécurité (Grand View Research, 2020). En outre,

Obstacles au développement de l'affacturation.

Il existe des obstacles importants qui affectent le développement de l'affacturation, notamment les suivants.

Manque de familiarité avec le concept, visibilité et compréhension limitée de la gamme de produits

Une compréhension limitée, des problèmes de visibilité et de sensibilisation pour assurer la familiarité avec le concept et ses avantages sont autant d'obstacles au développement de l'affacturation en Afrique. Par exemple, les obstacles identifiés en Afrique du Sud sont le manque d'attention et de visibilité de l'affacturation, car très peu de réunions sont organisées par le Comité de financement des débiteurs. Le manque de familiarité avec le concept a également été identifié en Égypte. La visibilité et la compréhension limitées du concept nécessitent des initiatives visant à éduquer davantage de clients (BERD, 2018 ; Bourse & Finances, 2018). La nécessité d'éduquer les acheteurs et de traiter avec les tiers a également été soulignée par Tamba (2020) comme un problème qui persiste, car les acheteurs ne reconnaissent pas les tiers. L'éducation des acheteurs par le biais de groupes de discussion est donc considérée comme très importante pour accéder aux grandes multinationales ou entreprises (Tamba, 2020).

Un environnement national difficile, notamment la concurrence des banques et le nombre limité de sociétés d'affacturation, ce qui a un impact négatif sur le volume de l'affacturation et sur la pénétration du PIB de l'affacturation

À Maurice, les obstacles identifiés liés à l'environnement opérationnel national difficile comprennent le paysage concurrentiel, en particulier la forte concurrence des banques disposant de liquidités élevées et l'accès à diverses solutions alternatives de financement du commerce (BCR, 2019). En dehors de l'Afrique du Sud, qui compte plus de 100 sociétés d'affacturation, le nombre de sociétés d'affacturation est nettement inférieur dans les autres principaux pays africains. Cela va de 25 sociétés au Maroc, 11 en Égypte, 5 en Tunisie et 3 à Maurice avec un volume de l'affacturation par société nettement inférieur (53,4 millions d'euros par société en Égypte, 53,5 millions d'euros à Maurice, 67,6 millions d'euros en Tunisie et 101,3 millions d'euros au Maroc par rapport à un volume d'affacturation de 190 millions d'euros par société en Afrique du Sud). L'augmentation du nombre de sociétés d'affacturation et de la taille des activités d'affacturation en se concentrant sur les lacunes existantes dans l'affacturation internationale et sur les produits émergents tels que l'affacturation inversé pour soutenir la ZLECAf aura donc un impact positif significatif sur les volumes d'affacturation et les taux de pénétration du PIB de l'affacturation en Afrique.

Un cadre juridique et réglementaire inadéquat tel que l'absence de loi sur l'affacturation et de clauses de non-cession dans les contrats du gouvernement, des provinces et des municipalités, ainsi que des sociétés minières.

Les obstacles identifiés au Maroc comprennent l'absence d'une loi spécifique sur l'affacturation, la loi bancaire et ses circulaires d'application ne donnant que la définition de l'affacturation et classant les opérations d'affacturation dans la catégorie des opérations de crédit (Kameni, 2014). En Tunisie, les obstacles comprennent l'absence de loi sur l'affacturation ou de dispositions du droit des contrats pour l'affacturation dans le Code tunisien des obligations et des contrats (Kameni, 2014). En Afrique du Sud, les obstacles identifiés comprennent les clauses de non-cession dans les contrats du gouvernement, des provinces et des municipalités, ainsi que des sociétés minières, ce qui crée des obstacles pour les vendeurs qui souhaitent obtenir un financement par emprunt (BCR, 2019). Des recherches récentes menées au Ghana montrent que la promulgation d'une bonne loi sur l'affacturation donnera un élan à l'accès pratique au financement et élargira le champ d'application de la facilitation des PME et de leurs activités au sein de l'entreprise d'affacturation (Korankye-Sakyi, 2019). De même, les recherches menées sur l'affacturation en tant que produit de financement du commerce international ont également préconisé que la Zambie promulgue sa propre loi sur l'affacturation en tirant les leçons de la loi type d'Afreximbank afin de garantir que les PME puissent avoir un meilleur accès au financement grâce à l'affacturation pour fonctionner à leur pointe (Hamanyati, 2017). Klapper (2006) a noté que « l'expérience de l'affacturation en Europe de l'Est suggère que les activités d'affacturation augmentent en proportion du PIB après la promulgation des lois », car un cadre juridique stipulerait ce qui est requis en cas de défaut de paiement.

Problèmes liés aux diverses taxes prélevées sur les sociétés d'affacturage, mais pas sur les banques et au coût élevé des transactions liées aux taux d'intérêt et aux commissions d'affacturage

Les questions de fiscalité sont essentielles au développement de l'affacturage. L'atelier du Chapitre Afrique de la FCI 2020 qui s'est tenu le 3 décembre 2020 montre que d'autres moteurs entravent le développement de l'affacturage, notamment les implications fiscales comme au Sénégal et au Zimbabwe. Par exemple, au Sénégal, il existe un problème de double imposition alors qu'au Zimbabwe, les sociétés d'affacturage ne sont pas exemptées de certaines taxes dont les banques sont exonérées (Ba, 2020 et Tamba, 2020). Parmi les autres obstacles, on peut citer les coûts de transaction élevés, le coût des commissions d'affacturage compte tenu du manque de concurrence, les taxes sur la valeur ajoutée des activités et les taux d'intérêt (Finance & Vous, 2012 ; BERD, 2018).

Des régimes d'assurance inadaptés pour soutenir l'affacturage en raison du nombre limité d'assureurs-crédit et de l'absence d'un système d'information sur le crédit adéquat

L'affacturage exige des informations de bonne qualité sur les antécédents de crédit et de paiement des entreprises bénéficiaires et un manque de telles informations augmente considérablement les risques de crédit pour les sociétés d'affacturage (Banque mondiale, 2009). L'affacturage est un moyen utile de fournir des services de protection du crédit aux PME africaines (Awani, 2020), mais l'accès limité aux informations sur la solvabilité des clients potentiels est une contrainte majeure (Oramah et Dzene, 2014 ; BCR, 2019). Le manque d'informations financières adéquates et l'asymétrie d'information entre les PME et les institutions financières sont les raisons les plus citées pour l'existence et le développement de l'affacturage. Les PME sont considérées comme opaques, ce qui explique le comportement de rationnement du crédit des banques classiques dans leur financement (cité dans Hachimi, Salahdine et Housni, 2017). L'ampleur du risque de crédit supporté par les banques est étroitement liée à la qualité des informations disponibles pour prendre des décisions de prêt. L'exclusion des emprunteurs à risque se fait par un rationnement du crédit plutôt que par une augmentation des taux d'emprunt (Stiglitz et Weiss, 1981) qui limite donc l'accès au crédit des PME. Il y a un manque de systèmes d'assurance-crédit adéquats pour faire face à l'affacturage et apporter des solutions (Afreximbank et FCI, 2020). La disponibilité de l'assurance-crédit reste un obstacle majeur à l'affacturage en raison de l'insuffisance des compagnies d'assurance. Par exemple, il n'existe qu'un seul grand fournisseur d'assurance à Maurice, avec 75 % de part de marché (Rambaccussing, 2020).

