



IDEV

Évaluation indépendante du développement
Banque africaine de développement



Evaluation du rôle de la Banque dans l'élargissement de l'accès au financement en Afrique: Annexes techniques

Evaluation thématique

Juillet 2020



GRUPE DE LA BANQUE AFRICAINE
DE DÉVELOPPEMENT

1. ANNEXE	1
Annexe 1: Note méthodologique	1
Annexe 2. Reconstruction de la théorie du changement de la PSDSF	3
Annexe 3. Accès au financement dans les pays africains.....	4
Annexe 4. Notes sommaires tirés des rapports sur le travail de terrain.....	5
Annexe 5. Opérations du secteur financier par pays au cours de la période 2011-2018	18

1. ANNEXE

Annexe 1: Note méthodologique

La méthodologie de l'évaluation englobe :

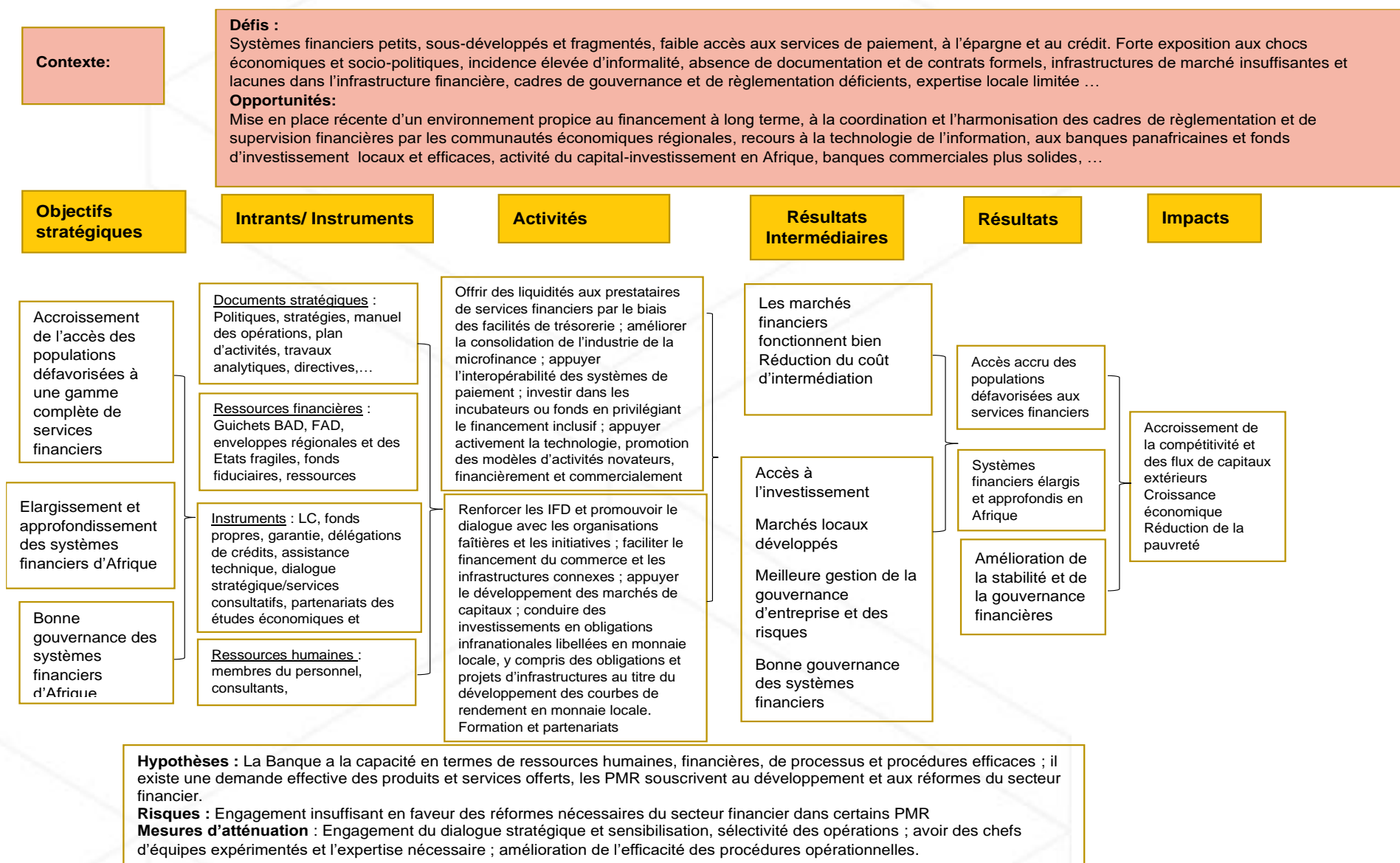
- **Une analyse documentaire**, y compris l'analyse des documents opérationnels (rapports d'évaluation, de supervision, d'achèvement de projets et comptes rendus de missions), des documents de stratégie (stratégies spécifiques et générales de la BAD et des pays), des évaluations pertinentes (des instruments et stratégies par la BAD et d'autres institutions financières internationales (IFI), des publications de la BAD et des IFI;
- **Une analyse statistique** des informations sur les opérations tirées des bases de données de la Banque;
- **Une analyse qualitative des documents opérationnels**, y compris les rapports d'évaluation, les rapports de supervision, les comptes rendus de missions, les rapports d'achèvement de projets et les notes d'évaluation des rapports d'achèvement de projets;
- **Des entretiens semi-structurés** (1) au siège de la Banque à Abidjan avec les équipes impliquées, actuellement ou dans le passé, dans la conception, la gestion ou le contrôle des opérations du secteur financier de la Banque; (2) durant le travail sur le terrain avec les institutions bénéficiaires directes et finales, divers acteurs impliqués dans l'écosystème du secteur financier, les organisations internationales et l'équipe pays de la BAD impliquées dans la conception, la gestion et le contrôle des opérations du secteur financier;
- **Un questionnaires:** (1) un questionnaire en ligne envoyé aux directeurs et aux chefs de projets qui travaillent sur les activités du secteur financier liées à la politique, la qualité de la conception des opérations, la capacité et la performance de la Banque ainsi que ses résultats en matière de mise en oeuvre ; (2) les questionnaires adressés aux dirigeants des institutions clientes et aux bénéficiaires finaux sur l'utilisation des fonds et la typologie des bénéficiaires finaux aux fins de permettre une évaluation plus précise des résultats des opérations.

La revue a eu recours à plusieurs approches distinctes:

- **Approche descriptive et analytique.** Une approche descriptive aux fins d'examiner le document stratégique de développement du secteur financier et une revue des tendances et de la structure des opérations par le truchement des bases de données de la Banque et divers documents de politique et opérationnels. Un examen plus analytique est effectué sur la performance et les résultats de l'évaluation et de la mise en oeuvre d'un échantillon choisi d'opérations.
- **Approche avant et après.** Pour évaluer dans quelle mesure la Politique et la Stratégie de 2014 ont influé sur la composition et la performance du portefeuille, l'évaluation a comparé les opérations avant et après son adoption en octobre 2014, soit respectivement au cours des périodes 2011-2014 et 2015-2018.
- **Revue de la documentation pertinente et réunions sur le terrain.** La revue de la documentation pertinente comprenant l'examen du portefeuille des opérations, du document de politique et de stratégie ainsi que de la littérature pertinente. La revue sur le terrain englobait le travail de terrain dans sept pays pour couvrir 32 opérations, des entretiens individuels et de groupes avec des directeurs et des chefs de projets, des clients et des bénéficiaires finaux et un questionnaire adressé aux directeurs, aux chefs de projets, aux clients et aux bénéficiaires finaux.

Composantes de la recherche	Sources d'information	Méthodes d'analyse	Produits
Analyse et examen de politiques et stratégies	<ul style="list-style-type: none"> - Littérature et données sur le secteur financier en général et en Afrique en particulier - Politiques bancaires liées au secteur financier - Rapports d'évaluation - Personnel, Direction et membres du conseil d'administration de la Banque - Politiques d'autres institutions multilatérales et bilatérales 	<ul style="list-style-type: none"> - Examen de documents - Analyse statistique - Entretiens avec des membres du personnel, des directeurs et des membres du conseil d'administration de la Banque - Entretiens avec des membres du personnel d'autres institutions multilatérales et bilatérales 	<ul style="list-style-type: none"> - Un rapport contenant des constatations, des conclusions et des points à considérer
Analyse de la qualité à l'entrée	<ul style="list-style-type: none"> - Rapports d'évaluation - Rapports d'achèvement de projets - Examens de rapports d'évaluation de la performance de projets - Documents de stratégie pays - Personnel de la Banque - Examen de rapports de synthèse de l'ADOA, - Notes de risque de crédit pour des projets du secteur privé 	<ul style="list-style-type: none"> - Echantillon ciblé de tous les projets (achevés et en cours) - Examen des documents de politique - Notation de rapports d'évaluation axée sur la qualité de la conception - Analyse statistique - Entretiens avec le personnel de la Banque 	<ul style="list-style-type: none"> - Un rapport contenant des constatations, des conclusions et des points à considérer
Revue du portefeuille	<ul style="list-style-type: none"> - Base de données de la Banque: SAP, DARMS, base de données du Département de la statistique - RSE, REPP, RPP, RAPP - Rapports de supervision et notations de l'évolution de l'exécution - Documents de stratégie pays - Personnel de la Banque 	<ul style="list-style-type: none"> - Analyse statistique - Examen de documents - Evaluation de documents des projets (principalement des rapports d'évaluation) - Evaluation des rapports d'achèvement pour analyser l'efficacité - Entretiens avec le personnel de la Banque - Examen du système de mise en oeuvre, y compris le suivi et l'évaluation 	<ul style="list-style-type: none"> - Un rapport contenant des constatations, des conclusions et des points à considérer
Travail sur le terrain	<ul style="list-style-type: none"> - Documents et données bancaires - Documents sur les opérations sélectionnées - Personnel de la Banque, institutions d'exécution et bénéficiaires 	<ul style="list-style-type: none"> - Documents et données de projet, entretiens, - Visites de terrain dans les pays et sur les sites des projets - Evaluation sur la base des critères d'évaluation de la pertinence, de l'efficacité, de l'efficience et de la durabilité 	<ul style="list-style-type: none"> - Un rapport sur chaque pays sélectionné et un rapport de synthèse. Ils comprennent des conclusions et des points à considérer
Rapport de synthèse	<ul style="list-style-type: none"> - Rapports sur la politique/stratégie, le portefeuille et le travail sur le terrain 	<ul style="list-style-type: none"> - Intégration des analyses susvisées en un rapport unique portant sur les principales questions d'évaluation 	<ul style="list-style-type: none"> - Un rapport de synthèse comprenant des constatations, des conclusions et des recommandations

