FINACTU
CONSULTING & CORPORATE FINANCE

UEMOA

C E M A C

MILLE MILLIARDS DE FCFA !

AVIS DE TEMPÊTE SUR LES BANQUES DE LA ZONE FRANC : BÂLE III VA COÛTER 1.000 MILLIARDS DE FCFA

DÉCEMBRE 2018

TABLE DES MATIÈRES

PARTIE I : LE CALME AVANT LA TEMPÊTE…

I. INTRODUCTION 4 – 7

II. LE CALME AVANT LA TEMPÊTE 8 – 27

II.1 LA ZONE FRANC : TROP DE BANQUES… 8

II.2 DES BANQUES TROP HÉTÉROGÈNES 9

II.3 …ET POURTANT, PARADOXALEMENT, PAS ASSEZ D'OFFRE BANCAIRE 17

II.4 LE PARADIS ARTIFICIEL DES TITRES PUBLICS 23

II.5 UN PROBLÈME DE FOND(S) : LA BANCARISATION INSUFFISANTE DE NOS ÉCONOMIES 26

III. PREMIERS NUAGES SUR LE PAYSAGE BANCAIRE OUEST–AFRICAIN 28 – 31

III.1 NUAGE 1 : LA CONCURRENCE SE DURCIT 28

III.2 NUAGE 2 : LA MENACE DES FINTECH 29

PARTIE II : LA TEMPÊTE DE BÂLE III

IV. LE VENT FROID VENU DE BÂLE SOUFFLE SUR L'AFRIQUE… 32 – 43

IV.1 BÂLE VU DE BÂLE… 37

IV.2 BÂLE VU DE L'AFRIQUE… 38

V. LA MÉTÉO DÉFAVORABLE DE BÂLE VA ACCÉLÉRER LA SÉLECTION NATURELLE EN AFRIQUE 44 – 53

V.1 PRÉALABLE MÉTHODOLOGIQUE 44

V.2 CONSTAT GÉNÉRAL : LA FACTURE DE BÂLE III POUR LES BANQUES DE LA ZONE FRANC REPRÉSENTE PLUS DE FCFA 1.000 MILLIARDS ! 47

V.3 ANALYSE DÉTAILLÉE DES DIFFÉRENTES EXIGENCES DE BÂLE III 50

VI. BEAU TEMPS À L'HORIZON ? 54 – 69

VI.1 LA COURSE AUX FONDS PROPRES EST LANCÉE, SUR FOND DE CHUTE DES RENDEMENTS 54

VI.2 VERS UNE CONCENTRATION DES BANQUES… 56

VI.3 …UNE NOUVELLE LOGIQUE ANALYTIQUE DES CRÉDITS À LA CLIENTÈLE… 58

VI.4 LE BOOM ANNONCÉ DES ACTIVITÉS NON CONSOMMATRICES DE FONDS PROPRES 62

VII. CONCLUSION : LA MÉTÉO DE NOTRE PAYSAGE BANCAIRE FUTUR DÉPENDRA DE NOS EFFORTS POUR COMPRENDRE LES VÉRITABLES ENJEUX DE BÂLE III 70 – 71

VIII. ANNEXES 72 – 90

VIII.1 ANNEXE 1 : APPLICATION DE BÂLE III 72

VIII.2 ANNEXE 2 : CARACTÉRISTIQUES DES GRANDS GROUPES BANCAIRES D'AFRIQUE SUBSAHARIENNE 85

VIII.3 ANNEXE 3 : LISTE DES ILLUSTRATIONS 86

Ce rapport est le fruit d'une longue étude réalisée sous la direction de **Géraldine MERMOUX** par une équipe comprenant Denis CHEMILLIER–GENDREAU, Florane SERVANT, Clémentine LINYER, Adil MESTARI, Othmane BEN YAHIA, Mohamed HORRANE. Des drafts de ces documents ont fait l'objet de plusieurs lectures de **M. Paul DERREUMAUX**, Economiste et Président d'Honneur du Groupe BANK OF AFRICA, qui ont permis divers amendements et enrichissements. Par ailleurs, l'équipe a bénéficié, tout au long de ses travaux, des conseils de **M. Mamadou SENE**, ancien Directeur Général de banques, de **M. François SIAKA**, Ancien Directeur Général de banque, Expert–comptable et membre du Comité de réglementation comptable et bancaire de la BCEAO, ainsi que de **M. Pascal SIMON**, Directeur d'AMARANTE Consulting.

Pour toute information concernant ce rapport, le lecteur peut prendre contact avec :

Denis CHEMILLIER–GENDREAU
–
Président Fondateur
FINACTU
GSM : +33 6 87 73 15 11
dcg@finactu.com

Géraldine MERMOUX
–
Directrice Générale
Associée FINACTU
GSM : +212 6 64 77 07 54
gmermoux@finactu.com

Paul DERREUMAUX
–
Economiste
Président d'Honneur
Groupe BANK OF AFRICA
pderreumaux@pdxconsult.com

PARTIE I :

LE CALME AVANT LA TEMPÊTE...

FINACTU
CONSULTING & CORPORATE FINANCE

MILLE MILLIARDS DE FCFA !
Décembre 2018

I. INTRODUCTION

Au gré des crises financières internationales, les arbitres de l'activité bancaire mondiale que sont les membres du Comité de Bâle n'ont cessé, depuis plus de 40 ans, de renforcer, durcir et sophistiquer les règles du jeu applicables aux banques. Les accords de Bâle I (1988), puis de Bâle II (2004) puis de Bâle III (2010) se sont ainsi égrenés à mesure que se suivaient les crises financières de 1974 (faillite de la banque Herstatt), de 1995 (faillite de la banque Barings, suivie des scandales Enron et Arthur Andersen) puis de 2008 (faillite de Lehman Brothers).

Qu'est-ce que Bâle III ?
Le terme « Bâle III » désigne un ensemble de contraintes prudentielles édictées par les membres du Comité de Bâle, qui regroupe les dirigeants de certaines Banques Centrales en charge de la supervision du secteur bancaire.
Ces contraintes ont été émises en 2010, suite à la crise financière de 2007, et elles doivent être progressivement transposées dans chaque région du monde par toutes les Banques Centrales. Pour la Zone franc, il revient à la BCEAO et à la CEMAC d'opérer cette transposition : elle est déjà quasiment finalisée pour l'Afrique de l'Ouest par la BCEAO et encore en préparation pour l'Afrique centrale par la CEMAC.