Un environnement politique caractérisé par des incohérences et un manque de données sur les activités de prise en compte pour l'élaboration de politiques fondées sur des données probantes et le suivi des progrès

L'environnement politique est un obstacle majeur au développement et à l'utilisation de l'affacturage en Afrique. Bien que les projets de loi sur les sûretés mobilières promulgués en 2017 aient eu un impact positif sur l'activité d'affacturage au Zimbabwe en 2018 (Awani, 2019), l'incohérence des politiques a été citée comme un défi majeur, car les révisions monétaires du gouvernement du Zimbabwe affectent les facilités en devises fortes (Tamba, 2020). Dans le cas du Nigeria, l'Afreximbank et la Nigeria Export and Import Bank (NEXIM) ont engagé la Banque centrale du Nigeria (CBN) à plaider pour un environnement réglementaire favorable, y compris des directives réglementaires pour les affactureurs, ainsi que des directives de change pour le mode de paiement en compte ouvert (Awani, 2019). La littérature montre également qu'il y a un manque de données sur les autres pays, à l'exception de cinq pays – l'Égypte, l'île Maurice, le Maroc, l'Afrique du Sud et la Tunisie – car la plupart des données sont fournies par le FCI, qui est un groupe industriel dont seuls les membres déclarent des transactions d'affacturage (FCI, 2020c). Le soutien d'organismes de réglementation tels que les banques centrales et les ministères des finances pour fournir des rapports d'activité ou de recherche sur l'affacturage et l'augmentation du nombre de pays membres d'organismes ou d'associations internationales d'affacturage faciliteront la collecte de données pour informer les progrès, et l'élaboration de politiques appropriées pour soutenir l'adoption de l'affacturage.

5. Principaux défis en matière de capacités dans le développement de l'affacturage en Afrique

Les moteurs et les obstacles de l'affacturage abordés dans la section précédente peuvent également être classés en fonction des contextes environnementaux, organisationnels et technologiques (Gopal, Patil, Shubin et Prakash, 2018), comme le résume le tableau 18.

Tableau 19. Moteurs (+) et obstacles (-) de l'affacturage en Afrique

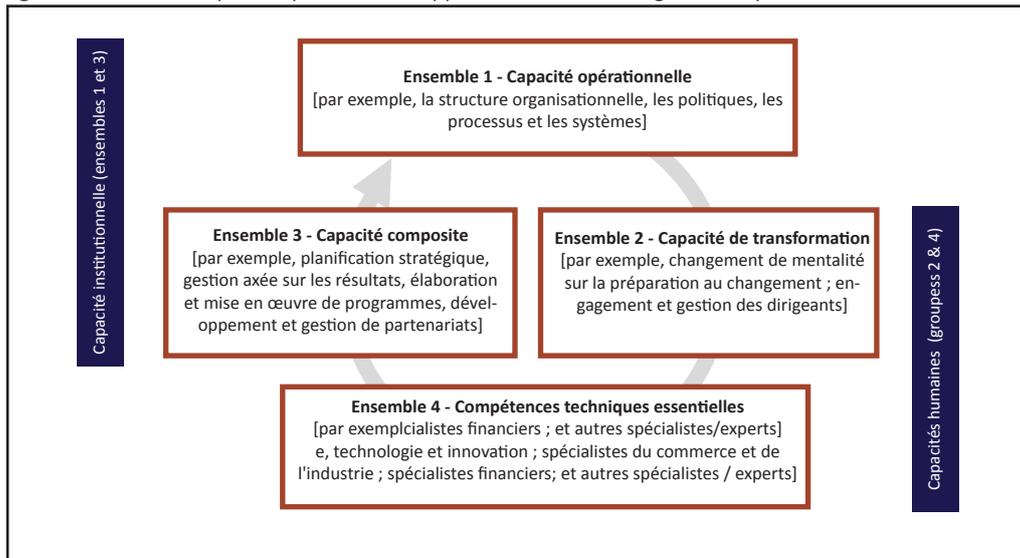
Contexte environnemental	<p>(-) un cadre juridique et réglementaire inadéquat tel que l'absence de loi sur l'affacturage et de clauses de non-cession dans les contrats gouvernementaux, provinciaux et municipaux, ainsi que dans les contrats miniers.</p> <p>(-) l'environnement politique caractérisé par des incohérences politiques, un manque de données sur les activités de prise en compte pour l'élaboration de politiques fondées sur des données probantes et pour le suivi des progrès</p> <p>(-) problèmes liés aux diverses taxes prélevées sur les sociétés d'affacturage, mais pas sur les banques et le coût élevé des transactions liées aux taux d'intérêt et aux commissions d'affacturage</p> <p>(+) la demande et la source de financement des PME en tant que moteurs de la croissance économique</p>
Contexte organisationnel	<p>(-) manque de familiarité avec le concept et la visibilité, compréhension limitée de la gamme de produits</p> <p>(-) environnement intérieur difficile dans certaines régions en raison de la concurrence des banques avec des sociétés d'affacturage limitées, ce qui a un impact négatif sur le volume de l'affacturage et la pénétration du PIB</p> <p>(-) couverture insuffisante des régimes d'assurance pour soutenir l'affacturage en raison de l'absence de systèmes d'information sur le crédit adéquats et du nombre limité d'assureurs-crédit</p>
Contexte technologique	<p>(+) l'innovation et les possibilités de développement de l'affacturage national, international et inverse, qui peuvent être améliorées par l'automatisation, la simplification des fonctions et processus et l'implication des entreprises de fintech</p> <p>(+) des solutions numériques pour automatiser et simplifier les fonctions, y compris les interfaces clients, les processus de documentation et d'analyse</p>

Source: Compilation d'auteurs basée sur la littérature

5.1 Cadre d'analyse des défis en matière de capacités

Pour mieux comprendre les problèmes de capacité et les insuffisances dans le développement de l'affacturage en Afrique, le cadre holistique de l'ACBF (figure 6) regroupé en quatre grandes catégories est un point de départ utile (ACBF et CUA, 2016). Il y a deux dimensions avec des ensembles de capacités – institutionnelles (relatives aux capacités opérationnelles et composites) et humaines (relatives aux compétences techniques essentielles et à la capacité de transformation) à prendre en compte. Chaque obstacle ou moteur identifié dans le tableau 18 a une dimension de capacité institutionnelle et/ou humaine. Par exemple, un *cadre juridique et réglementaire inadéquat* au niveau environnemental signifie qu'il est nécessaire de procéder à un examen des systèmes axé sur le renforcement des capacités institutionnelles, qu'il s'agisse de la structure organisationnelle, des politiques, des processus, de la planification stratégique et des partenariats pour soutenir l'affacturage. Pour surmonter cet obstacle, les *sociétés d'affacturage limitées qui ont un impact négatif sur le volume de l'affacturage et la pénétration par rapport au PIB* au niveau organisationnel devront mettre en place des interventions de renforcement des capacités humaines axées sur le développement des entreprises, l'esprit d'entreprise et l'innovation en matière de produits et de procédés afin de soutenir les sociétés d'affacturage existantes, nouvelles et émergentes.

Figure 6. Cadre des capacités pour le développement de l'affacturage en Afrique



Source: Adapté de ACBF et CUA (2016)

5.2 Principaux défis en matière de renforcement des capacités

La mise en place d'institutions fortes (capacité institutionnelle) et de personnes qualifiées (capacité humaine) facilitera le développement et l'utilisation de l'affacturage en Afrique.