Annexe 2. Reconstruction de la théorie du changement de la PSDSF



Annexe 3. Accès au financement dans les pays africains

N°	Pays	Catégorie	% des détenteurs de compte âgés de plus de 15 ans			
			2011	2014	2017	Variation
1	Maurice	Revenu intermédiaire supérieur	80	82	90	10
2	Kenya	Revenu intermédiaire inférieur	42	75	82	39
3	Namibie	Revenu intermédiaire supérieur	s.o	59	81	81
4	Afrique du Sud	Revenu intermédiaire supérieur	54	70	69	16
5	Libye	Revenu intermédiaire supérieur	s.o	s.o	66	s.o
6	Ouganda	Faible revenu	20	44	59	39
7	Gabon	Revenu intermédiaire supérieur	19	33	59	40
8	Ghana	Revenu intermédiaire inférieur	29	41	58	28
9	Zimbabwe	Faible revenu	40	32	55	16
10	Botswana	Revenu intermédiaire supérieur	30	52	51	21
11	Rwanda	Faible revenu	33	42	50	17
12	Tanzanie	Faible revenu	17	40	47	29
13	Zambie	Revenu intermédiaire inférieur	21	36	46	24
14	Lesotho	Revenu intermédiaire inférieur	18	s.o	46	27
15	Togo	Faible revenu	10	18	45	35
16	Burkina Faso	Faible revenu	13	14	43	30
17	Algérie	Revenu intermédiaire supérieur	33	50	43	9
18	Sénégal	Faible revenu	6	15	42	37
19	Mozambique	Faible revenu	s.o	s.o	42	42
20	Côte d'Ivoire	Revenu intermédiaire inférieur	s.o	34	41	41
21	Nigéria	Revenu intermédiaire inférieur	30	44	40	10
22	Bénin	Faible revenu	10	17	38	28
23	Tunisie	Revenu intermédiaire inférieur	s.o	27	37	37
24	Libéria	Faible revenu	19	s.o	36	17
25	Mali	Faible revenu	8	20	35	27
26	Ethiopie	Faible revenu	s.o	22	35	35
27	Cameroun	Revenu intermédiaire inférieur	15	12	35	20
28	Malawi	Faible revenu	17	18	34	17
29	Egypte, Rép. arabe	Revenu intermédiaire inférieur	10	14	33	23
30	Maroc	Revenu intermédiaire inférieur	s.o	s.o	29	s.o
31	Congo, République	Revenu intermédiaire inférieur	10	17	26	16
32	Congo, Rép. dém.	Faible revenu	4	17	26	22
33	Guinée	Faible revenu	4	7	23	20
34	Tchad	Faible revenu	9	12	22	13
35	Mauritanie	Faible revenu	17	23	21	3
36	Sierra Leone	Faible revenu	15	16	20	4
37	Madagascar	Faible revenu	6	9	18	12
38	Niger	Faible revenu	2	7	16	14
39	Rép. Centrafricaine	Faible revenu	3	s.o	14	10
40	Soudan du Sud	Faible revenu	s.o	s.o	9	s.o
41	Burundi	Faible revenu	7	7	s.o	0 (2014)
42	Comores	Faible revenu	22	s.o	s.o	s.o
43	Djibouti	Faible revenu	12	s.o	s.o	s.o
44	Soudan	Revenu intermédiaire inférieur	7	15	s.o	8 (2014)
45	Somalie	Faible revenu	s.o	39	s.o	s.o

Source: Global Findex, s.o: information non disponible.

Annexe 4. Notes sommaires tirés des rapports sur le travail de terrain

BURKINA FASO

Les opérations évaluées englobaient deux lignes de crédit (LC) destinées à des institutions financières: (i) Fidelis Finance SA (Fidelis) approuvée en 2014, pour un montant de 2,21 millions d'UC sur une période de cinq ans assortie d'un différé d'un an; et Coris Bank International (Coris) approuvée en 2016, pour un montant de 30,3 millions d'UC sur une période de huit ans avec un différé de deux ans. De plus, un prêt accordé au Burkina Faso pour 40 ans assortie d'un différé de cinq ans en faveur d'un Projet d'appui à la création d'une Banque d'agrobusiness (PACBA), a été approuvé en 2018 pour un montant total de 7,625 millions d'UC.

Principales constatations

La pertinence des deux LC destinées aux PME était satisfaisante. Les deux LC répondaient aux besoins essentiels du pays. La LC accordée à Fidelis était assortie d'une assistance technique (AT), avant son approbation et après le décaissement. Aucune des LC n'a causé de distortion des marchés. Toutefois, étant donné que les fonds ne pouvaient pas être alloués en monnaie locale aux pays de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), mais plutôt en euros, les coûts de financement se sont accrues (de 1,8% et 1,9% respectivement), ce qui a rendu le financement moins compétitif en termes de fixation des coûts que les autres offres libellées en monnaie locale. Aussi, le changement potentiel de la parité du franc CFA de l'Afrique de l'Ouest pourrait représenter un risque pour les opérations d'une durée de huit ans, à l'instar de celle de Coris Bank. La pertinence du projet PACBA était satisfaisante, étant donné qu'il répondait aux besoins non satisfaits en termes de financement de l'agrobusiness. Cependant, la pertinence du refinancement de l'apport en capital effectué par le gouvernement en faveur de cette banque pour un montant total de 5 milliards de FCFA était douteuse. Toutefois, il aurait été plus pertinent de contribuer à élaborer un plan d'activités, de définir sa stratégie de mise en œuvre dans les zones rurales, ou d'accorder un financement à long terme au PACBA pour permettre à ce projet de devenir opérationnel et de réaliser ses objectifs ambitieux aux fins d'atteindre plus rapidement ses cibles rurales.

La conception des LC a été jugée satisfaisante. Les opérations ont été conçues par des équipes hautement compétentes. Toutefois, dans le cas de Coris, certaines des sociétés ciblées étaient de grandes entreprises, ce qui a rendu la pertinence de cette LC douteuse. La conception de l'exécution du PACBA a été jugée insatisfaisante, étant donné qu'elle n'a pas tenu compte des leçons tirées des expériences passées ou présentes en termes de warrantage ou d'assurance agricole au Burkina Faso.

Au niveau des intermédiaires financiers (IF), l'efficacité des deux LC a été jugée satisfaisante. Dans les deux cas, les LC ont été utilisées rapidement au regard de la demande élevée sur le marché. Les calendriers de remboursement des deux LC ont été respectés. Les deux institutions ont une bonne organisation interne et jouissent d'une expérience antérieure en matière d'octroi de crédit aux clients privés constitués de PME. Toutefois, les bénéficiaires finaux ont été faiblement ciblés. En particulier, les femmes, les jeunes ou les entreprises rurales n'ont pas été ciblés spécifiquement tel que prévu initialement durant la phase de conception. Dans les deux cas, le nombre de sociétés financées par les LC et d'emplois créés était bien en-deçà de celui fixé à la phase de conception, ce qui semble indiquer un changement en matière de ciblage des entreprises. Aussi, dans le cas de Coris, les indicateurs destinés à contrôler la composition du portefeuille et les résultats obtenus par les bénéficiaires finaux n'ont pas été mis en place. Le projet PACBA quant à lui, est encore dans sa phase de démarrage ; par conséquent, son efficacité n'a pas pu être évaluée.

Le processus de contrôle préalable pour Coris a été jugé très insatisfaisant, en particulier pour les raisons ci-après: (i) les longs délais entre l'approbation et les décaissements; (ii) le paiement par Coris d'une commission d'engagement; et (iii) les frais dont Coris a dû s'acquitter au titre des services juridiques, qui avaient été négociés par la Banque, et que Coris trouvait surévalués par rapport au marché. En ce qui concerne Fidelis, le processus était satisfaisant: le décaissement de la LC en une tranche a été rapide après la signature de l'accord de prêt. Dans le même ordre d'idées, le processus d'approbation et de signature a été rapide au titre du projet PACBA. Toutefois, le décaissement a enregistré des retards, étant donné que le gouvernement du Burkina Faso a pris du temps pour renoncer à certaines des conditions préalables.

En ce qui concerne les IF, les deux bénéficiaires des LC continueront probablement d'accorder des financements aux PME. La situation financière des deux IF s'est améliorée au fil du temps, leurs activités sont en pleine croissance et le secteur des PME constitue l'une de leurs priorités. Étant donné que PACBA a démarré ses

activités très récemment, les facteurs potentiels de risque—susceptibles de compromettre la réalisation des objectifs du projet et leur durabilité—pourraient entraîner une dérive de mission ou des ingérences politiques.

La performance de la Banque a été satisfaisante. Les LC ont été prises en compte pour répondre aux besoins en termes de financement à moyen et long terme. L'assistance technique offerte par la Banque aux institutions financières partenaires a été appréciée par ses bénéficiaires finaux. Toutefois, l'impact de la Banque sur le développement à long terme du secteur financier du Burkina Faso était limité, compte tenu de la portée de ses opérations, qui n'ont pas résolu les problèmes structurels relatifs au développement du secteur financier et à l'inclusion financière.