Cette course permanente entre « crise financière » et « durcissement des normes de solvabilité » est normale, légitime et saine : partout, le législateur doit adapter les règles du jeu aux innovations et aux comportements des acteurs et aux menaces nouvelles, tandis que les acteurs s'adaptent en permanence pour optimiser leurs comportements en fonction des règles du jeu et de leurs objectifs de rentabilité. C'est le jeu, normal, du chat et de la souris…

Pour autant, vue d'Afrique, cette mécanique ne laisse pas indifférent. **Car dans ce jeu, ni le chat ni la souris ne sont africains…**

L'inflation de normes prudentielles qui en résulte ne se cantonne pas aux pays industrialisés, où sont survenues les crises financières : elle touche aussi les banques et les économies du continent. En d'autres termes, des crises financières survenues à Londres, Paris ou New-York et circonscrites à ces pays, entrainent un durcissement des règles du jeu internationales, que subissent donc, malgré elles, les banques africaines.

Est-il normal que les errements des banquiers new-yorkais aient ainsi des conséquences sur les banques de Dakar ou Bamako ? Si les vagues de durcissement des règles prudentielles qui suivent les crises financières de 1995 ou 2008 sont normales, est-il normal qu'elles frappent **aussi**, et surtout de manière identique, les banques de Niamey ou d'Abidjan ? L'Autorité de tutelle des banques d'Afrique de l'Ouest aurait-elle des arguments pour demander des modalités spécifiques d'application de l'accord de Bâle III ? Avant même d'appliquer ces réglementations, a-t-on bien mesuré les conséquences que cela allait avoir sur les banques et, *in fine*, sur leurs clients ?
Les équipes de FINACTU, au service des banques du continent depuis près de 20 ans, ont souhaité répondre à cette question de façon complète, argumentée et, surtout quantifiée. Parce que l'« ADN » du Groupe FINACTU est quantitatif, parce que nous aimons étayer nos démonstrations par des statistiques et fonder nos conclusions sur des chiffres, nos équipes ont étudié en détail la nouvelle réglementation prudentielle adoptée par la BCEAO, et dans une moindre mesure, pour le moment, par la CEMAC, et en ont étudié les conséquences sur nos banques et sur nos clients.

La présente étude détaille les résultats de cette analyse et montre que la nouvelle réglementation bancaire aura des effets complexes, sans doute globalement très positifs à long terme, mais avec de possibles dommages collatéraux importants à court terme, notamment pour les banques les plus faibles. Si l'espace UEMOA-CEMAC dans son ensemble devrait être gagnant à ce durcissement de la contrainte prudentielle, certains pans entiers de la clientèle, certaines banques, certains États, pourraient en payer le prix fort. FINACTU considère que cette « destruction créatrice » – pour reprendre l'expression du célèbre économiste SCHUMPETER – est dans l'ordre normal des choses et constitue une étape sans doute indispensable à l'assainissement du marché. Mais pour autant, cela n'exclut pas que les banques, et notamment les plus faibles, soient encouragées à se préparer aux conséquences de ce renforcement des normes prudentielles, afin d'avoir toutes leurs chances de survie.

Ce rapport est destiné aux banques de la Zone franc, pour les aider à anticiper les conséquences du durcissement prudentiel ; il leur propose un éclairage sur le sens et la portée des nouvelles normes prudentielles, en espérant les aider à trouver les actions de court et de moyen terme pour s'y préparer et en tirer profit.

Les modalités de cette préparation sont décrites en conclusion de cette étude. Toute l'équipe FINACTU est convaincue qu'en anticipant les conséquences de Bâle III, en allant à l'essence même de cette réglementation et en tirant de façon rapide les enseignements opérationnels, toutes les banques de la Zone franc pourraient tirer leur épingle du jeu.

L'ÉTUDE EST DIVISÉE EN DEUX PARTIES :

- la première partie (« **Le calme avant la tempête** ») s'attache à rappeler, de façon détaillée et étayée, les grandes caractéristiques de notre secteur bancaire, afin d'en souligner les faiblesses et les forces, et d'en identifier les vulnérabilités à l'heure de Bâle III. Elle montre aussi combien la situation de nos banques était compliquée avant même que n'intervienne le durcissement de la contrainte de solvabilité : Bâle III n'est donc pas un éclair de foudre dans un ciel serein… ;
- la seconde partie (« **La tempête de Bâle III** »), après avoir rappelé quelques vérités sur cette contrainte venue d'ailleurs, commence par chiffrer le coût du renforcement de la solvabilité pour nos banques, en montrant que l'addition pourrait dépasser FCFA 1.000 milliards ! Les équipes FINACTU décortiquent ce coût. Mais surtout, FINACTU tire les conséquences de cette révolution, en montrant qu'elle va engendrer une transformation en profondeur de notre système bancaire, à la fois quantitativement (par un mouvement probable sans précédent de concentration) mais aussi et surtout qualitativement.

PRÉCISION MÉTHODOLOGIQUE

La présente étude est la première étude quantitative sur l'impact de Bâle III dans la Zone franc. Elle couvre, dans la mesure du possible, l'ensemble des 179 banques de la Zone franc (125 dans l'UEMOA et 54 en zone CEMAC), qui présentent sur bien des aspects des caractéristiques identiques et font face à des problèmes similaires.

Cependant, l'analyse quantitative que nous avons faite pour la zone CEMAC est limitée, pour deux raisons : (i) en premier lieu, la BEAC n'a pas encore intégralement transposé dans son espace la réglementation Bâle III et (ii) en second lieu, les données disponibles publiquement sur les banques sont limitées.

Figure 1 – Etat des lieux de la Zone franc *Source : Banque Mondiale, BCEAO, COBAC*

UEMOA		CEMAC
Habitants : 117 millions		**Habitants :** 51 millions
PIB : $99 milliards		**PIB :** $68 milliards
Nombre de banques : 125		**Nombre de banques :** 54
Autorité de supervision : Comission Bancaire de l'UMOA		**Autorité de supervision :** COBAC
Avancement transposition Bâle III : Dispositif complet disponible, début de l'implémentation en 2018, fin prévue en 2022		**Avancement transposition Bâle III :** Pas de dispositif complet sur toute la réglementation, concernant le ratio de solvabilité : début de l'implémentation en 2017, fin prévue en 2022.