Dimension institutionnelle

L'étude montre que certains des principaux obstacles ont une dimension institutionnelle qui se concentre sur les capacités opérationnelles et composites, comme le montre la figure 6. Malheureusement, de nombreux pays africains ont des institutions publiques faibles qui continuent à entraver le développement (Nnadozie, 2016).

Renforcement des capacités opérationnelles

Le renforcement des capacités opérationnelles pour combler les lacunes en matière d'affacturage comprend, par exemple, la mise en place d'un cadre juridique et réglementaire, comme l'adoption d'une loi spécifique sur l'affacturage pour réglementer la pratique, une structure organisationnelle pour moderniser les sociétés d'affacturage afin de garantir des règles, des réglementations et des normes administratives adéquates, des politiques numériques et une infrastructure pour faciliter le commerce transfrontalier. Le renforcement des capacités institutionnelles est également nécessaire pour garantir l'uniformité des politiques et des processus permettant de traiter les questions fiscales et les coûts de transaction élevés qui affectent de manière disproportionnée les sociétés d'affacturage et pour créer un environnement opérationnel favorable à la croissance de l'affacturage. Le renforcement des capacités opérationnelles est également essentiel pour lever d'autres obstacles tels que l'amélioration de l'environnement politique et de l'environnement opérationnel national par une coordination et une participation efficaces de tous les acteurs – législateurs, régulateurs, y compris ministères des finances et banques centrales, banques commerciales, institutions financières non bancaires (IFNB), sociétés de Fintech, associations d'affacturage, acheteurs, y compris les grandes entreprises et les multinationales. L'engagement des banques centrales, des autres régulateurs, des sociétés d'affacturage et des PME est essentiel pour élaborer des politiques efficaces et rationaliser les processus de conformité. Encourager les partenariats entre les banques commerciales, les institutions financières non bancaires (IFNB), les sociétés de Fintech et les associations d'affacturage permettra de renforcer les dispositions institutionnelles relatives au mandat, aux responsabilités et à la coordination afin d'accroître la disponibilité du financement du commerce – en tant que source de financement au profit des PME afin de renforcer la capacité d'exportation des PME et de stimuler la croissance économique.

Renforcer les capacités composites

La planification stratégique, l'élaboration de programmes et les partenariats sont essentiels à la création de capacités composites. La Banque africaine d'import-export (Afreximbank) met davantage l'accent sur

l'importance de faire de l'affacturage une priorité stratégique en développant et en soutenant diverses initiatives (Awani, 2020). Par exemple, Afreximbank travaille avec le FCI pour permettre la promotion et l'utilisation efficace de l'affacturage en Afrique. La loi type de la Banque africaine d'import-export sur l'affacturage constitue une référence pour les législateurs nationaux africains dans la mise en place de dispositions visant à favoriser la croissance des activités d'affacturage sur le continent (Afreximbank, 2016 ; BCR, 2017 ; TRALAC, 2018). L'adoption de la loi type sur l'affacturage en Égypte a permis de sensibiliser le secteur privé, ce qui a conduit à une croissance notable de deux (2) à douze (12) sociétés d'affacturage au cours des trois dernières années (Shaheen, 2020). Pour accroître l'utilisation de l'affacturage comme système alternatif de financement des PME, les pays africains doivent adopter la loi type sur l'affacturage afin de réglementer la pratique et l'application de cette activité. Outre l'absence de cadres juridiques adéquats dans certains pays, il est nécessaire d'actualiser les réglementations existantes qui sont obsolètes et les clauses contractuelles susceptibles d'avoir un impact négatif sur l'affacturage – comme le maintien du droit de timbre, les restrictions en matière de devises étrangères et les lois ayant un impact sur les droits de cession. Des pays tels que le Nigeria ont déjà pris des mesures en adoptant une législation en utilisant la loi type comme guide (BCR, 2019). Il est nécessaire d'établir différents types de partenariats pour la croissance de l'affacturage international (affactureurs d'importation, affactureurs d'exportation), de l'affacturage national et de l'affacturage inversé par la coopération plutôt que la concurrence des banques pour soutenir la croissance des PME. Il est également important de créer des réseaux de soutien au développement des entreprises au niveau organisationnel par l'intermédiaire du FCI, des associations locales d'affacturage, des PME, et de s'engager auprès des grandes entreprises et des multinationales afin de mieux faire comprendre le concept de l'affacturage et sa visibilité, ainsi que la gamme de produits pour combler les lacunes importantes du marché en développant l'affacturage national et international, ainsi que l'affacturage inversé. Des mesures similaires au niveau organisationnel seront nécessaires pour développer des systèmes d'information sur le crédit et pour accroître la disponibilité des assureurs crédit travaillant avec les principales parties prenantes pour étendre l'offre de régimes d'assurance.

Dimension des capacités humaines

La dimension des capacités humaines du cadre de l'ACBF comprend les compétences techniques et de leadership transformateur essentielles.

Développer des compétences techniques essentielles

Les compétences techniques essentielles se concentrent sur le nombre et la qualité requis de l'expertise technique dans le secteur public, ainsi que pour les acteurs non étatiques (associations d'affacturage, secteur privé, PME) dans des domaines tels que le droit commercial, la finance et les domaines connexes pour soutenir le développement de l'affacturage, en particulier pour répondre aux lacunes de l'affacturage international et de l'affacturage inversé. Une formation importante, y compris le développement des compétences, est nécessaire pour combler les lacunes des sociétés d'affacturage afin de stimuler le financement du commerce et la capacité d'exportation des PME pour accroître le commerce intra-africain, ce qui est essentiel pour les objectifs de la ZLECAf. Tout aussi important est le besoin de programmes de développement des compétences pour d'autres parties prenantes telles que les organismes de réglementation, les législateurs, les acheteurs, le secteur privé et la société civile dans des domaines spécifiques pour les spécialistes de la chaîne d'approvisionnement, les économistes commerciaux, les spécialistes du droit commercial, les conseillers et experts financiers, les évaluateurs de risques (y compris les risques de crédit et les experts en assurance) afin de soutenir le développement de systèmes d'information sur le crédit, d'augmenter le nombre d'assureurs-crédit et d'élargir la disponibilité des régimes d'assurance. L'acquisition de compétences techniques essentielles dans le contexte technologique pour soutenir les sociétés d'affacturage, les PME, la croissance des sociétés fintech accélérera les solutions numériques nécessaires pour automatiser et simplifier les fonctions, y compris les interfaces clients, les processus de documentation et d'analyse, qui seront un moteur essentiel de la croissance de l'affacturage dans le cadre de la ZLECAf. L'amélioration des compétences pour l'exploitation des innovations et le renforcement de l'esprit d'entreprise pour soutenir la croissance des PME et des sociétés d'affacturage sont nécessaires pour stimuler le commerce intra-africain et contribuer à la création d'emplois, en particulier pour les jeunes et les femmes entrepreneurs.