Points à considérer

1. Approfondir l'examen du rôle que les activités du secteur financier doivent jouer en matière de réalisation des objectifs de la stratégie de la Banque dans un pays, et définir explicitement la manière dont les opérations de la Banque permettent de combler durablement les lacunes du secteur financier (par exemple, en formulant des théories du changement); dans le même ordre d'idées, organiser régulièrement des événements aux fins de présenter aux acteurs du secteur privé les activités, la stratégie, les outils et les opportunités de partenariat de la Banque.
2. Nouer un partenariat avec d'autres bailleurs de fonds pour appuyer conjointement les initiatives visant à structurer et développer le système financier dans son ensemble, ou à améliorer l'écosystème de gestion des risques bancaires, en plus des opérations destinées à financer directement le secteur privé.
3. Envisager l'octroi de prêts en monnaie locale dans les pays de l'UEMOA, aux fins d'accroître la compétitivité dans ces marchés, y compris au Burkina Faso.
4. Examiner à la phase de conception, les indicateurs requis pour contrôler les résultats en matière de développement et s'assurer que, dès le décaissement des fonds, les clients mettent en place un système de contrôle et d'évaluation qui permet de mesurer ces indicateurs
5. Analyser les options de renforcement du soutien des composants *aux fins de sauvegarder l'écosystème du financement agricole des opérations du projet PACBA en faveur des zones d'intervention prioritaires de la Banque agricole du Faso*, qui devrait contribuer à son succès, et renforcer la pertinence et l'impact de l'opération de la Banque.

CAMEROUN

L'opération évaluée concerne la Garantie partielle de crédit en faveur de la couverture du risque de change (PCGCRH) de 500 millions d'euros en relation avec l'émission d'une euro-obligation en 2015 par le Cameroun.

Principales constatations

La pertinence de l'opération a été jugée insatisfaisante. La Banque a mis en oeuvre ce type d'opération pour la première fois en 2015. Tous les autres facteurs étant égaux par ailleurs, l'opération était pertinente, et techniquement bien conçue et mise en oeuvre. Toutefois, même si l'opération ne visait pas à garantir l'euro-obligation, on ne peut pas l'évaluer sans tenir compte de l'émission de l'euro-obligation, raison d'être de l'opération, qui a affecté ses méthodes de préparation et ses caractéristiques. Vue sous cet angle, l'opération a été jugée insatisfaisante sur la base des critères d'évaluation ci-après : le projet d'émission de l'euro-obligation, au titre duquel la PCGCRH a été appuyée, n'était pas suffisamment mature, tandis que le niveau de préparation du processus d'émission de l'euro-obligation était très insuffisant. Ainsi, cette opération de couverture du risque de change était elle-même très insatisfaisante. Plus important encore, outre les 150 milliards de FCFA utilisés au titre du remboursement d'un prêt accordé au Cameroun en février 2015 par un consortium de banques pour permettre à ce pays de rembourser une partie des arriérés dus à la société nationale de raffinage (SONARA), les projets liés à l'euro-obligation n'étaient pas matures. Aussi ne pouvaient-ils pas être financés avec les ressources de l'euro-obligation comme prévu.

La conception de l'opération était insatisfaisante, même si celle-ci avait été bien conçue d'un point de vue technique. L'opération étant novatrice et complexe, elle n'était pas totalement maîtrisée par les équipes de la Banque, et en conséquence, l'élément déterminant de l'opération doit être remis en cause. En effet, la préparation insuffisante du Cameroun pour le lancement de cette euro-obligation aurait dû faire l'objet d'une meilleure

évaluation par la Banque qui, en outre, n'a pas consulté la Banque des Etats d'Afrique centrale (BEAC) pour avis. La BEAC joue un rôle consultatif auprès des autorités monétaires nationales de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC). La nature de la transaction, qui impliquait des devises, nécessitait des consultations préalables.

L'efficacité de l'opération était insatisfaisante. Les produits attendus ont été réalisés partiellement, mais des risques existaient au sujet de la viabilité de la dette publique. L'utilisation des fonds de l'euro-obligation, qui a motivé l'intervention au départ, n'a pas atteint les objectifs poursuivis initialement et qui avaient justifié l'émission de l'euro-obligation. Le FMI et le ministère des Finances ont exprimé leurs préoccupations face aux risques de surendettement au fil du temps et aux difficultés du pays à honorer les échéances de remboursement en 2023, 2024 et 2025. De plus, le transfert de l'expertise de cet instrument financier novateur vers les administrations nationales n'a pas été assuré. En dépit de l'appui offert en matière d'expertise, l'expérience avec la première émission d'euro-obligation du Cameroun n'a pas été capitalisée. Par exemple, aucun document n'a été produit pour suivre le processus et définir les procédures nécessaires pour conduire un tel processus à l'avenir.

L'efficacité de la transaction était insatisfaisante, bien que techniquement l'échange financier ait été opéré de manière satisfaisante. Les délais du processus ont été plus longs que prévu. Lancée en février 2015, l'émission de l'euro-obligation n'a pu être réalisée qu'en novembre de la même année, soit un retard d'environ 5 mois sur le calendrier. Ainsi, l'émission a été effectuée au moment où les taux étaient élevés sur le marché international. Aussi le Cameroun a-t-il dû contracter une dette à un taux d'intérêt de 9,75%, contre un plafond souhaité de 7,5%, l'un des taux d'intérêt les plus élevés appliqués à un pays africain. De plus, alors que l'objectif initial était de 1,5 milliard de dollars EU, le gouvernement du Cameroun a limité le montant des fonds mobilisés à 750 millions de dollars EU aux fins de réduire l'impact du taux d'intérêt élevé. Par ailleurs, dans ces conditions, le montant de la garantie a été réduit d'environ 200 millions d'euros de la capacité d'engagement de la Banque vis-à-vis du Cameroun sur d'autres opérations du secteur financier qui auraient pu avoir un impact sur l'inclusion financière de populations exclues.

La viabilité de cette opération particulière peut être évaluée du point de vue de la capacité du Cameroun à mener une opération de même nature à l'avenir, et au regard de la viabilité de la dette publique. Vue sous cet angle, la viabilité de l'opération était insatisfaisante. En effet, le risque de surendettement et de non-respect des modalités de remboursement selon un échéancier convenu est réel. De plus, le processus suivi durant la préparation de l'émission de l'euro-obligation et l'opération de garantie partielle de crédit en faveur de la couverture du risque de change n'était pas documenté. D'où l'inefficacité du transfert de compétences prévu lors de la conception de l'opération, en dépit de l'expertise technique déployée durant la préparation de l'opération.

Points à considérer

1. Avant tout engagement à assurer la couverture du risque de change dans le contexte de l'émission d'une euro-obligation ou d'une transaction de même nature, s'assurer que les projets qui appuient la transaction sont évalués effectivement, estimés de manière réaliste, et qu'ils auront un impact en matière de développement. Les ressources générées par ces projets doivent pouvoir contribuer au remboursement de la dette.
2. Il est impératif de consulter—pour toute opération de cette nature—les organismes de réglementation et de contrôle du secteur financier, qui jouent le rôle de conseillers auprès des pays membres régionaux (PMR), mènent la politique de change, détiennent et gèrent les réserves de devises officielles des PMR. D'autres acteurs comme le FMI et l'Union européenne doivent également être consultés.
3. Renforcer les capacités internes des équipes de la Banque pour ce type de produit financier complexe et novateur, afin que celles-ci soient mieux outillées pour donner des conseils aux PMR en capitalisant sur l'expérience tirée de l'opération réalisée au Cameroun, et celle en cours au Sénégal. Par la suite, élaborer un manuel de procédures sur la base de ces expériences aux fins d'orienter les pays dotés d'une faible capacité dans ce domaine et leur permettre de préparer et mener ce type d'opération de manière efficace et efficiente.
4. Adapter les procédures de la Banque dans le cadre de la mise en oeuvre d'une opération de garantie partielle de crédit en faveur de la couverture du risque de change, afin que le temps d'instruction soit conforme à la nature spécifique de ce type de transaction qui requiert une forte réactivité.

- Effectuer de meilleurs diagnostics du secteur financier avant tout engagement dans ce secteur, pour identifier les opportunités qui présentent un véritable potentiel de développement et celles qui comportent moins de risques.

KENYA

Trois prises de participation, trois lignes de crédit (LC) et une ligne de crédit pour le financement du commerce (LCFC) ont été évaluées.

Titre du projet	Date d'approbation	Valeurs (millions de dollars EU)	Instruments	État d'avancement du projet
Compagnie de réassurance de la ZEP (ZEP-RE)	23/02/2011	5,82	Fonds propres	Clôturé
Compagnie de réassurance de la ZEP (ZEP-RE)	18/06/2014	2,60	Fonds propres	Clôturé
Banque de développement de l'Afrique de l'Est (EADB)	16/01/2013	15,62	Fonds propres	En cours
Banque de développement de l'Afrique de l'Est (EADB)	15/10/2014	26,98	LC	En cours
Banque de commerce et de développement de l'Afrique orientale et australe (TDB)	07/12/2016	180	LC	En cours
Diamond Trust Bank Kenya Limited	18/11/2016	36,40	LC	En cours
Commercial Bank of Africa Limited	25/01/2017	90	LCFC	Approuvé

Principales constatations

La pertinence des instruments de financement a été jugée satisfaisante. Les LC ont répondu aux besoins de financement à long terme des institutions financières et aux demandes connexes telles que le délai de grâce. La disponibilité de la LCFC devait permettre à certaines institutions financières (IF) d'avoir accès à une nouvelle source de financement pour étendre leurs activités de prêt. En outre, les prises de participation ont conforté la côte de crédit des bénéficiaires, ce qui leur a permis d'attirer d'autres actionnaires.

La qualité de la conception a été jugée insatisfaisante. Il y avait une discordance entre les résultats escomptés par la Banque en matière de développement pour accroître l'accès au financement des entreprises familiales dans les secteurs informels et les MPME, et la conception des LC. Les LC et les LCFC ne sont pas les instruments les plus appropriés pour faciliter l'accès des petites entreprises, des femmes et des jeunes au financement. Tandis que la LCFC était destinées principalement aux PME, la plupart des bénéficiaires étaient en fait des moyennes entreprises et des sociétés, car la définition d'une PME était basée sur la taille du prêt, plutôt que sur le chiffre d'affaires et le nombre d'employés.