II. LE CALME AVANT LA TEMPÊTE

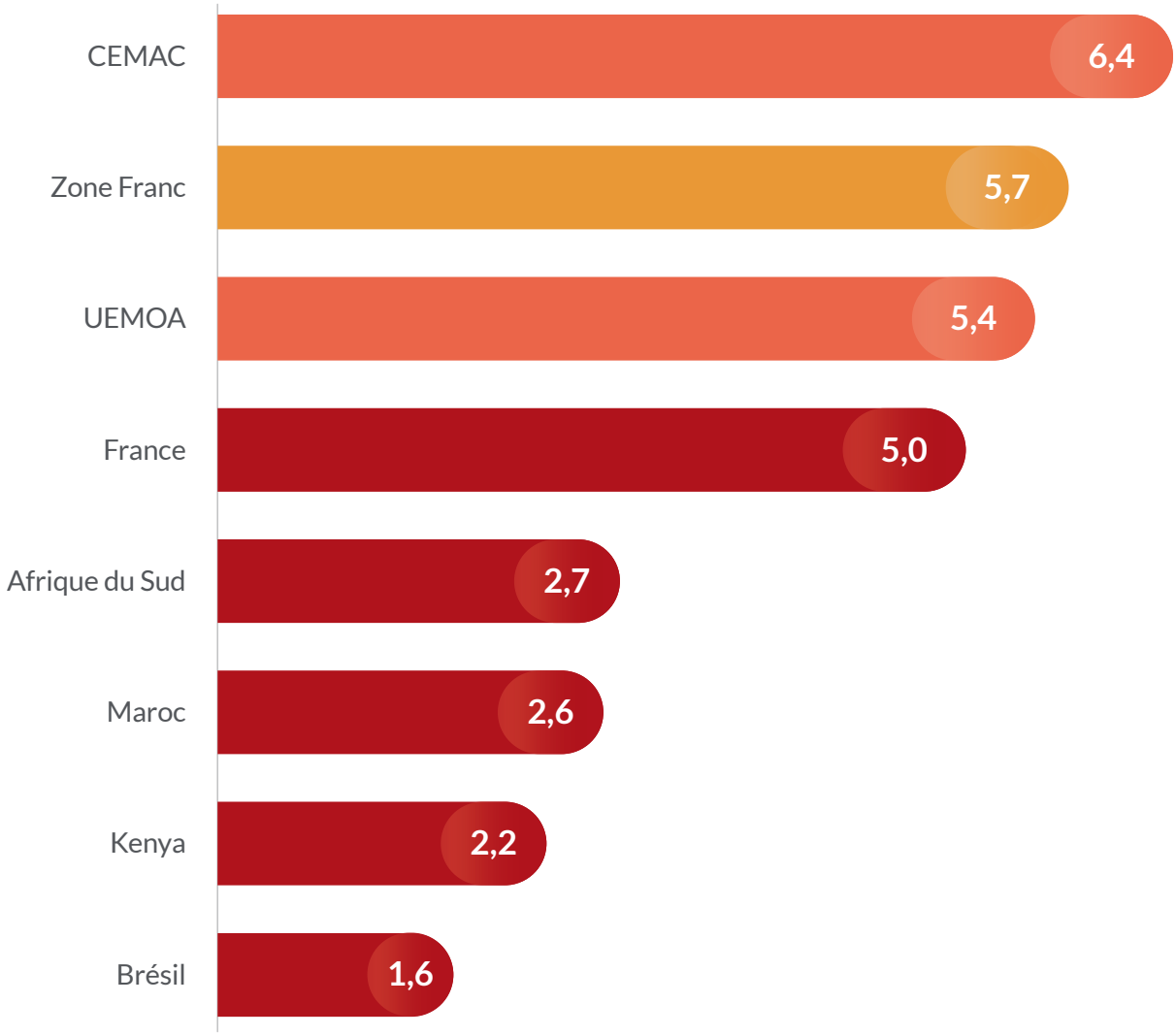
Toute analyse du secteur bancaire de l'Afrique subsaharienne francophone doit prendre en compte les spécificités de ce secteur, qui sont à la fois nombreuses et fortes.

II.1 LA ZONE FRANC : TROP DE BANQUES…

La première spécificité du secteur bancaire subsaharien francophone tient au nombre très élevé d'établissements, qui caractérise un trop–plein de banques.

Figure 2 – Deux fois plus de banques en Zone franc qu'en Afrique du Sud ou au Maroc [nombre de banques pour 1 million de personnes bancarisées]

Source : données de la Banque Mondiale, analyse FINACTU



Alors qu'on trouve moins de deux banques pour 1 million de personnes bancarisées au Brésil, on en trouve plus de 6 en zone CEMAC et 5,4 dans l'UEMOA. Même un pays développé comme la France en possède moins, avec 5 banques pour 1 million de personnes bancarisées.

Sans vouloir déflorer la suite de ce rapport, la principale raison de cet excès d'acteurs peut être avancée ici : jusqu'à récemment, la création d'une banque nécessitait peu d'expertise bancaire des fondateurs et partenaires et surtout moins de capitaux propres qu'aujourd'hui.

II.2 DES BANQUES TROP HÉTÉROGÈNES

La seconde spécificité du secteur bancaire d'Afrique francophone est l'hétérogénéité de ses acteurs.

On ne comprend le secteur bancaire actuel qu'en le remettant dans une perspective historique, qui fait apparaitre les étapes de son développement.

Dans les années 60 et 70, après les indépendances, le secteur bancaire était principalement constitué par des banques publiques et des banques liées à des groupes bancaires français. Depuis, plusieurs mouvements sont intervenus. A partir des années 80, au gré d'abord, de l'émergence en Afrique de l'Ouest d'acteurs bancaires africains (BOA, Ecobank, Banque Atlantique…), ensuite, des privatisations et du retrait progressif de certains acteurs français, le paysage a profondément changé, avec l'émergence d'actionnaires africains et l'arrivée d'actionnaires étrangers nord–africains. A ce changement progressif d'actionnaires (retrait des Etats et de certains acteurs français, arrivée d'actionnaires nord–africains), s'est ajoutée la constitution progressive de groupes régionaux, par agglomération de banques « mono–pays ». Cette « tectonique des plaques » bancaire a conduit au paysage actuel, que nous décrivons très brièvement ci–après.