Développer des compétences de leadership transformateur

Le leadership transformateur reste essentiel pour exploiter les possibilités de soutien à la promotion et à l'application de l'affacturage. Il est donc nécessaire que les pays africains combler les lacunes en matière

de capacité de leadership pour promouvoir l'affacturage. Si Afreximbank, avec le soutien du FCI et de son chapitre africain, joue un rôle de premier plan dans la promotion de l'affacturage, il est nécessaire que la Commission de l'Union africaine, les communautés économiques régionales (CER) et tous les pays et acteurs (politique, entreprises, société civile, communautés, etc.) contribue à sa promotion. Un leadership transformateur est nécessaire pour une meilleure compréhension du concept d'affacturage et de sa visibilité, une meilleure connaissance de la gamme de produits (par exemple, l'affacturage national, international et inverse) par le biais de la « formation des acheteurs » afin de transformer les mentalités des grandes entreprises et des multinationales pour soutenir les PME et atteindre les objectifs du commerce intra-africain. La nomination de champions de l'affacturage aidera à traduire les besoins et les aspirations en politiques et instruments prudents et applicables pour soutenir la prestation de services (Ayee 2017 ; ACBF 2019). Les champions de l'affacturage devraient être bien informés sur la manière dont l'affacturage peut contribuer aux objectifs de la ZLECAF en tant que partie intégrante de l'Agenda 2063 et de l'Agenda 2030 des Nations unies. Une telle approche garantira l'intégration de l'affacturage dans les programmes nationaux, régionaux et continentaux visant à soutenir la transformation socio-économique de l'Afrique.

Questions relatives aux données, à la recherche, au partage des connaissances et à la défense des politiques

La disponibilité des données, un programme de recherche, le partage des connaissances, les dialogues politiques et la défense des intérêts sont des éléments essentiels pour soutenir le renforcement des institutions et le développement des compétences, pour inciter les décideurs politiques et les autres parties prenantes à s'intéresser aux avantages de l'affacturage, pour accroître l'adoption de l'affacturage comme solution alternative de financement du commerce afin d'accélérer la mise en œuvre de la ZLECAF.

Traitement des questions relatives aux données

Les données restent un défi majeur pour suivre les progrès de l'affacturage, ainsi que pour informer le développement de politiques basées sur des preuves pour soutenir la croissance de l'affacturage. Encourager les pays à adhérer aux organismes internationaux d'affacturage tels que le FCI, qui publie régulièrement des données sur le volume de l'affacturage, sera une étape importante pour remédier au manque de données en Afrique. Étant donné que l'affacturage est une industrie de 3 000 milliards de dollars, il est nécessaire que les gouvernements africains coordonnent leurs efforts afin d'impliquer les parties prenantes, notamment les organismes de réglementation tels que les banques centrales, les banques commerciales, les institutions financières non bancaires (IFNB), les agences statistiques et les associations d'affacturage, afin que des données adéquates soient recueillies et publiées pour informer le développement du marché de l'affacturage.

Établir un programme de recherche

L'affacturage est un sujet peu étudié dans le contexte africain (Tomusange, 2015), ce qui se reflète dans les données limitées disponibles uniquement sur certains pays. Cela a des implications sur le niveau de sensibilisation, d'acceptation et d'attitudes à l'égard de l'affacturage, ainsi que sur son utilisation, dans la plupart des pays africains. Des données de recherche sont nécessaires pour informer les décideurs politiques, les législateurs et les autres parties prenantes sur l'état actuel de l'affacturage dans divers pays et sur les avantages potentiels qui découleront de l'application généralisée ou de l'utilisation accrue de l'affacturage en tant qu'outil de financement du commerce pour soutenir la ZLECAF. La connaissance et l'analyse des données sur l'Afrique sont essentielles pour aider les pays à élaborer des stratégies spécifiques et des solutions nationales en matière d'affacturage afin de promouvoir son application pour accélérer la mise en œuvre de la ZLECAF. Un programme de recherche est essentiel pour développer une masse critique de chercheurs afin de s'engager avec les décideurs politiques et les autres parties prenantes pour s'assurer que la recherche pertinente est menée avec l'adhésion et l'engagement des dirigeants continentaux et nationaux. L'Afrique manque d'environ 1 170 000 chercheurs, qui devraient être au nombre de 1 405 300 d'ici 2023 (ACBF et CUA, 2016). Pour s'assurer qu'un programme de recherche est mené par l'Afrique, la capacité des institutions de recherche et des think tanks africains devrait être renforcée afin de pouvoir s'engager avec les décideurs politiques pour influencer les politiques publiques sur tous les aspects de l'affacturage en tant qu'outil de financement du commerce au profit des PME pour la mise en œuvre de l'ACBF.

Partage des connaissances, dialogues politiques et défense des intérêts

Les thèmes de partage des connaissances devraient se concentrer sur les interventions visant à sensibiliser toutes les parties prenantes aux avantages de l'affacturage, en s'attaquant aux problèmes urgents qui empêchent l'affacturage d'être largement appliqué pour soutenir la ZLECAf, tels que les lacunes en matière de compétences institutionnelles, techniques essentielles et de leadership transformateur, ainsi que les innovations technologiques qui soutiendront le développement de l'affacturage en Afrique. Par exemple, le partage des connaissances peut se concentrer sur des domaines prioritaires tels que (1) les obstacles à l'adoption de la loi type sur l'affacturage, (par exemple, l'ACBF, dans le cadre de son partenariat avec Afreximbank, travaille à la promotion de la loi type sur l'affacturage dans divers pays africains par l'intermédiaire du Parlement panafricain), (2) les lacunes en matière de capacités pour accroître l'utilisation de l'affacturage, en particulier dans des domaines d'importance croissante tels que les compétences numériques pour le commerce, l'affacturage inversé pour soutenir le développement de la chaîne d'approvisionnement et de la chaîne de valeur en Afrique ; (3) enquête régulière sur les opérations d'affacturage avec des indicateurs pour mesurer le développement et l'utilisation de l'affacturage national, international et inverse en Afrique ; (4) construction d'une base de données pour informer les parties prenantes sur les progrès et l'élaboration des politiques en matière d'affacturage en Afrique ; (5) impact potentiel de l'affacturage sur la ZLECAf et la croissance économique des pays africains ; (6) l'affacturage international comme moteur du commerce intra-africain ; (7) les possibilités d'affacturage en Afrique dans des secteurs particuliers ; et (8) les leçons tirées d'autres régions et les meilleures pratiques sur les applications de l'affacturage en Afrique. La plateforme de partage des connaissances devrait susciter des discussions de la part d'un large éventail de parties prenantes sur l'affacturage en Afrique et devrait être correctement financée par la création de bourses d'études, de subventions de recherche et le renforcement des plates-formes de dialogue politique telles que le réseau de groupes de réflexion sur l'Afrique.

6. Conclusion

L'affacturage offre une solution pour combler le déficit de financement des PME et aiderait les entreprises innovantes à se développer, à soutenir la transformation structurelle de l'Afrique et à faciliter la mise en œuvre de la ZLECAf. Toutefois, la part de l'Afrique sur le marché mondial de l'affacturage, qui s'élève à 3 000 milliards d'euros par an, est extrêmement faible : 0,84 % en 2019. La pratique de l'affacturage se développe progressivement en Afrique, mais elle est encore dominée par quelques pays, notamment l'Égypte, Maurice, le Maroc, l'Afrique du Sud et la Tunisie. Bien que l'affacturage soit largement utilisé et dominé par quelques pays en Afrique, il est lentement adopté dans d'autres pays d'Afrique, avec l'émergence de plusieurs petites sociétés d'affacturage. On prévoit une augmentation significative des activités d'affacturage en Afrique, mais pour parvenir à une croissance plus rapide du volume de l'affacturage, les pays africains ont besoin d'une approche coordonnée de développement des capacités fondée sur une évaluation complète des besoins, avec une cartographie des initiatives et des lacunes existantes. Les mesures spécifiques visant à soutenir le développement et la promotion de l'affacturage devraient se concentrer sur le renforcement des institutions et le développement du capital humain afin d'accroître les compétences techniques et de leadership transformateur indispensables pour changer les mentalités et sensibiliser les parties prenantes. Les données restent un défi majeur et doivent être traitées afin de suivre les progrès et informer les politiques de développement de l'affacturage. Un programme de recherche, le partage des connaissances, et les dialogues politiques sont essentiels pour soutenir le renforcement des institutions et le développement des compétences, pour inciter les décideurs politiques et les autres parties prenantes à s'intéresser aux avantages de l'affacturage, pour accroître l'utilisation de l'affacturage et pour accélérer la mise en œuvre de la ZLECAf.