L'efficacité a été satisfaisante. Dans l'ensemble, les interventions de la BAD ont permis de renforcer la capacité des institutions bénéficiaires à financer leur croissance. La LC s'est avérée efficace pour renforcer la liquidité des établissements de crédit, leur permettant de diversifier leur orientation sectorielle et d'élargir leurs portefeuilles des prêts. Davantage d'entreprises ont pu accéder à un financement à long terme, ce qui leur a permis de développer leurs opérations et de créer des emplois. Il s'avère également que certaines IF transmettaient les avantages liés aux faibles taux d'intérêt et aux durées de prêts plus longues à certains de leurs clients. Dans un cas, sur neuf emprunteurs finaux, deux se sont vu imposer des taux annuels de 7,5% et 9%, contre un taux plafond de 13%. Certains bénéficiaires ont enregistré une hausse de leur côte de risque de crédit associée à la

BAD, ce qui leur a permis d'attirer des financements supplémentaires d'autres institutions de financement du développement.

L'efficacité a été insatisfaisante. Il y a eu des retards dans le traitement des LC. Lors des décaissements initiaux, la plupart des institutions financières ont estimé qu'il avait fallu beaucoup trop de temps entre le contact initial et la signature des accords de prêt. Les retards étaient dûs aux processus internes des IF et aux problèmes de conformité, ainsi qu'au processus d'approbation exagérément complexe de la BAD.

La viabilité a été satisfaisante. Les IF à travers lesquelles les instruments sont acheminés étaient financièrement solides, comme en témoignent leur rentabilité, leur réputation, leur gouvernance et leur respect des ratios statutaires. Cependant, elles n'avaient pas la propension à prendre le risque de prêter aux segments de marché défavorisés. En conséquence, les IF ont continué de servir leurs clients traditionnels, c'est-à-dire les moyennes entreprises et les sociétés.

La performance de la BAD a été satisfaisante : Dans l'ensemble, la Banque a renforcé la capacité de prêt des institutions bénéficiaires, directement ou indirectement, en mettant à leur disposition des fonds, et en inspirant confiance aux autres institutions de financement du développement (IFD) pour accorder des prêts aux institutions bénéficiaires et/ou établir un partenariat avec celles-ci. Toutefois, pour étendre l'accès aux bénéficiaires défavorisés, il faudrait envisager des institutions financières de niveau inférieur, notamment des banques de microfinance et de grandes sociétés coopératives d'épargne et de crédit (SACCO) qui acceptent des dépôts en tant que partenaires pour servir les PME marginalisées dirigées par des femmes et des jeunes.

Le rôle des institutions financières bénéficiaires a été satisfaisant : Les institutions emprunteuses sélectionnées étaient de grandes sociétés bien administrées, rentables et de grande portée. Elles servent les PME, mais avec un intérêt particulier pour les sociétés — car la définition qu'elles utilisent est basée sur la taille des prêts plutôt que sur le chiffre d'affaires et le nombre d'employés — et elles ont adopté des normes environnementales et sociales solides.

Points à considérer

1. Envisager d'accorder un **don d'AT**, en plus des mécanismes de financement, pour renforcer la capacité des institutions financières à accorder des prêts et un appui aux secteurs prioritaires. L'AT doit être basée sur une évaluation des besoins pour identifier les lacunes en matière de capacités dans le mécanisme proposé.
2. Renforcer la capacité du programme de la BAD pour les PME à utiliser les **fonds spécialisés** pour accorder des prêts aux institutions financières spécialisées, notamment de solides institutions de microfinance uniquement de crédit et des coopératives réglementées, qui ont une expérience du prêt à des secteurs que les banques commerciales de première catégorie ignorent généralement. En outre, **accroître la sensibilisation et l'utilisation du mécanisme existant de garantie partielle de crédit (GPC)** pour l'intermédiation financière afin d'atteindre les secteurs prioritaires généralement mal desservis par les banques commerciales.
3. Élaborer une définition des PME basée sur le profil de développement d'un pays, c'est-à-dire suivant la classification en pays à revenu élevé, intermédiaire ou faible qui prend en compte le chiffre d'affaires et le nombre d'employés.
4. Recourir à une approche de portefeuille. Certes, un pipeline donne une indication des bénéficiaires potentiels au stade de l'évaluation, mais le nombre de bénéficiaires finaux dont les prêts sont finalement approuvés est nettement inférieur (moins de 30%) pour diverses raisons. Aussi est-il préférable de recourir à une **approche de portefeuille** lors de l'évaluation et que les IF déclarent les véritables bénéficiaires finaux lors de l'établissement des rapports périodiques convenus. Dans cette approche, il convient d'accorder un appui aux domaines prioritaires tels que l'énergie verte, l'agriculture, le logement, etc.
5. Envisager d'étendre la durée de la LC à plus de 15 ans pour les grands projets d'infrastructure afin de : permettre l'octroi de prêts aux secteurs dont les périodes de maturité sont plus longues ; abaisser le taux d'intérêt appliqué aux IF pour leur permettre d'offrir de meilleures marges et risques de marché aux PME ; et augmenter les prêts en monnaies locales pour éviter l'exposition au risque de change.

NAMIBIE

Deux opérations ont été évaluées : Une ligne de crédit (LC) accordée à la Banque de développement de Namibie (DBN) approuvée en 2015 et un prêt accordé à Trustco Finance (Trustco) approuvé en 2011.

Principales constatations

Les deux opérations ont été jugées pertinentes parce qu'elles répondaient à des besoins impérieux en fournissant : (i) les liquidités pour financer les secteurs prioritaires, notamment les PME et les grands projets nationaux ; et (ii) l'accès au financement pour les jeunes, en particulier les étudiants. L'appui apporté à la DBN et à Trustco visait à les aider à accorder des prêts à leurs clients à un coût raisonnable et à générer des impacts en matière de développement. L'appui devait permettre à la DBN de contribuer à la croissance économique en produisant un impact économique élevé tout en maintenant la viabilité. Par exemple, la DBN a investi dans sept PME sur un total de 42 projets dans des secteurs économiques clés, en particulier dans les petites entreprises appartenant à des femmes et à des jeunes. La facilité accordée à Trustco visait à fournir des prêts aux étudiants et à mettre au point des cours sur mesure pour améliorer des compétences spécifiques chez les Namibiens, au lieu de compter sur l'Afrique du Sud pour certaines offres de cours. De plus, ces opérations visaient à améliorer la liquidité des IF et leur capacité à fournir un financement à des conditions appropriées et abordables à des segments auparavant défavorisés de la population namibienne, en particulier les femmes et les jeunes, contribuant ainsi à la promotion de l'inclusion financière. Enfin, l'appui n'a pas provoqué de distorsion sur le marché du financement du développement, car les conditions étaient concurrentiels et en conséquence, pas très différentes des autres IFD qui avaient travaillé jusqu'alors en partenariat avec les deux IF.

Qualité de la conception. L'appui de la Banque n'a fixé aucun objectif en matière de développement du secteur financier (DSF), ce qui a été une insuffisance notable étant donné que les deux opérations concernaient le secteur financier. Entre autres résultats escomptés, des contributions ont été fixées uniquement en faveur du secteur privé et du développement des PME. Dans l'ensemble, la DBN et Trustco avaient une capacité limitée d'influencer l'atteinte de certains objectifs de développement fixés par la Banque, par exemple l'accroissement du pourcentage des emplois de femmes et de jeunes. Il a été constaté durant l'évaluation que le mécanisme de financement demeurerait approprié et que les deux IF continueraient de financer l'appui aux bénéficiaires finaux après les opérations de la Banque. En termes d'objectifs stratégiques, les deux opérations visent à faire progresser l'inclusion financière en fournissant le financement aux communautés défavorisées de Namibie. Dans l'ensemble, il était difficile pour les deux IF d'atteindre certains objectifs, car quelques indicateurs de performance par rapport aux objectifs fixés ne pouvaient pas être facilement mesurés, en particulier au niveau du bénéficiaire final.

Efficacité. Les résultats escomptés qui figurent dans les différents rapports d'évaluation de portefeuille comprenaient des contributions des secteurs bénéficiaires au PIB, la création d'emplois, la contribution des bénéficiaires finaux aux recettes fiscales, l'augmentation du nombre de Namibiens instruits, le développement du secteur privé et des PME, l'impact sur la croissance de la productivité en Namibie et l'augmentation des profits en faveur des bénéficiaires. Il a été constaté que certains résultats escomptés n'ont pas été atteints, car les deux IF avaient une capacité limitée d'influencer la réalisation de certains objectifs de développement fixés par la Banque dans le cadre de l'appui. En ce qui concerne la DBN et Trustco, les opérations ont augmenté leur capacité financière et les deux banques ont tiré profit des prêts accordés à leurs clients et, plus important encore, elles ont pu atteindre leurs objectifs en matière de résultats en accordant des prêts à un grand nombre de clients grâce au financement renouvelable. La DBN a financé 42 projets alors que 20 seulement étaient prévus au départ. Elle a atteint la plupart de ses objectifs assignés et stratégiques, qui étaient alignés sur les objectifs, politiques et initiatives de développement national. L'appui de la Banque a contribué à l'économie de la Namibie en créant des emplois et en offrant des possibilités de diversification continue de l'activité économique. L'appui de la Banque a permis à Trustco de contribuer aux priorités nationales en offrant une formation fiable et abordable dans le cadre du Plan de prospérité d'Harambe mis en œuvre par le gouvernement de Namibie, et il continuera à accorder des prêts étant donné que son portefeuille de prêts s'est accru du fait de la rotation du capital et des intérêts générés par les clients. Cependant, il n'a pu accorder des financements qu'à 5 022 étudiants contre un total prévu de 10 500.