II.2.1 4 TYPES D'ACTEURS STRUCTURÉS PAR L'HISTOIRE…

Pour appréhender le secteur bancaire, il est courant de distinguer 4 différents groupes d'acteurs en Afrique :

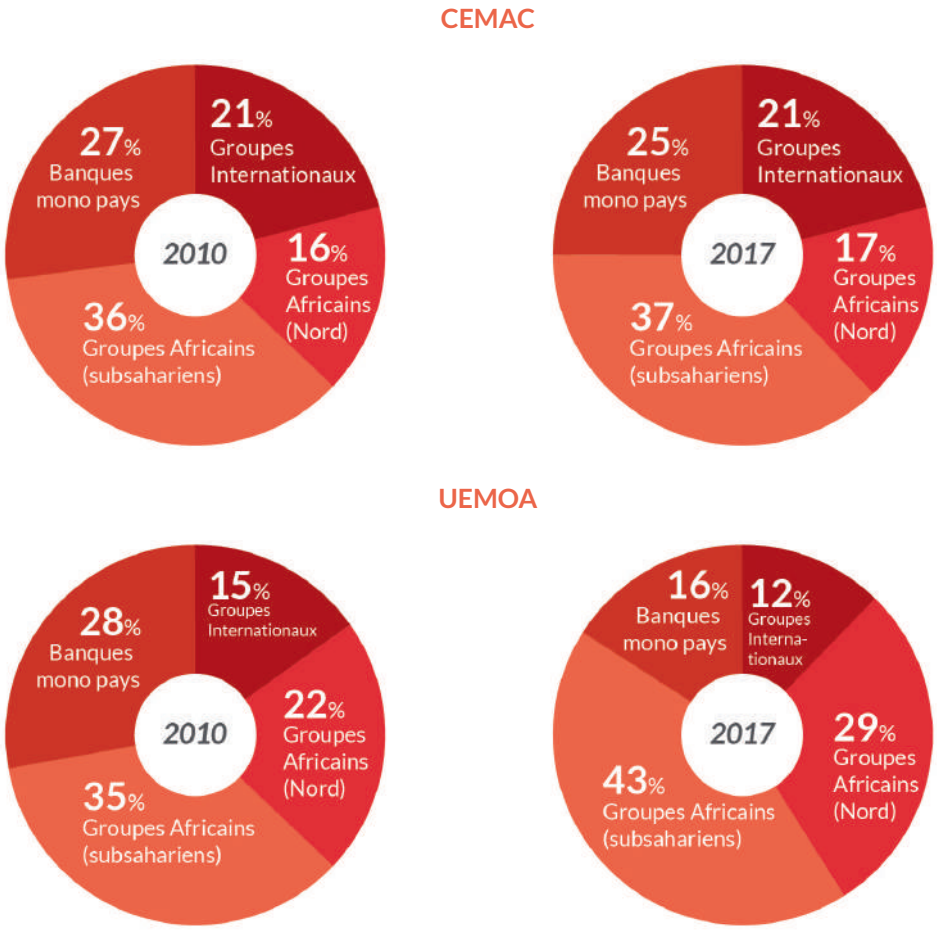
- les groupes internationaux, c'est–à–dire les banques ayant leur siège ou leur centre de décision hors du continent, comme la Société Générale, BNP Paribas ou Citigroup ;
- les groupes d'Afrique du Nord, qui ont leur siège ou centre de décision en Afrique du Nord (en pratique, au Maroc ou en Libye) comme Attijariwafa bank, la BMCE, la BCP ou la BSIC ;
- les groupes bancaires d'Afrique subsaharienne, c'est–à–dire ceux qui ont leur siège dans un des pays situés au sud de l'Afrique du Nord. On distinguera dans ce groupe :
  - les banques qui ont leur siège de groupe et leur centre de décision au sein de la Zone franc (comme NSIA Banque, Coris Bank, BGFI ou AFRILAND),
  - de celles qui ont leur siège de groupe au sein de la Zone franc mais leur centre de décision géographiquement hors de cette Zone (Ecobank au Nigéria, Orabank au siège du fonds ECP à Washington…) ;
- les banques mono–pays c'est–à–dire les banques présentes dans un seul pays comme Sonibank au Niger, Bridge Bank en Côte d'Ivoire, la Banque de l'habitat au Sénégal, la Banco da Africa Ocidental en Guinée–Bissau.

  Ce découpage en 4 grandes catégories permet de mettre en évidence les grandes dynamiques qui animent le tissu bancaire et plus largement l'économie de la zone.

Les groupes d'Afrique du Nord et d'Afrique subsaharienne dominent aujourd'hui la Zone franc : ils représentent désormais plus des deux tiers des banques implantées au sein de l'UEMOA et de la CEMAC (soit 115 banques sur les 171 présentes dans la Zone franc).

Figure 3 – Montée en puissance des groupes africains et retrait des banques mono–pays, notamment dans l'UEMOA

Source : BCEAO et BEAC



Les histoires singulières de chacun des pays de la Zone franc confirment, peu ou prou, cette évolution. C'est par exemple le cas de la Côte d'Ivoire, dont le graphique ci–dessous met en effet les différentes périodes et évolution :

- à l'indépendance, le secteur est exclusivement dominé par de grands groupes internationaux – essentiellement français ;
- très vite, des opérateurs locaux et certains États mesurent le parti qu'il y a à créer une banque (et la relative facilité à le faire !), si bien que, petit à petit, des banques sont créées, uniquement actives sur le pays de leur fondateur. En 1986, elles occupent déjà 43% du nombre total de banques du pays, puis 50% en 1996 ;
- une petite frange de ces banques mono–pays va savoir grossir et se renforcer, puis s'étendre hors de leurs pays d'origine, pour former ces grands groupes panafricains, qui représentent 17% du total des banques en 1996, puis 30% en 2009 et 46% en 2016 ;

- à la fin des années 2000, les Marocains font leur apparition dans le paysage, avec un premier timide 10% du total des banques en 2009, qui monte à 15% en 2016 ;
- dans le même temps, les banques mono–pays qui n'ont pas fait l'effort de s'adapter meurent ou sont rachetées, à mesure que la compétition se renforce et que la réglementation se durcit. Ce phénomène frappe d'abord les banques publiques, par définition mono–pays, et qui n'ont pas, du fait de leur appartenance à la sphère publique, la mobilité, la flexibilité et la qualité de gestion indispensables pour s'adapter. Ces banques voient donc leur poids régresser dans le total du nombre de banques pour finalement descendre à 23% en 2016 ;
- sur toute la période, les banques internationales (essentiellement françaises) ne cessent de perdre de leur suprématie, pour ne plus représenter que 15% en 2016.