7. Recommandations

Les mesures suivantes sont recommandées pour accroître le développement et l'utilisation de l'affacturage, y compris l'affacturage international et l'affacturage inversé, qui sont essentiels pour accroître le commerce intra-africain et soutenir la Zone de libre-échange africaine.

Mettre en place des institutions solides, notamment l'élaboration d'un cadre réglementaire adéquat pour adopter la loi type d'Afreximbank sur l'affacturage afin de promouvoir son utilisation à plus grande échelle et d'aider les pays africains à réglementer la pratique et l'application de l'affacturage. Les actions prioritaires sont les suivantes :

- Réaliser une évaluation complète des besoins avec cartographie des initiatives existantes et identifier les lacunes avec des mesures spécifiques axées sur le renforcement des institutions et la coordination pour soutenir le développement et la promotion de l'affacturage ;
- Comblent les lacunes en renforçant les capacités et les institutions clés (organismes de réglementation et organisations de première ligne) qui s'occupent de l'affacturage afin de garantir des règles, réglementations et normes administratives solides et adéquates, la modernisation des systèmes et le développement d'un environnement institutionnel favorable à la promotion de l'affacturage.

Renforcer les compétences techniques essentielles et de leadership en développant les formations existantes, en proposant de nouveaux programmes de développement des compétences et en créant des « champions de l'affacturage » pour promouvoir l'affacturage dans les pays africains afin de stimuler le commerce intra-africain. Les actions prioritaires sont les suivantes :

- Mener une évaluation complète des besoins avec une cartographie des initiatives existantes et identifier les lacunes avec des mesures spécifiques se concentrant sur les compétences techniques et de leadership transformateur essentielles pour soutenir le développement et la promotion de l'affacturage ;
- Comblent les lacunes en renforçant les capacités des principaux acteurs concernés par l'affacturage – sociétés d'affacturage, organismes de réglementation, législateurs, acheteurs, secteur privé et société

civile, etc. et veiller à ce que les compétences techniques et de leadership soient développées dans les domaines prioritaires pour promouvoir l'affacturage.

- Mettre en place un système dirigé par Afreximbank et ses partenaires pour que les principaux acteurs agissent en tant que champions de la promotion de l'affacturage auprès de la Commission de l'Union africaine et des communautés économiques régionales (CER). Les gouvernements africains, les hommes d'affaires et les représentants de la société civile devraient, à tour de rôle, assumer la responsabilité d'agir en tant que champions de la promotion de l'affacturage dans leurs pays respectifs. Une telle approche garantira l'intégration de l'affacturage dans les programmes nationaux, régionaux et continen-taux tels que la ZLECAf.

Renforcer les systèmes de collecte de données afin d'éclairer l'élaboration de politiques fondées sur des données probantes et de suivre les progrès réalisés ; élaborer un programme de recherche et de partage des connaissances pour soutenir le renforcement des institutions et des compétences ; démontrer les avantages de l'affacturage et sensibiliser toutes les parties prenantes. Les actions prioritaires sont les suivantes :

- Réviser et renforcer les systèmes existants de coordination de la collecte de données et de la communi-cation par les institutions et les pays impliqués dans l'affacturage afin de soutenir le développement de tous les aspects du marché de l'affacturage ;
- Allouer des fonds pour soutenir les institutions de recherche, les think tanks, les communautés de pra-tique, pour développer une masse critique de chercheurs et pour renforcer le réseau africain de groupes de réflexion avec l'adhésion et l'engagement des dirigeants continentaux et nationaux ; et
- Renforcer le réseau de connaissances pour promouvoir le partage des connaissances, le dialogue poli-tique et les événements de sensibilisation axés sur des domaines thématiques afin de combler les lacunes en matière de capacités institutionnelles et humaines, y compris les innovations technologiques, de sensibiliser les parties prenantes et de leur démontrer les avantages de l'affacturage.

Remerciements

Le document « L'Affacturage pour Soutenir le Commerce en Afrique : Défis et Opportunités pour la Croissance par le Renforcement des Capacités » a été préparé par la Fondation pour le renforcement des capacités en Afrique (ACBF) sous la direction générale du Secrétaire exécutif de l'ACBF, le Professeur Emmanuel Nnadozie, dont la vision et la perspicacité ont fait de ce produit de connaissance une réalité.

Le présent document est le fruit d'une collaboration approfondie avec Afreximbank. À l'ACBF, l'équipe était dirigée par Herbert Robinson, Directeur du département Connaissances et apprentissage, avec Barassou Diawara, Expert principal en gestion des connaissances comme point focal, assisté d'Alfred Gumbwa et de Theodora Mapfumo. À Afreximbank, Lina Iyok et Enga Kameni ont coordonné le travail, y compris les contributions du groupe de travail sur l'affacturage d'Afreximbank sous la supervision de Mme Kanayo Awani (Directrice Générale, Initiative pour le commerce intra-Africain et Présidente du Chapitre Afrique de la FCI) et les commentaires éclairés fournis.

Le document a bénéficié des commentaires et suggestions de certains membres du Groupe d'études stratégiques de l'ACBF (Ramlugun Jeewansing ; Michael Plummer ; et Victor Ayeni). Des suggestions utiles ont également été formulées par le groupe de travail sur l'affacturage de l'Afreximbank. Les résultats et conclusions du document de ce recherche ont été présentées lors de l'Atelier virtuel sur l'affacturage du chapitre africain de la FCI (tenu le 3 décembre 2020) et la version finale du document a également bénéficié des discussions lors des partages des expériences-pays. Nous sommes reconnaissants à Afreximbank, en particulier à Mme Kanayo Awani pour le soutien continu du partenariat entre Afreximbank et l'ACBF.

Les opinions exprimées dans ce document sont celles des auteurs et ne doivent pas nécessairement être considérées comme reflétant le point de vue de l'ACBF ou portant son aval.

Références

ACBF. (2019). Rapport 2019 sur les capacités de l'Afrique : Favoriser un leadership transformateur pour le développement de l'Afrique. Harare : Fondation pour le renforcement des capacités en Afrique.

ACBF et CUA. (2016). Compétences techniques critiques africaines : Dimensions clés des capacités nécessaires pour les 10 premières années de l'Agenda 2063. Harare : Fondation pour le renforcement des capacités africaines.