Efficience. La DBN a estimé que le processus de la Banque en termes de normes et de calendrier était satisfaisant et efficace. Le prêt a été approuvé pour 17 ans avec une période de grâce de cinq ans. Le premier décaissement a été effectué 15 mois après l'approbation. En juin 2018, le taux de décaissement était de 89%. De par sa nature et sa structure, la LC a contribué positivement à la performance du portefeuille de la DBN en augmentant ses marges et en réduisant le risque. De plus, la LC a été rentable car elle a permis de canaliser une bonne partie du

financement vers une seule IF, qui l'a ensuite orientée vers 42 projets. Quant à Trustco, le processus de demande de prêt, de l'approbation jusqu'à l'engagement, a pris plus de temps, principalement à cause de retards dans le processus de diligence raisonnable de la part de Trustco, ce qui signifie que l'appui de la Banque a été satisfaisant. Certes, le premier décaissement a été effectué en 2012, mais le capital n'a été versé qu'en 2015, ce qui signifie que le délai de grâce était de trois ans au lieu de deux. Trustco a également demandé une autre dérogation en 2017 pour une nouvelle période de six mois, alors qu'il n'avait remboursé le capital que pendant environ deux ans. Le prolongement du délai de grâce était dû aux retards de paiement de Trustco et à un faible contrôle de la Banque.

Viabilité. Les deux IF par lesquelles les deux facilités étaient acheminées étaient crédibles et elles ont maintenu leurs niveaux de liquidité et de rentabilité. Elles ont des perspectives de rentabilité à long terme et doivent donc pouvoir rembourser les obligations dues à la Banque. La possibilité de transférer le financement aux bénéficiaires finaux en leur accordant des durées de prêt plus courtes permettra aux deux IF d'étendre davantage leur portefeuille de prêts et leurs opérations, conformément à leurs objectifs stratégiques.

Les résultats obtenus par la DBN et Trustco avec l'appui de la Banque étaient durables et serviront à renforcer les relations de la Namibie avec la Banque, ce qui pourrait à l'avenir rendre l'appui de la Banque plus flexible et plus facile à obtenir en fonction du type de financement, du quantum du financement, des conditions et surtout des garanties requises.

Performance de la Banque : Grâce à son appui, la Banque a amélioré positivement la capacité de prêt de ses IF et elle a contribué indirectement au développement du secteur privé dans son ensemble. Par ailleurs, la rotation de l'appui a permis aux opérations de continuer à financer davantage de projets et de personnes. Les avantages directs pour la DBN et Trustco comprenaient l'amélioration de leurs capacités de prêt, d'où une rentabilité accrue de leurs opérations.

Stratégies et priorités du secteur financier de la Banque : le document de stratégie pays (DSP) de la Banque ne définit pas le rôle du secteur financier vis-à-vis du DSF en Namibie, ni le rôle du gouvernement dans le cadre du DSF, et aucun des messages clés expliquant le DSP n'inclut le DSF de la Namibie.

Points à considérer

1. Intensifier les efforts visant à appuyer le DSF en Namibie aux fins d'aider le gouvernement dans ses plans, stratégies et initiatives de développement en procédant clairement à : (i) la définition du rôle du secteur financier dans la contribution aux stratégies nationales de développement ; et (ii) l'articulation des initiatives qui doivent être menées pour stimuler le développement et le soutien du secteur financier.
2. Améliorer les prestations en : (i) soutenant les IF spécialisées, par exemple en envisageant de canaliser les prêts par le biais d'institutions financières spécialisées, telles que la DBN et d'autres entreprises d'investissement (participation privée, capital-risque, etc.) qui ont de l'expérience en matière de prêt à des secteurs spécifiques que les banques commerciales normales et certains établissements de microfinance ne servent pas ; et (ii) fixant des objectifs mesurables au niveau des IF partenaires, des bénéficiaires finaux et au niveau sectoriel pour mesurer la manière dont des opérations spécifiques contribuent au DSF au sens large.
3. Aider les IF à mettre en place un suivi et une évaluation efficaces pour évaluer les résultats de développement des opérations qu'elles soutiennent.

NIGERIA

Au Nigeria, huit opérations de DSF ont été évaluées dans sept IF, à savoir : Development Bank of Nigeria (DBN), Zenith Bank Plc, Access Bank Plc, Wema Bank Plc, FSDH Merchant Bank Limited, Fortis Microfinance Bank Plc et Fund for Agricultural Finance au Nigeria (FAFIN). Les instruments déployés comprenaient six LC, une LCFC et deux fonds d'actions.

Constatations

La pertinence de la LCFC a été satisfaisante, car elle a permis aux IF de mettre à disposition des devises fortes aux fins de fournir des LCFC aux clients tributaires des importations, tout en étant complémentaires aux LCFC de la Banque centrale du Nigeria (CBN) pour les entreprises axées sur les exportations et les importations. La

pertinence des participations en capital a été satisfaisante (pour DBN), car elle a été complétée par la participation au capital d'autres institutions multilatérales de financement du développement (IFD), diversifiant ainsi la structure de l'actionariat de la DBN et réduisant les interférences politiques potentielles. Le financement des prises de participation pour le FAFIN était complémentaire au financement des prises de participation d'autres IFD, conformément à l'objectif du gouvernement fédéral du Nigéria d'améliorer les revenus de l'agriculture et la sécurité alimentaire, ainsi qu'à l'objectif du FAFIN d'investir dans les PME tout au long de la chaîne de valeur agricole.

La conception opérationnelle des LC a été satisfaisante pour Zenith, la DBN, Access et Wema. Les résultats et l'impact en matière de développement ont été clairement énoncés, bien que la définition des PME ne fût pas claire pour Access Bank, ce qui a permis aux entreprises bénéficiaires finales de tirer parti de la LC. La possibilité de proposer les LC en monnaies locales n'a pas été exploitée pour permettre aux IF d'accorder davantage de prêts aux PME de petite taille (ce qui aurait atténué le risque d'éviction de ces PME, comme ce fut le cas avec Wema Bank). La structure de prix de la LC peut avoir poussé certaines banques comme Zenith Bank à répercuter des conditions coûteuses sur les PME. Pour Fortis, la BAD a reçu de la CBN, une « lettre de non-objection » sur la LC avant son décaissement, mettant en évidence la collaboration avec un organisme de réglementation. En ce qui concerne la LCFC, le résultat escompté était clair en termes de réduction du déficit de financement du commerce et d'alignement sur la stratégie de l'IF pour accroître son portefeuille de financement du commerce. Il est possible d'améliorer le coût de la LCFC. En ce qui concerne le financement des prises de participation, les résultats attendus en matière de développement étaient clairs (accès au financement pour les PME et création d'emplois) et les activités englobaient l'amélioration de la gouvernance d'entreprise (pour DBN). Le financement des prises de participation a été conçu pour catalyser la croissance inclusive dans l'agriculture (pour le FAFIN), les résultats en matière de développement étant axés sur la contribution à la sécurité alimentaire. Les banques clientes ont été renforcées grâce à la prise en compte des processus environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG).

L'efficacité des LC a été satisfaisante pour Zenith, DBN et Access Bank, mais insatisfaisante pour Wema, et très insatisfaisante pour Fortis. Un certain nombre d'IF ont dépassé les résultats en matière de création d'emplois et de recettes publiques, tandis que certaines insuffisances de conformité ont été enregistrées en termes d'ESG (pour Zenith). Une politique de CBN relative aux prêts en dollars EU a affecté la capacité de Wema à prêter aux PME et elle a abouti à l'inefficacité de la LC. La crise de liquidité et la mauvaise gouvernance ont conduit à la révocation de la licence de Fortis. L'efficacité de la LCFC a été satisfaisante, car l'IF a atteint ses objectifs de fournir des lettres de crédit aux clients à un moment où ils étaient rares dans le secteur (2014-2017). Les entreprises bénéficiaires finales ont étendu leurs activités. En ce qui concerne le FAFIN, l'efficacité du financement des prises de participation était insatisfaisante, étant donné que certaines entités émettrices ont rencontré des difficultés en termes de performances financières. Le modèle de décaissement financier prévu n'a pas été réalisé, tandis que des insuffisances ont été enregistrées en matière d'ESG. Quant à la DBN, l'efficacité du financement des prises de participation a été satisfaisante, car d'autres fonds propres de la BEI ont aidé la DBN à maintenir une bonne gouvernance d'entreprise.

L'efficacité des LC a été satisfaisante pour Zenith, Access et la DBN. Les relations sont bonnes entre les IF partenaires et la BAD ; les calendriers de supervision et de suivi ont été respectés par la BAD ; toutefois, les délais auraient pu être raccourcis pour les processus d'évaluation. L'efficacité de la LC a été insatisfaisante pour Wema, parce qu'un temps précieux de traitement a été perdu pour obtenir de la CBN l'autorisation d'accorder des prêts en monnaie locale, ce qui a entraîné l'éviction de PME. En ce qui concerne Fortis, en dépit de la réception d'une « lettre de non-objection » de CBN, des informations supplémentaires provenant des opérateurs du secteur des services financiers auraient révélé des insuffisances croissantes en matière de gouvernance chez Fortis (cela reflète une efficacité insatisfaisante). L'efficacité de la LCFC a été satisfaisante. Certes, les calendriers des missions de supervision ont été respectés et les relations avec la BAD se sont avérées bonnes, mais les processus d'évaluation pourraient être améliorés. L'efficacité de la prise de participation a été satisfaisante pour le FAFIN et la DBN. La relation avec la BAD était bonne, mais il est possible de l'améliorer (notamment pour le FAFIN), tandis que les délais du processus d'évaluation pourraient également être améliorés.

La viabilité des LC a été satisfaisante pour la DBN, Zenith, Access et Wema parce que les IF étaient en mesure de continuer à fournir des crédits à moyen et long terme aux PME après le remboursement intégral de ces LC. Ces IF se sont regroupées massivement aux sein d'autres IFD à cause des LC, et elles ont également enregistré des performances financières impressionnantes. La LC de Fortis a été passée en perte et, en conséquence, l'intervention n'a pas été viable. La viabilité de la LCFC a été satisfaisante. L'IF était en mesure de continuer à fournir des lignes de financement du commerce aux PME, et a reçu d'autres lignes provenant d'autres IFD. La viabilité du financement des prises de participation a été satisfaisante. La DBN s'engage à fournir en permanence

des financements aux IFP. Le FAFIN est en mesure de continuer à identifier les agro-PME qui présentent des opportunités d'investissement. Des options claires ont été définies dans les plans de sortie.