Figure 4 – Le paysage bancaire ivoirien a connu une profonde mutation en 50 ans [en nombre de banques]

Source : données compilées par FINACTU

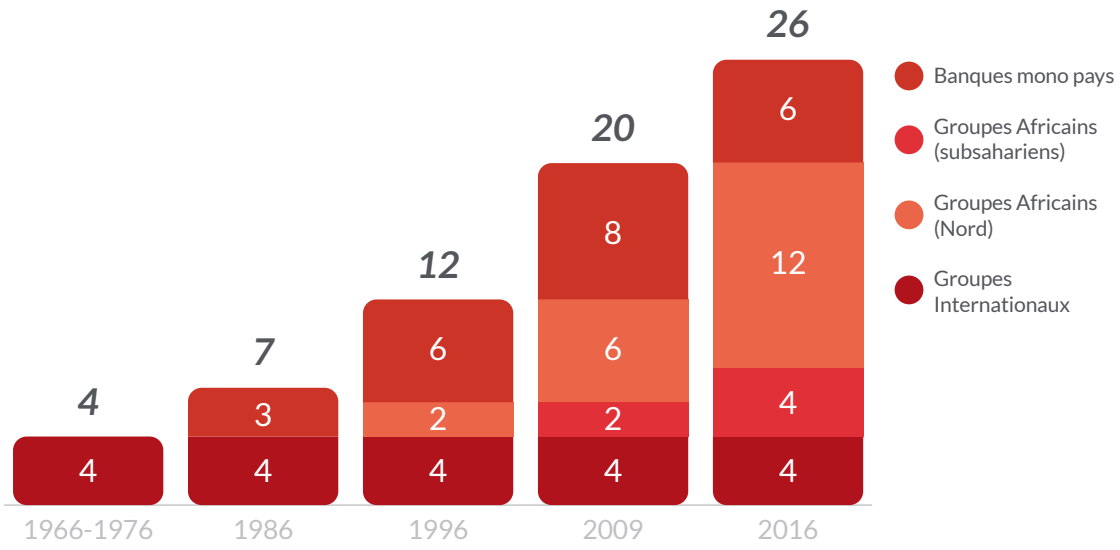
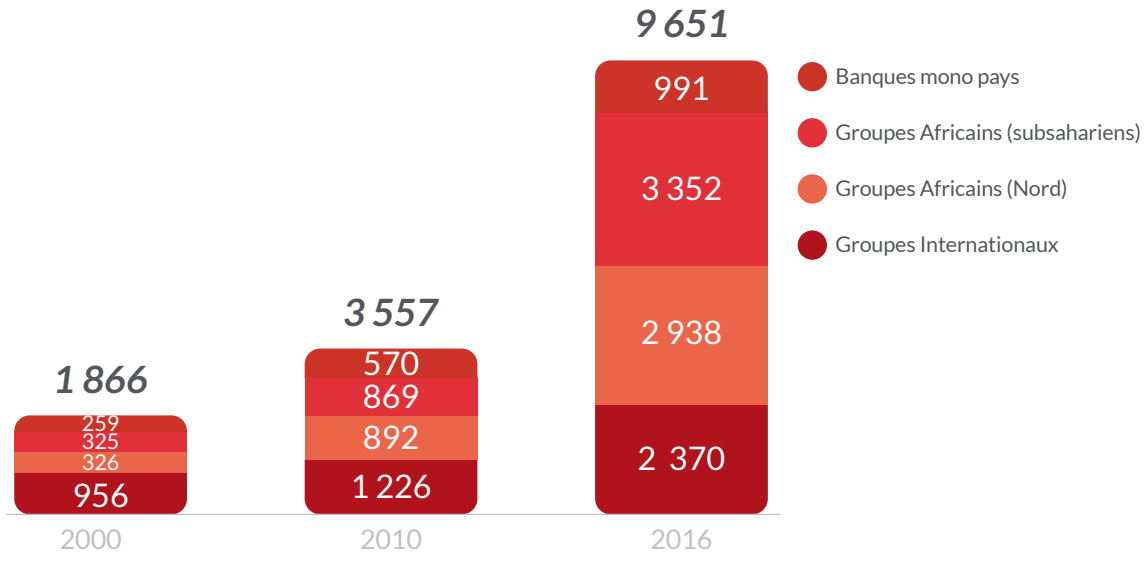


Figure 5 – Mutation encore plus impressionnante en termes de total bilan des banques opérant en Côte d'Ivoire [en Milliards de francs CFA]

Source : BCEAO



Les éléments d'hétérogénéité sont nombreux. Ainsi, on note que l'UEMOA compte 2,5 fois plus de banques que la CEMAC, en partie du fait de la Côte d'Ivoire (26 groupes bancaires) et du Sénégal (24). Les autres pays de l'UEMOA comptent entre 15 (Bénin) et 5 (Guinée Bissau) établissements bancaires. Parmi les 15 différents établissements présents au Bénin, 87% sont des groupes panafricains contre 63% au Sénégal. De plus, 23% des banques du Togo sont des banques mono–pays alors qu'il y en a seulement 7% au Bénin. A noter également qu'aucune banque internationale n'est présente en Guinée Bissau.

Dans la CEMAC, le Cameroun est de loin le pays ayant le plus d'établissements bancaires. Parmi ses 14 différentes banques, il y a autant de groupes africains que de banques mono–pays. Les autres pays de la zone ont entre 4 (la République centrafricaine) et 9 (le Congo) différentes banques. Par ailleurs, aucune banque internationale n'est présente en République Centrafricaine.

II.2.1.1 LA RELATIVE TIMIDITÉ DES GROUPES INTERNATIONAUX

Les groupes internationaux, principalement d'origine européenne, comme la BNP, la Société Générale, la Standard Chartered, le Crédit Lyonnais et Citi Bank, dominaient le marché jusqu'au début des années 2000. La crise financière d'alors a accéléré, parfois, leur retrait du continent et souvent leur recul : dans un mouvement général qui a vu les investissements étrangers vers la zone diminuer jusqu'en 2016 (–14% entre 2014 et 2015, –3% entre 2015 et 2016)[1], certaines banques ont même quitté l'Afrique, à l'image du Crédit Agricole, qui a revendu en 2008 ses filiales de la Zone franc à Attijariwafa bank.

Néanmoins, l'attrait du continent demeure, et sur la période post–crise (2010–2017), le nombre de banques internationales en Zone franc est resté plutôt stable malgré quelques changements :

- au sein de l'UEMOA, ICB, groupe bancaire immatriculé en Suisse, a cédé sa filiale sénégalaise à la First Bank of Nigeria (FBN), la Société Générale s'est implantée au Togo en 2015 et ORABANK a pris en 2013 une participation majoritaire dans la Banque Régionale de Solidarité (BRS–SA) ;

- au sein de la CEMAC, la Société Générale a ouvert une filiale au Congo Brazzaville en 2012, augmentant le nombre de filiales de groupes internationaux à 25 en Zone franc.