Afreximbank. (2019). Afreximbank announces \$1-billion Adjustment Facility, Other AfCFTA Support Measures as African Leaders Meet. Disponible sur le site Internet: <https://www.afreximbank.com/afreximbank-announces-1-billion-adjustment-facility-other-afcfta-support-measures-as-african-leaders-meet/> (consulté le 8 janvier 2021)

Afreximbank. (2016). Model Law on Factoring. Disponible sur le site Internet : https://elibrary.acbfpact.org/acbf/collect/acbf/index/assoc/HASHeeae/afaab6d8/fa9a6668/10.dir/Model%20Law%20on%20Factoring_ENGLISH_final.pdf (consulté le 23 août 2020)

Afreximbank et FCI. (2020). Afreximbank and Chapitre Afrique de la FCI: workshop on factoring growth and expanding access to capital for African businesses. Disponible sur le site Internet: <https://www.afreximbank.com/afreximbank-and-fci-africa-chapter-host-workshop-on-factoring-growth-and-expanding-access-to-capital-for-african-businesses/> (consulté le 13 décembre 2020)

Alayemi S. A., Oyeleye O. A., and Adeoye E. T. (2015). Factoring as Financing Alternative: Reasons for Non-Patronage in Nigeria. *American Journal of Economics, Finance and Management* Vol. 1, No. 5, 2015, pp. 503-509.

Awani, K. (2020). Factoring as an Alternative Tool for Financing SMEs in Africa. Disponible sur le site Internet : <https://www.mfw4a.org/blog/factoring-alternative-tool-financing-smes-africa> (consulté le 20 novembre 2020)

Awani, K. (2019). Developments in Africa, FCI Annual Review, p10. FCI Office. Amsterdam, The Netherlands.

Awani, K. (2016a). Africa's Developments. (2016) FCI Annual Review 2016. Disponible sur le site Internet: <https://elibrary.acbfpact.org/acbf/collect/acbf/index/assoc/HASH018c/1446d55c/30db8e16/686a.dir/FCI%20Annual%20Review%202016%20Extract.pdf> (consulté le 25 août 2020)

Awani, K. (2016b). Strategies for Factoring Growth in Africa. Disponible sur le site Internet : <https://elibrary.acbfpact.org/acbf/collect/acbf/index/assoc/HASH8150/008ebb8d/3d8e24e0/74.dir/World%20Factoring%20Yearbook%202016.pdf> (consulté le 4 décembre 2020)

Ayee, J.R.A. (2017). Leadership and the Ghanaian State Today: Reflections and Perspectives. Accra: Ghana Academy of Arts and Sciences.

Ba, K. (2020). M. Khadim Ba, PDG, Locafrique (Sénégal). Contribution à la table ronde lors de l'atelier virtuel d'Afreximbank et le Chapitre Afrique de la FCI sur la prise en compte de la croissance et l'élargissement de l'accès au capital pour les entreprises africaines, le 3 décembre 2020.

BAD et Afreximbank. (2020). Trade Finance in Africa: Trends Over the Past Decade and Opportunities ahead. Disponible sur le site Internet : <https://www.afdb.org/en/documents/trade-finance-africa-trends-over-past-decade-and-opportunities-ahead> (consulté le 7 janvier 2021)

Bakker, M.H.R, Klapper, L. et Udell, G.F. (2004). Financing Small and Medium-size Enterprises with Factoring: Global Growth and Its Potential in Eastern Europe. A joint publication of the World Bank's Private and Financial Sector Development Department and the Development Economics Research Group. Disponible sur le site Internet: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/293341468770661333/pdf/wps3342.pdf> (consulté le 29 août 2020)

Banque mondiale. (2020). Doing Business 2020. Washington, DC: World Bank. DOI:10.1596/978-1-4648-1440-2. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO

Banque mondiale. (2019). Créer des marchés au Maroc : Diagnostic du Secteur Privé. Disponible sur le site Internet : <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/17d935af-349c-4c6f-93f5-5d85f0c16e39/201910-CPSPD-Morocco-FR.pdf?MOD=AJPERES&CVID=n48yfDT> (consulté le 16 Septembre 2020)

Banque mondiale. (2018). Programme d'évaluation du secteur financier Royaume du Maroc : Note technique sur l'inclusion financière janvier 2016 <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/25847/111204-FSAP-P152111-PUBLIC-Morocco-FSAP-Update-TN-Financial-Inclusion-Public.pdf?sequence=1> (consulté le 24 décembre 2020)

Banque mondiale. (2009). Note d'orientation sur l'accès des PME au financement en Tunisie, Washington, États-Unis

BCR. (2019). World Factoring Yearbook 2019 Edition. Disponible sur le site Internet : <https://bcrpub.com/> (consulté le 25 août 2020)

BCR. (2017). World Factoring Yearbook 2019 Edition. Disponible sur le site Internet : <https://bcrpub.com/> (consulté le 10 septembre 2020)

BERD. (2018). A survey of legal and regulatory regimes for factoring in EBRD countries of operation. Disponible sur le site Internet : <https://www.ebrd.com/documents/ogc/factoring-survey.pdf> (consulté le 29 août 2020)

BNP Paribas. (2020a). Reverse factoring, a win-win solution for suppliers and buyers. <https://factor.bnpparibas/en/our-solutions/reverse-factoring> (consulté le 29 décembre 2020)

BNP Paribas. (2020b). BNP Paribas : Reverse Factoring, <https://www.youtube.com/watch?v=9CUKNbKNFj0> (consulté le 30 décembre 2020)

BNP Paribas. (2016). Reverse factoring: a fast, easy and innovation financing solution <https://group.bnpparibas/en/news/reverse-factoring-fast-easy-innovative-financing-solution> (consulté le 29 décembre 2020)

Bourse & Finances. (2018). Affacturage : Une croissance minée par la sinistralité. Disponible sur le site Internet : <https://fnh.ma/article/alaune/affacturage-une-croissance-minee-par-la-sinistralite> (consulté le 16 September 2020)

CEA. (2017). Approches novatrices pour le financement de l'Agenda 2063 et des objectifs de développement durable en Afrique. Section des finances et du secteur privé. Division des politiques macroéconomiques. La Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique.

CNUCED. (2020). Rapport 2020 sur les pays les moins avancés : Capacités productives pour la nouvelle décennie. Publication des Nations unies publiée par la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement.

CNUCED. (2018) Identifier et promouvoir les chaînes de valeur régionales dans le domaine du cuir et des produits du cuir en Afrique. Disponible sur le site Internet: <https://unctad.org/webflyer/identifying-and-promoting-regional-value-chains-leather-and-leather-products-africa> (consulté le 31 Décembre 2020)

Commission de l'Union africaine. (2017). Agenda 2063 : Financement, mobilisation des ressources intérieures et stratégie de partenariat.

Cory, D. (2020). M. David Cory, chef de la gestion des débiteurs/banques d'affaires, Nedbank (Afrique du Sud). Contribution à la table ronde lors de l'atelier virtuel d'Afreximbank et le Chapitre Afrique de la FCI : sur l'affacturage de la croissance et l'élargissement de l'accès au capital pour les entreprises africaines, le 3 décembre 2020.

Danske Bank. (2020). Supply Chain Finance: Creating a win-win in your commercial negotiations. <https://danskeci.com/ci/transaction-banking/solutions/supply-chain-finance> (consulté le 29 décembre 2020)

de Villepin, P. (2018). Factors and Actors: A Global Perspective on the Present, Past and Future of Factoring. P.I.E-Peter Lang S.A., Éditions Scientifiques Internationales; Nouvelle édition.