La performance de la BAD a été satisfaisante. La BAD a déployé des instruments appropriés et des financements de longue date, qui ont incité d'autres IFD à accorder des prêts aux IF partenaires, ce qui a amélioré la capacité des IF à prêter aux bénéficiaires finaux. La BAD a fourni une formation pertinente aux IF pour intégrer les principes ESG qui se sont répercutés sur les bénéficiaires finaux. Les domaines à améliorer comprenaient l'adoption d'un rôle de plaidoyer plus proactif dans les relations avec le secteur des services financiers, ainsi que le FGN et les agences de régulation afin de mettre au point des réformes sectorielles positives. Il est nécessaire d'examiner l'affectation des ressources humaines aux bureaux dans les pays aux fins de s'assurer que les ressources sont suffisantes pour faire face au vaste secteur des services financiers. Les domaines potentiels de retard dans les processus d'approbation pourraient être examinés pour réduire la perte d'opportunité d'accorder des prêts aux bénéficiaires finaux, tandis que la structure des prix doit également être examinée de manière critique pour éviter le transfert de conditions commerciales coûteuses aux PME bénéficiaires finales. En outre, les rôles des IF partenaires dans l'obtention des résultats de développement des interventions pourraient être mesurés certes, mais ces IF risquent de ne pas être en mesure d'influencer les PME bénéficiaires finales pour obtenir des résultats, tels que la création d'emplois selon le sexe et les paiements d'impôts. La BAD peut chercher à améliorer la mesure de ces résultats.

Points à considérer

1. Présenter le secteur financier en tant que stratégie clé des DSP et sélectionner uniquement des objectifs réalistes et réalisables, ainsi que les indicateurs associés.
2. Envisager l'adoption d'une approche de portefeuille proactive au titre des interventions dans des domaines stratégiques des institutions clientes.
3. Fournir des services de conseil aux IF, en particulier dans des domaines nouveaux et émergents tels que le financement climatique et vert.
4. Envisager la fourniture de LC en monnaies locales afin de ne pas évincer les PME de petite taille sur la base de politiques réglementaires locales.
5. Adopter une définition claire des PME conforme à la définition des PME de la CBN afin d'encourager des résultats de mise en œuvre plus positifs.

TUNISIE

Cinq opérations ont été évaluées : (i) la Facilité Apex, une LC conjointe Banque mondiale-BAD approuvée en 2011 et gérée par la Banque centrale de Tunisie pour soutenir les PME par le biais des institutions financières participantes ; (ii) une opération d'appui aux réformes (OAR) approuvée en 2016 et ciblant le secteur financier, appelée PAMSF1 ; (iii) une ligne de crédit pour le financement du commerce (LCFC) approuvée en 2016 accordée à la Banque de l'habitat (BH), l'une des plus grandes banques publiques de Tunisie ; (iv) une LC dans le cadre du Programme Afrique PME approuvé en 2017, étendu à Hannibal Lease (HL), une société de crédit-bail ; et (v) un don -subvention- d'assistance technique (AT) pour faciliter l'accès des PME au financement non bancaire approuvée en 2017.

Principales constatations

La pertinence des opérations a été satisfaisante Les LC et les LCFC visaient à fournir un financement aux PME—représentant 95 pour cent des entreprises en Tunisie, dans un contexte de pénurie de liquidités, étant donné que le pays traversait une période difficile de transition politique. L'opération PAMSF1 et le don ont été très satisfaisants, parce qu'ils ont permis de résoudre certains problèmes rencontrés à l'époque par le secteur financier, malgré les réformes bancaires entreprises par le gouvernement tunisien. Toutes les opérations ont été pertinentes dans le cadre de la stratégie du gouvernement pour relancer l'économie en appuyant le secteur des MPME, et sa priorité essentielle de permettre au secteur financier de jouer son rôle pour financer l'économie.

La conception de quatre opérations sur cinq a été jugée satisfaisante. La LC de HL a été réalisée selon une approche participative et a été proposée avec l'AT pour renforcer ses capacités. Cependant, l'échéance et la devise ne répondaient pas totalement aux besoins de HL. Au titre de la préparation de l'opération d'appui aux

réformes sectorielles (OAR), la BAD a mené un dialogue politique approfondi qui impliquait les autorités publiques et les parties prenantes du secteur financier. Elle s'est accordée avec des donateurs internationaux pour tirer des enseignements de leurs expériences. Le don destiné à fournir une approche mixte pour aider les PME à accéder à des financements non bancaires a également été jugé satisfaisant. Cependant, la conception de la facilité Apex (sous forme de LC) a été jugée insatisfaisante. Cette opération n'a pas été en mesure de fournir un financement aux PME à cause des lourdes conditions d'éligibilité appliquées aux institutions financières participantes (IFP), ce qui a entraîné des retards et empêché l'utilisation rapide de la ligne, en dépit d'importants besoins de financement.

L'efficacité des opérations a été jugée satisfaisante, à l'exception de la facilité Apex. En effet, pour cette LC la période de mise en œuvre a été prorogée deux fois ; une autre prorogation a été demandée, et seulement 70% du financement a été utilisé à ce jour. L'efficacité de la seconde LC et de la LCFC sur les bénéficiaires a été jugée satisfaisante, étant donné que les deux institutions ont pu croître et attirer d'autres financements internationaux. L'efficacité de l'OAR et de la subvention a également été satisfaisante. L'OAR a permis de faire avancer le programme de réforme du secteur financier en dépit de l'instabilité politique. De même, l'efficacité de la subvention est susceptible d'être satisfaisante. Il s'appuie sur des partenariats public-privé ainsi que sur les principaux acteurs du marché financier tunisien. En conséquence, la gouvernance forte de l'opération pourrait lui assurer une certaine protection contre l'instabilité politique. L'efficacité de la LC de HL pour servir les bénéficiaires finaux a été très satisfaisante, car les petites entreprises représentaient 87% des bénéficiaires finaux de la première tranche. En ce qui concerne la LC (facilité Apex) et la LCFC, cet aspect a été difficile à évaluer, au regard de l'absence d'informations sur les bénéficiaires finaux. L'OAR a pu faire avancer le programme de réforme du secteur financier : sur 21 actions, 15 ont été conclues, et trois étaient en attente d'approbation finale par les autorités. Quant à la subvention, il contribuera à des résultats transformateurs en approfondissant les marchés financiers et en facilitant l'accès des PME au financement. Ces deux dernières opérations sont également des exemples de coordination efficace entre les acteurs impliqués dans un écosystème donné. Les services publics ont réussi à rassembler divers acteurs du secteur financier et à créer un environnement propice à la promotion de l'accès au financement et de l'inclusion financière.

L'efficacité des opérations a été satisfaisante, en dépit des résultats contrastés qu'elle a affichés. Les critères d'éligibilité fixés pour les institutions financières étaient contraignants, et ils ont aggravé les retards de décaissement pour la LC (facilité Apex). En outre, l'absence de suivis réguliers a empêché l'adaptation de l'opération au fil du temps. Quant à la LC à HL, les conditions préalables à la signature ont été jugées inappropriées pour une institution financière supervisée par la banque centrale et elles ont entraîné des retards. Ces retards ont induit des coûts supplémentaires pour HL, car les commissions d'engagement ont commencé à s'appliquer dès la signature du contrat, tandis que dans l'intervalle, les coûts de couverture du taux de change ont augmenté. L'efficacité de l'OAR a été jugée très satisfaisante : le travail et les processus de consultation sectoriels étaient bien préparés et fondés sur les leçons apprises. Elle a permis d'effectuer une évaluation précise des besoins. Cette opération a également démontré un suivi satisfaisant des résultats en matière de développement.

La viabilité a été satisfaisante dans l'ensemble, avec quelques nuances. En ce qui concerne la facilité Apex, le manque d'informations financières sur les IFP a compliqué l'évaluation de cet aspect. Quant à la LC à HL, cette institution a pu améliorer sa conformité à Bâle II et sa capacité managériale en matière de gestion environnementale et sociale. De même, la Banque de l'Habitat (BH) a amélioré ses performances managériales et financières. Cependant, pour les trois opérations précédentes, l'évaluation de la viabilité des bénéficiaires finaux a été difficile à cause du manque d'informations financières. La viabilité de l'OAR et de la subvention a été jugée satisfaisante grâce à l'appropriation et au leadership des parties prenantes au projet. Les parties concernées étaient pleinement engagées et convaincues des avantages de l'opération sur l'accès au financement et aux DSF. La facilité Apex a été la première opération de sensibilisation à l'impact environnemental et social. Un système de gestion environnementale et sociale (SGES) a été mis en place en Tunisie au début de l'opération. Cela a obligé les IFP à évaluer les aspects environnementaux et sociaux des activités à financer. Par conséquent, une formation leur a été dispensée dans le cadre du programme. Quant à la BH, sa politique à cet égard était conforme aux procédures de la BAD. En ce qui concerne HL, ce volet devait être formalisé, ce qui a été fait dans le cadre de l'assistance technique fournie par la BAD.

La performance de la Banque a été satisfaisante. L'intervention de la BAD a été opportune pendant la période de transition qui a suivi la révolution de 2011. Grâce à une combinaison d'instruments, la Banque pouvait exercer une influence à l'échelle sectorielle, pour répondre aux besoins de financement à court terme et contribuer à l'approfondissement du secteur financier, en soutenant sa réforme. Hormis l'opération Apex, dont la banque centrale n'était pas satisfaite, la communication avec les prêteurs et clients internationaux a été jugée globalement

satisfaisante et elle a révélé que la BAD avait tenu des discussions ouvertes. Les domaines à améliorer mis en évidence lors de l'évaluation englobaient des processus contraignants en termes de conditions préalables au décaissement, les critères d'éligibilité ainsi qu'un manque de réunions de suivi.