La Société Générale, à l'origine de plusieurs changements dans la zone, est le groupe international le plus actif avec un total de 9 établissements dans la Zone franc : au Bénin, au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire, au Sénégal et au Togo dans l'UEMOA et au Cameroun, au Congo Brazzaville, en Guinée Équatoriale et au Tchad dans la zone CEMAC. Elle est aussi présente dans plusieurs autres pays d'Afrique hors de la Zone franc.

Sur cette même période, les autres groupes internationaux n'ont pas tenté l'aventure vers d'autres marchés de la zone. Ils sont donc présents en 2017 dans les mêmes pays qu'en 2010 :

- la BNP dans 5 pays (4 de l'UEMOA et 1 de la CEMAC) ;
- Citi Bank dans 4 pays (2 de l'UEMOA et 2 de la CEMAC) ;
- Banque Islamique de Développement dans 2 pays (2 de l'UEMOA) ;
- BPCE dans 2 pays (2 de la CEMAC) ;
- Standard Chartered Bank dans 2 pays (1 de l'UEMOA et 1 de la CEMAC) ;
- Crédit Libanais/Crédit International dans 1 pays (1 de l'UEMOA).

[1] *UNCTAD, World Investment Report 2017 (Lien d'accès)*

II.2.1.2 LES GROUPES NORD–AFRICAINS, PORTÉS PAR LES LEADERS MAROCAINS, ONT RÉSOLUMENT MIS CAP AU SUD

Le développement des groupes nord–africains dans la Zone franc sur ces dernières années se résume, en substance, à l'expansion en Afrique francophone des groupes marocains. Parmi les 44 banques nord–africaines présentes, 30 sont marocaines et 14 sont libyennes. Entre 2010 et 2017, ces groupes ont doublé leur nombre d'implantations en Zone franc, uniquement du fait de l'appétit des banques du Maroc :

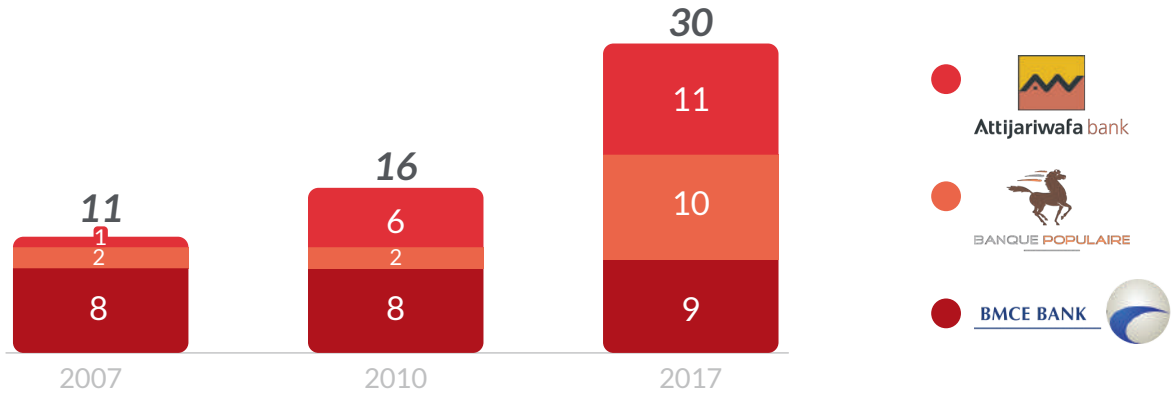
- **Attijariwafa bank** a commencé son expansion africaine en 2005, avec l'agrément obtenu au Sénégal par Attijariwafa Bank Sénégal, suivi du rachat et de l'absorption de la Banque Sénégalo–tunisienne en 2007, puis de l'acquisition de la Compagnie bancaire de l'Ouest africain (CBAO) en 2008. Il s'en est suivi le rachat, en 2009, de 4 filiales du groupe français Crédit Agricole en Zone franc (Société Ivoirienne de Banque, Crédit du Sénégal, Union Gabonaise de Banque et Crédit du Congo). Par la suite, Attijariwafa a doublé sa présence dans l'UEMOA en ouvrant en 2013 des succursales au Burkina, au Niger et en 2014 au Bénin à travers sa filiale sénégalaise CBAO. En 2013, il s'implante également au Togo via l'acquisition de BIA–Togo. Premier groupe bancaire et financier du Maghreb, Attijariwafa bank devient ainsi le leader en Afrique subsaharienne ;

- troisième groupe marocain en termes d'établissements dans la zone, le groupe de la **Banque Marocaine du Commerce Extérieur** (BMCE) a ouvert le jeu en entrant en 2007 au capital de la holding du groupe panafricain BANK OF AFRICA – démarré en 1983 au Mali, puis en y devenant majoritaire à la suite d'augmentations de capital. Comptant parmi les groupes panafricains les plus importants en termes de couverture géographique, BOA (dorénavant BMCE Bank of Africa) est implanté dans 8 pays de la Zone franc avec, pour dernières implantations en date, l'ouverture au Togo en 2013. Le Groupe dispose d'une filiale dans la zone CEMAC, au Congo ;

- le groupe de la **Banque Centrale Populaire** du Maroc (BCP) est parti un peu plus tard. Si en 2010, le groupe avait des filiales en République Centrafricaine et en Guinée Conakry, ce n'est qu'en 2012 grâce à la création d'Atlantic Business International (ABI), un partenariat entre le groupe BCP et Atlantique Financial Group (AFG), que les établissements Banque Atlantique passent sous le pavillon marocain. Fort de cette opération et de la récente acquisition de BIA–Niger, le groupe BCP couvre désormais tous les marchés de l'UEMOA.

Figure 6 – Le Maroc a doublé sa présence en Zone franc sur les 7 denières années [nombre d'établissements]

Source : Rapports d'activité



Faisant moins couler d'encre, mais pour autant présentes dans respectivement 5 et 9 pays de la Zone franc, la Lybian Foreign Bank et la Banque Sahélo–Saharienne pour l'Investissement et le Commerce (BSIC) constituent les seuls autres groupes non–marocains d'Afrique du Nord. Ils se caractérisent par leur immobilisme en matière d'implantation sur la période 2010–2017 : la situation politique difficile en Libye explique cela.