Factoring Directory. (2017). A Brief History of Accounts Receivable Factoring. Disponible sur le site Internet : <https://factoringdirectory.org/blog/history-factoring-companies/> (consulté le 31 août 2020)

Factoringkb. (2020). About factoring. Disponible sur le site Internet : www.factoringkb.cz (consulté le 20 septembre 2020)

FCI. (2020a). Overview of our members in the world. Disponible sur le site Internet : <https://fci.nl/en/members/index?f%5B0%5D=continent%3AAF> (consulté le 26 août 2020)

FCI. (2020b). Annual Review 2020. Disponible sur le site Internet : <https://fci.nl/en/media/26962/download> (consulté le 25 août 2020)

FCI. (2020c). FCI Industry Statistics. Disponible sur le site Internet: <https://fci.nl/en/industry-statistics> (consulté le 25 août 2020)

FCI. (2020d). Factoring: how does it work? Disponible sur le site Internet : <https://fci.nl/en/factoring-how-does-it-work> (consulté le 30 août 2020)

FCI. (2019a). *Fundamentals on Domestic and International Factoring Course*. Amsterdam: The Factors Chain International.

FCI. (2019b). Annual Review 2019. Disponible sur le site Internet : <https://fci.nl/en/members/index?f%5B0%5D=continent%3AAF> (consulté le 26 août 2020)

FCI. (2019c). Preliminary Global Factoring Statistics 2019. Disponible sur le site Internet : <https://fci.nl/en/news/2019%20Preliminary%20Global%20Factoring%20Statistics> (consulté le 25 août 2020)

FCI. (2016). Annual Review 2016.. Disponible sur le site Internet: <https://fci.nl/en/media/172/download> (consulté le 15 novembre 2020)

Finance & Vous. (2012). L'Affacturage, une industrie méconnue en Tunisie ? Interview : Imededdine Cherif, PDG de l'Union de Factoring Mohamed Bouraoui, PDG de Tunisie Factoring. Numéro 4 – Février

Gelsomino, L.M., Mangiaracina, R., Perego, R, and Tumino, A. (2016). Supply chain finance: A literature review. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management* 46: 348–66

Global Supply Chain Finance Forum. (2016). Standard Definitions for Techniques of Supply Chain Finance. Disponible sur le site Internet : <https://iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2017/01/ICC-Standard-Definitions-for-Techniques-of-Supply-Chain-Finance-Global-SCF-Forum-2016.pdf> (consulté le 31 décembre 2020)

Gopal, C.G., Patil, Y.B., Shibin, K.T., and Prakash, A. (2018). Conceptual frameworks for the drivers and barriers of integrated sustainable solid waste management: A TISM approach. *Management of Environmental Quality*, Vol. 29 No. 3, pp. 516-546.

Grand View Research. (2020). Factoring Services: Market Analysis from 2016 to 2027. Grand View Research, Inc.

Green, C.H. (2014). *Banker's Guide to New Small Business Finance: Venture Deals, Crowdfunding, Private Equity, and Technology*. John Wiley & Sons, Incorporated.

Hachimi, A., Salahdine, A. and Housni, H. (2017). "SME Financing in Morocco: Issues and Alternatives", *Journal of Innovation & Business Best Practice, Journal of Innovation & Business Best Practice*. Disponible sur le site Internet : <http://ibimapublishing.com/articles/JIBBP/2017/420530/> Vol. 2017 (2017), Article ID 420530, 8 pages DOI : 10.5171/2017.420530, Article ID 420530, DOI : 10.5171/2017.420530

Hamanyati, M. (2017). Factoring as an international trade finance product: making a case for the enactment of a factoring act in Zambia. Theses and Dissertations (University of Pretoria). Disponible sur le site Internet : Available at https://repository.up.ac.za/bitstream/handle/2263/64646/Hamanyati_Product_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y (consulté le 25 août 2020)

Harare Receivables Exchange. (2020). Receivables Financing and Africa. Disponible sur le site Internet : <https://www.hrezim.com/blog/receivables-financing-and-africa/> (consulté le 19 novembre 2020)

Investopedia. (2020). Factor. Disponible sur le site Internet: <https://www.investopedia.com/terms/f/factor.asp#:~:text=A%20factor%20is%20essentially%20a,cash%20from%20the%20factoring%20company> (consulté le 20 septembre 2020)

International Factors Group (IFG). (2014). *Global Industry Activity Report (GIAR) 2013*. Brussels, Belgium: International Factors Group. Disponible sur le site Internet : <http://www.ifgroup.com/research/global-industry-activity-reports/>

International Finance Cooperation (IFC). (2020) Supply Chain Finance in Morocco: Preparing for the Future (Market Study), Washington, USA. Disponible sur le site Internet : https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/064e9d59-1607-4e62-a72d-e590c7649447/Supply_Chain_Finance-In-Morocco_ES_ENG.pdf?MOD=AJPERES&CVID=nnr1nPK (consulté le 24 décembre 2020)

International Finance Corporation. (2014). Supply Chain Finance Knowledge Guide. International Finance Corporation – Financial Institutions Group. Disponible sur le site Internet : <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/254277bc-86bd-420e-b390-94a13b19ca36/SCF+Knowledge+Guide+FINAL.pdf?MOD=AJPERES&CVID=mYOre4A> (consulté le 30 Décembre 2020)

Ivanovic, S., Baresa, S. and Bogdan, B. (2011). Factoring: Alternative Model of Financing. *UTMS Journal of Economics* 2 (2): 189–206. University of Tourism and Management, Skopje, Macedonia. Disponible sur le site Internet : <http://www.utmsjoe.mk/files/Vol.2%20No.2/0-2-2-8-Ivanovic-Baresa-Bogdan.pdf> (consulté

le 25 Août 2020)

Janeková, J. (2012). Factoring: Alternative source of a company financing. *Annals of Faculty Engineering Hunedoara. International Journal of Engineering*. Disponible sur le site Internet : <http://annals.fih.upt.ro/pdf-full/2012/ANNALS-2012-3-51.pdf> (consulté le 25 Août 2020).

Kaplan, M. (2018). Africa: An Emerging Ecommerce Market with Many Challenges: Practical Ecommerce. Disponible sur le site Internet : <https://www.practicalecommerce.com/africa-emerging-ecommerce-market-many-challenges> (consulté le 30 Décembre 2020)

Khattab, Y., and Moudine, C. (2016). Banking Financing and Credit Risk Issues: Case of the SMEs' Segment in Morocco: *Ecole Nationale de Commerce et de gestion - Casablanca, Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales – Mohammedia, Morocco*. https://mpr.ub.uni-muenchen.de/92686/5/MPRA_paper_92686.pdf (consulté le 24 Décembre 2020)

Klapper, L. (2006). The role of factoring for financing small and medium enterprises. *Journal of Banking & Finance*, 30, 3111-3130.

Klapper, L. (2005). The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises. World Bank Policy Research Working Paper, World Bank, pp.1-37. Disponible sur le site Internet : <http://siteresources.worldbank.org/EXTEXPCOMNET/Resources/24635931213887855468> (consulté le 20 Septembre 2020)

Kompass. (2020). Entreprises - Affacturage – Maroc. Disponible sur le site Internet : <https://ma.kompass.com/a/affacturage/82340/> (consulté le 31 Décembre 2020)

Korankye-Sakyi, F.K. (2019). Factoring as a means of promoting small and medium scale enterprises: The case for a legal framework for credit factoring in Ghana. Disponible sur le site Internet : https://repository.up.ac.za/bitstream/handle/2263/73358/Korankye-Sakyi_Factoring_2019.pdf?sequence=1 (consulté le 30 Août 2020)

London Stock Exchange Group (LSEG). (2018). The challenges and opportunities of SME financing in Africa. Disponible sur le site Internet : <https://www.smefinanceforum.org/post/the-challenges-and-opportunities-of-sme-financing-in-africa> (consulté le 25 Août 2020)

Malhotra, M., Chen, Y., Criscuolo, A., Fan, Q., Hamel, I. I., and Savchenko, Y. (2007). Expanding Access to Finance: Good Practices and Policies for Micro, Small, and Medium Enterprises. World Bank Institute (WBI) Learning Resources Series. Washington, DC: World Bank.