Points à considérer

1. Maintenir une approche sectorielle alignée sur les stratégies du pays et de DSF.
2. Accroître l'appui aux PME, définir avec plus de précision les objectifs des PME en coordination avec les clients, et rendre obligatoire la collecte d'informations auprès des bénéficiaires finaux par les institutions financières.
3. Maintenir des canaux de communication efficaces avec les clients à travers des réunions de coordination et une plateforme électronique pour faciliter les échanges entre la BAD et les IF.
4. Adapter les conditions de financement et conditions préalables au décaissement aux besoins et au type de bénéficiaires et améliorer le processus d'approbation/décaissement afin de réaliser des gains d'efficacité.

AFREXIMBANK

La BAD a approuvé deux ensembles d'opérations en faveur d'Afreximbank en 2014 et 2017 : (i) un programme de financement du commerce (PFC-1) comprenant 150 millions de dollars EU sous-forme de lignes de crédit pour le financement du commerce (LCFC), 30 millions de dollars EU au titre du financement des prises de participation (FPP) et 100 millions de dollars EU de financement au titre de l'accord de participation aux risques (APR) ; et (ii) un programme de financement du commerce (PFC-2) dont 300 millions de dollars EU au titre de la LCFC et 150 millions de dollars EU au titre de l'APR. Le principal objectif de ces cagnottes était de combler les insuffisances du marché de financement du commerce, renforcer le commerce intra-africain, l'intégration régionale, la résilience économique et soutenir la génération de recettes publiques.

Principales constatations

La pertinence a été très satisfaisante : Les LCFC ont couvert les besoins de financement direct du commerce des IF et des entreprises des secteurs économiques prioritaires aux fins de financer les entreprises et les PME, et de renforcer le développement des secteurs financier et privé, y compris dans les pays à faible revenu et les États fragiles. Le FPP a fourni les capitaux nécessaires à Afreximbank pour renforcer sa capacité à lever des fonds, afin d'étendre ses opérations, instruments et programmes de financement du commerce. Les APR visaient à rehausser le profil d'Afreximbank au niveau de celui d'une banque confirmatrice à travers le déblocage du potentiel de capital d'Afreximbank et des IF, en garantissant un portefeuille de prêts multiples à 50/50. L'appui est aligné sur les politiques et stratégies de l'Union africaine, de la BAD et d'Afreximbank. Il s'est attaqué aux insuffisances du marché, aux stratégies de réduction des risques des institutions financières internationales (IFI), aux restrictions en matière de devises sur les marchés africains, à la volatilité des prix des biens et des produits de base et à la perception du risque élevé liée aux marchés commerciaux africains.

La qualité de la conception a été satisfaisante : Les PFC étaient complémentaires aux programmes de financement du commerce mis à la disposition d'Afreximbank et du secteur de financement du commerce en Afrique par d'autres banques de développement multilatérales (BDM). Les LCFC sont des outils simples et flexibles qui répondent aux besoins de financement du commerce des institutions financières et des entreprises. Une option supplémentaire de deux ans a été offerte dans le cadre du deuxième programme de financement du commerce (PFC-2), et le prix était inférieur à celui du premier programme de financement du commerce (PFC-1). Ces deux programmes conçus pour les refinancements, ont été plafonnés. Le FPP est considéré comme le signal le plus précieux qui permet aux prêteurs et aux investisseurs potentiels de lever des fonds opérationnels supplémentaires en faveur d'Afreximbank. La distribution de dividendes était liée à la performance des actifs sous-jacents. Ceux-ci n'étaient pas inférieurs à 20%, avec une option de réinvestissement. Les FPP sont des instruments indispensables à travers lesquels Afreximbank propose une liste des opérations éligibles à l'approbation de la BAD. Afreximbank procède aux vérifications d'usage, à la supervision, au suivi, identifie les prêts non performants, etc. et perçoit les frais.

L'efficacité a été satisfaisante : Les PFC ont été efficaces pour consolider : (i) l'accès au financement grâce à un accroissement de l'étendue du marché, la fourniture d'un certain nombre d'instruments financiers et de transactions ; et (ii) la *profondeur*, car ils ont contribué à l'intensification du commerce intra-africain malgré l'aggravation du déficit de financement du commerce en Afrique et la faible part de l'Afrique dans le commerce mondial. Les LCFC ont été entièrement utilisés dans le cadre des deux PFC. Elles ont permis de renforcer la résilience des secteurs économiques prioritaires tels que : l'agriculture, les produits manufacturés, les mines, l'énergie, les minéraux, le commerce d'exportation, la construction et le tourisme. Dans le cadre des deux PFC, les bénéficiaires comprenaient 12 institutions financières et sept entreprises réparties dans 14 pays africains. Deux transactions ont répondu aux besoins de financement du commerce des PME (soit 8% du portefeuille), et cinq transactions concernaient le commerce Sud-Sud. Voici quelques exemples de commerce régional : (i) Volta River Agency au Ghana, qui a fourni de manière ininterrompue l'énergie à la Côte d'Ivoire, au Burkina Faso, au Togo et au Bénin ; et (ii) Green Belt Fertilizers Ltd. en Zambie a permis d'améliorer les cultures au Malawi et au Mozambique. Au niveau d'Afreximbank, la LCFC-1 a permis de créer 57 emplois permanents entre 2015 et 2018. Au niveau des institutions financières, elle a permis de créer 700 emplois directs et plus de 2 250 emplois indirects. La LCFC-2 a été proposée à 12 institutions financières dans sept pays et à deux PME (jusqu'au 30 juin 2019). Le FPP a réussi à renforcer la capacité d'Afreximbank à lever des fonds et à engager le secteur privé dans son capital (actionnaires de classe D), contribuant ainsi au développement des secteurs privé et financier. Les APR ont offert de manière efficace 145 transactions au titre du PFC-1 ; huit au titre du PFC-2 ; trois institutions financières ; et 80% des transactions avec les PME (sur la base d'une définition de 1 million de dollars EU, contre les 500 000 dollars EU adoptés). Les transactions étaient basées sur les efforts personnels de deux employés d'Afreximbank. Dans le cadre du FPP-1, sept transactions ont profité à deux États fragiles, à savoir le Rwanda et le Zimbabwe, et 95,5% (138 transactions) ont été destinées à des pays à faible revenu. Le FPP-2 a pu mettre à la disposition de trois banques émettrices 40% des fonds destinés aux PME et une contribution de 544 millions de dollars EU au commerce mondial. *Les recettes de l'État* générées par les recettes fiscales sont estimées à 100 millions de dollars EU au titre du FPP-1 et 420 millions de dollars EU pour le FPP-2. En matière d'*équité entre hommes et femmes* au niveau d'Afreximbank, le personnel était à 40% féminin en 2018/2019 et 17% des postes de direction (4/23) étaient occupés par des femmes. Il n'existe aucune preuve de l'efficacité des opérations sur les jeunes, les transactions en milieu rural par rapport aux transactions en milieu urbain ou au niveau des institutions financières.

L'efficacité a été satisfaisante : Les FPP étaient rentables pour la BAD et Afreximbank. La BAD a généré environ 15 millions de dollars EU dans les LCFC, 1,5 million de dollars EU dans les APR et en moyenne 23% par an en dividendes par action en échange du FPP. Il a été estimé que les facilités étaient en mesure de générer des revenus égaux au moins à deux fois leurs coûts d'exploitation, ce qui représente des bénéfices pour la BAD. Les bénéfices générés par Afreximbank par le biais des opérations et de leur refinancement n'ont pas été mis à disposition. L'efficacité d'Afreximbank s'est améliorée grâce à l'accroissement de la rentabilité et du total des actifs, à la faiblesse des prêts non productifs et à l'absence de défaut de paiement. La BAD est motivée par les objectifs de développement sur fond de récompense financière, tandis que le contraire est vrai pour Afreximbank. Motivée par le gain pécuniaire, Afreximbank a adopté une approche de vente en gros pour les transactions importantes. Cette démarche a provoqué un mauvais ciblage sectoriel, une baisse du nombre de transactions, d'institutions financières, d'entreprises, de PME et de pays bénéficiaires. Cela s'est accompagné de problèmes liés aux données et à l'établissement de rapports. Les premiers arrivés qui avaient accédé au financement par le biais des opérations n'ont pas été pris en compte. L'efficacité de la LCFC a été minée par un certain nombre d'insuffisances telles que la mise en commun des fonds qui a entraîné le non respect des échéances, le manque de mesure d'attribution et de communication sur le terrain des résultats en matière de développement. En ce qui concerne le FPP, aucun problème d'efficacité notable n'a été observé. Le transfert de fonds du FPP a été effectué en temps opportun suite à la signature d'un accord de prise de participation. Les versements de dividendes en temps opportun étaient la norme chez Afreximbank, avec une option de réinvestissement. L'expansion périodique de la base d'actionnaires d'Afreximbank a entraîné une érosion de la part relative de la BAD dans Afreximbank, et en conséquence son appui au maintien par Afreximbank de la qualité de l'investissement. L'efficacité d'Afreximbank est liée aux investissements périodiques de la BAD dans le cadre du FPP. En ce qui concerne les APR, leur efficacité a été satisfaisante pour l'APR du PFC-1, mais insatisfaisante pour le PFC-2. Une mission de supervision de la BAD a observé en mai 2019 que l'APR du second montage était sous-utilisée, et elle a suggéré d'augmenter le seuil des transactions éligibles afin de mieux harmoniser les conditions avec les volumes de transactions habituelles d'Afreximbank. Les deux APR étaient assorties des mêmes conditions. Cependant, pour le second, Afreximbank a changé d'approche, préférant se concentrer sur des transactions plus importantes, alors que la BAD avait demandé le financement des PME. En conséquence, 40% de l'APR du second montage n'ont pas été utilisés.