II.2.1.3 LES NOUVEAUX AIGUILLONS D'AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Les années récentes ont vu se consolider ou émerger des groupes régionaux d'Afrique subsaharienne, comme BGFI, ECOBANK ou ORABANK – ces groupes se décomposant en deux catégories : les groupes dédiés à la Zone franc et ceux ayant connu un développement au–delà de cette zone (tels qu'ECOBANK ou ORABANK). En 2017, ces 16 groupes comptabilisaient 71 implantations en Zone franc contre déjà 50 en 2010.

Ce dynamisme est général et est alimenté aussi bien par des groupes récemment constitués à partir de banques existantes que par des groupes en phase d'expansion comme ORAGROUP qui est aujourd'hui présent dans 10 pays de la Zone franc contre 4 en 2010 ou par des banques mono–pays qui ont évolué en s'implantant hors de leur pays d'origine comme la BCI initialement Banque pour le Commerce et l'Industrie en Mauritanie et CORIS BANK créé en 2008 au Burkina.

Pour un tour d'horizon complet :

- le plus présent, le groupe panafricain **Ecobank**, est implanté dans tous les pays de la Zone franc, grâce à sa dernière implantation en 2013 dans le seul pays de la Zone franc où il était absent, la Guinée équatoriale ;
- **CORIS BANK**, « Banque Seule » au Burkina après sa création en 2008, est devenue le Groupe Coris après s'être implantée dans 6 pays de l'UEMOA ;
- **ORABANK** opère dans tous les pays de l'UEMOA suite au rachat de la Banque Régionale de Solidarité et est présente dans la zone CEMAC, via ses filiales au Gabon et au Tchad ;
- **United Bank for Africa** opère dans 8 pays de la Zone franc, soit deux de plus qu'en 2010 (un de plus dans l'UEMOA et un de plus dans la CEMAC) ;
- **BGFI**, qui n'était pas présente dans l'UEMOA en 2010 et n'était alors implantée que dans 3 pays de la zone CEMAC, a désormais 3 établissements dans l'UEMOA (Bénin, Côte d'Ivoire et Sénégal) et 4 dans la zone CEMAC (Cameroun, Congo, Gabon et Guinée équatoriale) ;
- le groupe **BDM** (Banque de Développement du Mali) opère actuellement dans 4 établissements dans l'UEMOA contre 2 en 2010 ;
- **NSIA Bank** avait un seul établissement en 2010 dans l'espace UEMOA, elle a en 5 en 2017. Elle a notamment racheté les filiales francophones de Diamond Bank ;
- le groupe **BRM** (Banque Régionale de Marché) était seulement implanté dans son pays d'origine en 2010, le Sénégal, et est présent dans 3 pays en 2017, avec l'ouverture de succursales en Côte d'Ivoire et au Niger ;
- avant 2010, **Afriland First Bank** avait lancé ses activités dans 3 pays de l'espace CEMAC. Elle a, depuis, étendu ses activités dans l'UEMOA, au Bénin et en Côte d'Ivoire après avoir finalisé le rachat d'Access Bank fin 2013 ;
- certaines banques ont fait leur apparition dans la Zone franc depuis 2010 : ainsi, **First Bank of Nigeria, Guaranty Trust Bank** et **Stanbic Bank** opèrent chacune dans un pays de l'UEMOA ; quant au groupe de la **Banque de Dakar**, il est présent au Sénégal et en Côte d'Ivoire en 2017 ;
- la **Banque Malienne de Solidarité** a ouvert une succursale en Côte d'Ivoire ;
- la **Banque pour le Commerce et l'Industrie** a ouvert une filiale au Sénégal en 2015 après avoir lancé ses activités en Mauritanie en 1999 et a ouvert une filiale au Mali (2007) et en Guinée (2012) ;

- parmi toutes ces banques, seule l'**Union Bank of Nigeria** (présente au Bénin) n'a pas connu de changement depuis 2010, du fait des difficultés sérieuses que connaît depuis cette date la Banque Internationale du Benin (BIBE) et des mesures de sauvetage prises par les Autorités de Supervision et le gouvernement béninois.

II.2.1.4 LES BANQUES MONO–PAYS : UNE CATÉGORIE EN VOIE DE DISPARITION

Les banques présentes seulement dans leur pays d'origine (banques « mono–pays ») deviennent des structures de plus en plus fragiles dans un secteur bancaire plus concurrentiel et plus exigeant en fonds propres et en compétences techniques et managériales. Elles ne sont d'ailleurs plus que 31 en 2017 (19 dans l'UEMOA et 12 dans la CEMAC), alors qu'elles étaient encore 40 en 2010. Cette disparition de près d'un tiers est le résultat d'un nombre important d'intégrations à des groupes régionaux ou internationaux ou bien de conquête de parts de marché hors du territoire national d'origine.

La Côte d'Ivoire, en tant que marché abritant le plus de banques de la Zone franc avec 28 banques au total, compte également en son sein le plus de banques mono–pays soit 6 en 2017, soit également 2 de moins qu'en 2010.

II.2.2 ...FORMANT UN MONDE BANCAIRE TRÈS HÉTÉROGÈNE

II.2.2.1 DEUX ZONES TRÈS HÉTÉROGÈNES

Le produit net bancaire de la Zone franc se répartit à 64% pour les banques de l'UEMOA et 36% pour celles de la CEMAC, ce qui est cohérent avec le poids des deux espaces en termes de PIB (57% pour l'UEMOA en 2016 et 43% pour la CEMAC). Cependant, les performances de la CEMAC sont bien plus faibles que celles de l'UEMOA, avec un taux de marge net de 10% contre 20% dans l'UEMOA. Ce différentiel de performance est bien sûr en lien avec les situations respectives des deux zones du point de vue de la croissance, et la moindre intégration économique régionale qui prévaut en Afrique centrale par rapport à l'Afrique de l'Ouest.

Figure 7 – La rentabilité de la Zone franc provient essentiellement des banques de l'UEMOA
[2016 – FCFA Mds]
Source : BCEAO et COBAC

	PRODUIT NET BANCAIRE		RÉSULTAT NET	
	EN MONTANT	RÉPARTITION PAR ZONE	EN MONTANT	RÉPARTITION PAR ZONE
UEMOA	1.638	64%	332	79%
CEMAC	915	36%	87	21%
ZONE FRANC	**2.553**		**419**	

Si les marchés de l'UEMOA dégagent l'essentiel de la rentabilité de la Zone franc, ils constituent également 75% du bilan total, soit FCFA 32.227 milliards. Comparé au bilan de 2010 qui s'élevait à FCFA 13.193 milliards, cela représente un accroissement conséquent de plus de 144% en 6 ans. La zone CEMAC enregistre quant à elle une croissance moins euphorique, avec une hausse de 56% de son bilan sur la même période, soit un dernier bilan en date du 31 décembre 2016 publié par la COBAC de FCFA 11.015 milliards.