Marchi, B., Zaroni, S. and Jaber, M.Y. (2020). Improving Supply Chain Profit through Reverse Factoring: A New Multi-Suppliers Single-Vendor Joint Economic Lot Size Model. *Int. J. Financial Stud.* 8, 23.

MCB Factors (2020). International factoring. <http://www.mcbfactors.mu/en/Factoring> (consulté le 28 Décembre 2020)

Medias24. (2015). La Société Générale Maroc veut démocratiser le factoring. Disponible sur le site Internet : <https://www.medias24.com/Quoi-de-neuf/155475-La-Societe-Generale-Maroc-veut-democratiser-le-factoring.html> (consulté le 16 Septembre 2020)

Mulroy, P. (2020). FCI Perspective: 10 Factoring Predictions in a Post-COVID World. Disponible sur le site Internet : <https://www.tradefinanceglobal.com/posts/fci-perspective-10-factoring-predictions-in-a-post-covid-world/> (consulté le 31 Décembre 2020)

Nabawanda, W. (2018). Small and Medium-Size Enterprise Owner Strategies for Invoice Factoring Financing. Doctoral Study Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree of Doctor of Business Administration. Walden Dissertations and Doctoral Studies Collection.

Nnadozie, E. (2016). Why should we worry about the capacity of public institutions in Africa and what can we do about it? Disponible sur le site Internet : <http://africapolicyreview.com/why-should-we-worry-about-the-capacity-of-public-institutions-in-africa-and-what-can-we-do-about-it/> (consulté le 1^{er} Septembre 2020)

Nnadozie, E., Munthali, T., Nantchouang, R. and Diawara, B. (2017). Domestic Resource Mobilization in Africa: State, Capacity Imperatives and Policy Actions. *Africa Journal of Management*, 3:2, 184-212, DOI: 10.1080/23322373.2017.1335110

Nure, G. (2018). *Factoring as a financial alternative*. Beau Bassin : OmniScriptum Publishing Group.

Obara, B. (2011). Micro-factoring: Kenyan Example of using this Product to Improve Agricultural Value Chain Financing. In *Agricultural Finance: Coping with Economic Realities*. Agricultural Finance Yearbook 2011. Bank of Uganda and the Plan for Modernisation of Agriculture Secretariat (ed). Disponible sur le site Internet : https://images.agri-profocus.nl/upload/6.1_Micro-factoring:_Kenyan_Example_of_using_this_Product_to_Improve_Agricultural_Value_Chain_Financing1470469113.pdf (consulté le 25 Août 2020)

Oramah, B.O. (2014a). From the Periphery to the Centre: Africa as the Growth Market for Factoring. *Contemporary Issues in African Trade and Trade Finance*, Vol. 1 (1), 5-14.

Oramah, B.O. (2014b). Factoring in Africa: Opportunities and challenges. Presentation done at the 2014 Afreximbank Seminar on Factoring Lagos, Nigeria - June 13, 2014. Disponible sur le site Internet : <https://docplayer.net/6226840-Factoring-in-africa-opportunities-and-challenges.html> (consulté le 25 Août 2020)

Oramah, B.O. and Dzein, R. (2014). Evolution of Factoring in Egypt and Implications for Factoring Development in Africa. *Contemporary Issues in African Trade and Trade Finance*, Vol. 1 (1), 17-25.

PwC. (2018). Understanding Supply Chain Finance (SCF). Disponible sur le site Internet : <https://www.pwc.com/vn/en/deals/assets/supply-chain-finance-jul17.pdf> (consulté le 30 Décembre 2020)

Rambaccussing, N. (2020). Mr. Niraj Rambaccussing, Head, SBM Factors (Mauritius). Contribution to Panel Discussion during Afreximbank and FCI Africa Chapter virtual workshop on factoring growth and expanding access to capital for African businesses (consulté le 30 Décembre 2020)

Shaheen, A. (2020). Mr. Ahmed Shaheen, CEO, Egypt Factors (Egypt). Contribution to Panel Discussion during Afreximbank and FCI Africa Chapter virtual workshop on factoring growth and expanding access to capital for African businesses (consulté le 30 Décembre 2020)

SME South Africa (2020). An Assessment of South Africa's SME Landscape: Challenges, Opportunities, Risks & Next Steps' 2018/2019. Disponible sur le site Internet : <https://smesouthafrica.co.za/south-africa-smes-landscape-report/> (consulté le 31 Décembre 2020)

Stiglitz, J.E. and Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information, *The American Economic Review*, Volume 71, N°3, June 1981, pp 393 – 410.

Tamba, T. (2020). Mr. Tinashe Tamba, CEO, Harare Receivables Exchange (Zimbabwe). Contribution to Panel Discussion during Afreximbank and FCI Africa Chapter virtual workshop on factoring growth and expanding

access to capital for African businesses (consulté le 30 Décembre 2020)

Tomusange, R.L. (2017). Factoring—A Financing Alternative for African Small and Medium-scale Enterprises. *Contemporary Issues in African Trade and Trade Finance*, Vol. 3 (1), 51-62.

Tomusange, R.L. (2015). Factoring as a Financing Alternative for African Small and Medium-Sized Enterprises. *Walden Dissertations and Doctoral Studies*. 1578. Available at: <https://scholarworks.waldenu.edu/dissertations/1578/> (consulté le 26 Août 2020)

Tradewind Intelligent Finance. (2020). Why SMEs should consider trade financing over legacy banks in this Region, <https://www.tradewindfinance.com/news-resources/what-is-export-factoring>

TRALAC. (2018). Afreximbank urges use of factoring to expand Africa's regional value chains. Disponible sur le site Internet : <https://www.tralac.org/news/article/12730-afreximbank-urges-use-of-factoring-to-expand-africa-s-regional-value-chains.html> (consulté le 14 Septembre 2020)

Weigert, M and El Dahshan, M (2019). Regional value chains: Africa's way forward, YaleGlobal Disponible sur le site Internet: <https://yaleglobal.yale.edu/content/regional-value-chains-africas-way-forward> (consulté le 31 Décembre, 2020)

Zgheib, N. (2019). €24 million EBRD loan to Tunisie Leasing and Factoring. Disponible sur le site Internet: <https://www.ebrd.com/news/2019/24-million-ebrd-loan-to-tunisie-leasing-and-factoring.html> (consulté le 28 Décembre 2020)



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

Securing Africa's future through capacity development

Fondation pour le renforcement des capacités en Afrique
Adresse : 2 Fairbairn Drive, Mount Pleasant, Harare, Zimbabwe
Téléphone : (+263-242) 304663, 332002
Cell. : +263 772 185 308 - 10
Courriel : root@acbf-pact.org
Site Internet : <http://www.acbf-pact.org>