La viabilité a été satisfaisante : Les listes de viabilité et d'exclusion environnementales et sociales servent de substituts en matière de viabilité au niveau des bénéficiaires. Cette liste a été adoptée par Afreximbank pour les candidats au financement du commerce depuis 2009. Il existe des preuves de conformité à travers des listes de contrôle documentaire à Afreximbank. Les cas signalés sur le terrain par la BAD sont les suivants: Volta River Agency au Ghana et Diamond Bank in Nigeria qui se sont avérés conformes à la réglementation nationale en matière de conservation de l'environnement, etc. Aucun élément direct n'a été mis en évidence en matière d'autonomisation des femmes et de la viabilité des résultats, et les emplois créés (directement ou indirectement) ont été estimés sans aucune preuve des effets durables. Les LCFC ont amélioré la capacité et les références d'Afreximbank, des institutions financières et des entreprises. L'appui financier aux institutions financières a amélioré la stabilité financière et la gouvernance, et l'accès des entreprises au financement a favorisé leur viabilité. Il en va de même pour Afreximbank. Les FPP sont des investissements à long terme qui augmentent/favorisent la viabilité d'Afreximbank, en signe d'appui à d'autres prêteurs et investisseurs potentiels par une BDM notée AAA. Les garanties des APR sont une affirmation de la viabilité des actifs sous-jacents et des garanties de projet. Aussi renforcent-elles la viabilité des bénéficiaires, des institutions financières et d'Afreximbank.

Suggestions

1. Accroître les ressources financières et humaines afin d'avoir un impact tangible en collaboration avec d'autres BDM, pour les opérations de prêt et hors prêt dans le cadre de programmes de renforcement des capacités des institutions financières, des entreprises et des PME.
2. Améliorer la théorie du changement et le cadre logique de résultats des opérations, afin de s'assurer qu'il existe des liens intégrés entre les nouveaux objectifs de la stratégie, les piliers et les opérations de financement du commerce dans le secteur financier.
3. Améliorer les fonctions de suivi, de supervision et de conseil en matière de financement du commerce.
4. Constituer un partenariat avec Afreximbank dans la programmation du dialogue politique régional et des partenariats sur les barrières non commerciales, le financement du commerce, la numérisation, la mise en réseau, les produits de connaissance, etc. afin de soutenir le commerce (intra et inter) africain et une croissance durable et équitable.

Annexe 5. Opérations du secteur financier par pays au cours de la période 2011-2018

Pays		2011-2014 (millions d'UC)	Niveau de développement	Pays	2015-2018 (millions d'UC)	Niveau de développement	Pays	2011-2018 (millions d'UC)	Niveau de développement
Nº	Multinational	1465,99	SO	Multinational	2642,0	SO	Multinational	4107,99	SO
1	Nigeria	1025,1	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Nigeria	503,7	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Nigeria	1528,8	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)
2	Maroc	345,9	Faible revenu	Cameroun	399,0	Faible revenu	Maroc	551,8	Faible revenu
3	Afrique du Sud	273,07	Faible revenu	Sénégal	390,8	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Cameroun	399,87	Faible revenu
4	Kenya	100,1	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Angola	300,2	Faible revenu	Sénégal	390,8	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)
5	Île Maurice	79,19	Revenu intermédiaire (tranche supérieure)	Tunisie	287,5	Faible revenu	Afrique du Sud	321,57	Faible revenu
6	Tunisie	31,24	Faible revenu	Namibie	262,3	Revenu intermédiaire (tranche supérieure)	Tunisie	318,74	Faible revenu
7	Ghana	13,25	Faible revenu	Kenya	213,3	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Kenya	313,4	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)
8	Ouganda	12,61	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Maroc	205,9	Faible revenu	Angola	300,2	Faible revenu
9	Niger	11,15	Faible revenu	Côte d'Ivoire	96,5	Revenu intermédiaire (tranche supérieure)	Namibie	267,33	Revenu intermédiaire (tranche supérieure)
10	Mozambique	5,82	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Tanzanie	87,5	Faible revenu	Île Maurice	150,19	Revenu intermédiaire (tranche supérieure)
11	Namibie	5,03	Revenu intermédiaire	Ghana	85,8	Faible revenu	Ghana	99,05	Faible revenu

			(tranche supérieure)						
12	Mali	4,97	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Île Maurice	71,0	Revenu intermédiaire (tranche supérieure)	Côte d'Ivoire	96,5	Revenu intermédiaire (tranche supérieure)
13	Tanzanie	3,69	Faible revenu	Botswana	55,6	Faible revenu	Tanzanie	91,19	Faible revenu
14	Burkina Faso	2,21	Faible revenu	Burkina Faso	54,6	Faible revenu	Burkina Faso	56,81	Faible revenu
15	Zambie	0,98	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Afrique du Sud	48,5	Faible revenu	Botswana	55,6	Faible revenu
16	Cameroun	0,87	Faible revenu	Mali	45,2	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Mali	50,17	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)
17	Bénin	0,85	Revenu intermédiaire (tranche supérieure)	Zambie	41,0	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Zambie	41,98	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)
18	RD Congo	0,17	Faible revenu	Swaziland	19,6	Revenu intermédiaire (tranche supérieure)	Ouganda	26,81	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)
19	Liberia	0,14	Faible revenu	Rwanda	18,9	Faible revenu	Swaziland	19,6	Revenu intermédiaire (tranche supérieure)
20	Algérie	0,0	Revenu intermédiaire (tranche supérieure)	Liberia	18,7	Faible revenu	Rwanda	18,9	Faible revenu
21	Burundi	0,0	Faible revenu	Zimbabwe	17,7	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Liberia	18,84	Faible revenu
22	Cap-Vert	0,0	Faible revenu	Mauritanie	15,7	Revenu intermédiaire (tranche supérieure)	Niger	17,75	Faible revenu
23	Rép, centrafricaine	0,0	Revenu intermédiaire	Ouganda	14,2	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Zimbabwe	17,7	Revenu intermédiaire

			(tranche supérieure)						(tranche inférieure)
24	Tchad	0,0	Faible revenu	Sud-Soudan	13,4	Faible revenu	Mauritanie	15,7	Revenu intermédiaire (tranche supérieure)
25	Comores	0,0	Faible revenu	RD Congo	10,4	Faible revenu	Sud-Soudan	13,4	Faible revenu
26	Congo	0,0	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Niger	6,6	Faible revenu	RD Congo	10,57	Faible revenu
27	Djibouti	0,0	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Bénin	5,0	Revenu intermédiaire (tranche supérieure)	Bénin	5,85	Revenu intermédiaire (tranche supérieure)
28	Guinée équatoriale	0,0	Faible revenu	Éthiopie	5,0	Faible revenu	Mozambique	5,82	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)
29	Érythrée	0,0	Faible revenu	Sierra Leone	3,5	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Éthiopie	5,0	Faible revenu
30	Gabon	0,0	Faible revenu	Guinée	2,4	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Sierra Leone	3,5	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)
31	Gambie	0,0	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Sao Tome & Principe	1,5	Faible revenu	Guinée	2,4	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)
32	Guinée-Bissau	0,0	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Égypte	0,9	Faible revenu	Sao Tome & Principe	1,5	Faible revenu
33	Lesotho	0,0	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Mozambique	0,0	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Égypte	0,9	Faible revenu
34	Libye	0,0	Faible revenu	Algérie	0,0	Revenu intermédiaire (tranche supérieure)	Algérie	0,0	Revenu intermédiaire (tranche supérieure)
35	Madagascar	0,0	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Burundi	0,0	Faible revenu	Burundi	0,0	Faible revenu
36	Malawi	0,0	Faible revenu	Cap-Vert	0,0	Faible revenu	Cap-Vert	0,0	Faible revenu

37	Seychelles	0,0	Faible revenu	Rép, centrafricaine	0,0	Revenu intermédiaire (tranche supérieure)	Rép, centrafricaine	0,0	Revenu intermédiaire (tranche supérieure)
38	Somalie	0,0	Faible revenu	Tchad	0,0	Faible revenu	Tchad	0,0	Faible revenu
39	Soudan	0,0	Revenu intermédiaire (tranche supérieure)	Comores	0,0	Faible revenu	Comores	0,0	Faible revenu
40	Togo	0,0	Faible revenu	Congo	0,0	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Congo	0,0	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)
41	Égypte	0,0	Faible revenu	Djibouti	0,0	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Djibouti	0,0	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)
42	Sao Tome & Principe	0,0	Faible revenu	Guinée équatoriale	0,0	Faible revenu	Guinée équatoriale	0,0	Faible revenu
43	Guinée	0,0	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Érythrée	0,0	Faible revenu	Érythrée	0,0	Faible revenu
44	Sierra Leone	0,0	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Gabon	0,0	Faible revenu	Gabon	0,0	Faible revenu
45	Éthiopie	0,0	Faible revenu	Gambie	0,0	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Gambie	0,0	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)
46	Sud-Soudan	0,0	Faible revenu	Guinée-Bissau	0,0	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Guinée-Bissau	0,0	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)
47	Mauritanie	0,0	Revenu intermédiaire (tranche supérieure)	Lesotho	0,0	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Lesotho	0,0	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)
48	Zimbabwe	0,0	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Libye	0,0	Faible revenu	Libye	0,0	Faible revenu
49	Rwanda	0,0	Faible revenu	Madagascar	0,0	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Madagascar	0,0	Revenu intermédiaire

									(tranche inférieure)
50	Swaziland	0,0	Revenu intermédiaire (tranche supérieure)	Malawi	0,0	Faible revenu	Malawi	0,0	Faible revenu
51	Botswana	0,0	Faible revenu	Seychelles	0,0	Revenu élevé	Seychelles	0,0	Revenu élevé
52	Côte d'Ivoire	0,0	Revenu Revenu intermédiaire (tranche supérieure)	Somalie	0,0	Faible revenu	Somalie	0,0	Faible revenu
53	Angola	0,0	Faible revenu	Soudan	0,0	Revenu intermédiaire (tranche supérieure)	Soudan	0,0	Revenu intermédiaire (tranche supérieure)
54	Sénégal	0,0	Revenu intermédiaire (tranche inférieure)	Togo	0,0	Faible revenu	Togo	0,0	Faible revenu
	Total	3382,3			5943,9			9326,2	