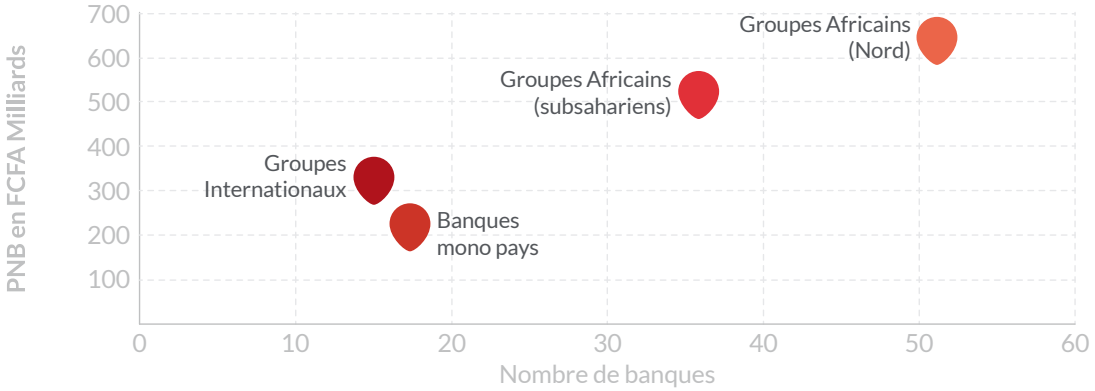
En définitive, malgré un fort dynamisme de la zone, animé, entres autres, par des groupes extérieurs à la zone, d'Afrique du Nord notamment, on continue de constater une grande disparité entre les résultats des deux sous–régions de la Zone franc.

II.2.2.2 LES GROUPES AFRICAINS DE LA ZONE SE DISTINGUENT AUSSI BIEN PAR LEUR TAILLE QUE PAR LEURS RÉSULTATS

Si une catégorie de banque a le vent en poupe, c'est résolument celle des groupes africains, tirant la croissance du secteur de la zone. C'est un constat qui se vérifie quantitativement pour l'UEMOA avec les données publiées par la BCEAO, contrairement aux données de la COBAC dont le détail ne permet pas une démonstration détaillée.

Figure 8 – Les groupes africains contribuent à 69% du produit net bancaire de l'UEMOA [2016]

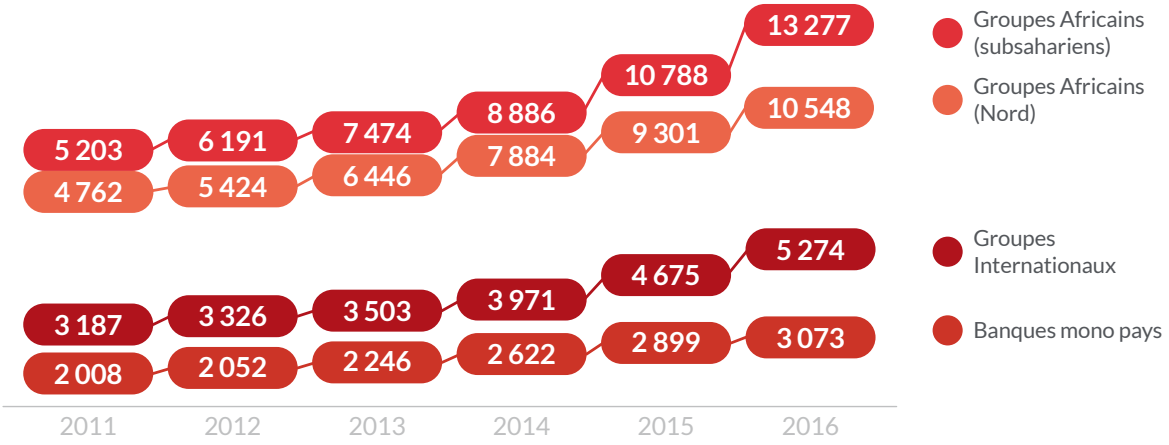
Source : BCEAO



Signe de l'importance qu'ils ont prise dans le paysage bancaire, le PNB des groupes africains est désormais 6 fois supérieur à celui des banques mono–pays dans l'UEMOA en 2016. Malgré le recul des acteurs internationaux, qui ne représentent en 2017 que 12% des établissements bancaires de l'UEMOA, ces derniers constituent tout de même 19% du PNB de la zone en 2016. Pour se rendre compte de l'ordre de grandeur, on peut comparer le PNB des groupes africains aux banques mono–pays, soit FCFA 1.158 milliards contre FCFA 191 milliards. On constate une répartition similaire entre les différents groupes en termes de résultat net. Le résultat net de la zone s'est établi à plus de FCFA 330 milliards en 2016 contre environ FCFA 200 milliards en 2015, soit une progression supérieure à 65%.

Figure 9 – Les groupes africains contribuent à 74% du bilan 2016 de l'UEMOA [FCFA Mds]

Source : BCEAO



En 5 ans, les banques africaines ont su saisir les opportunités en Zone franc. Depuis 2011, le bilan total des groupes bancaires dans l'UEMOA a plus que doublé. Avec une progression de 155%, les groupes subsahariens sont les plus dynamiques. Sortant du lot, le groupe Ecobank, dont le bilan a été multiplié par 2 depuis le début de la décennie, contribue à lui–seul à plus de 35% du bilan total des groupes subsahariens.

II.3 ...ET POURTANT, PARADOXALEMENT, PAS ASSEZ D'OFFRE BANCAIRE

Trop de banques et pas assez d'offres bancaires : est-ce possible ? C'est en effet le paradoxe de notre espace financier. On notera d'ailleurs que les deux constats, derrière l'apparence d'un paradoxe, sont liés :

- pendant trop longtemps, le niveau de capital pour créer une banque étant très faible (souvenons-nous qu'il ne fallait que FCFA 1 milliard pour créer une banque en 2007 dans l'UEMOA et même moins dans la plupart des pays de la CEMAC, en Centrafrique, au Congo, en Guinée-Équatoriale et au Tchad), cela a poussé à une prolifération de petites banques sans grands moyens financiers, techniques et humains ;

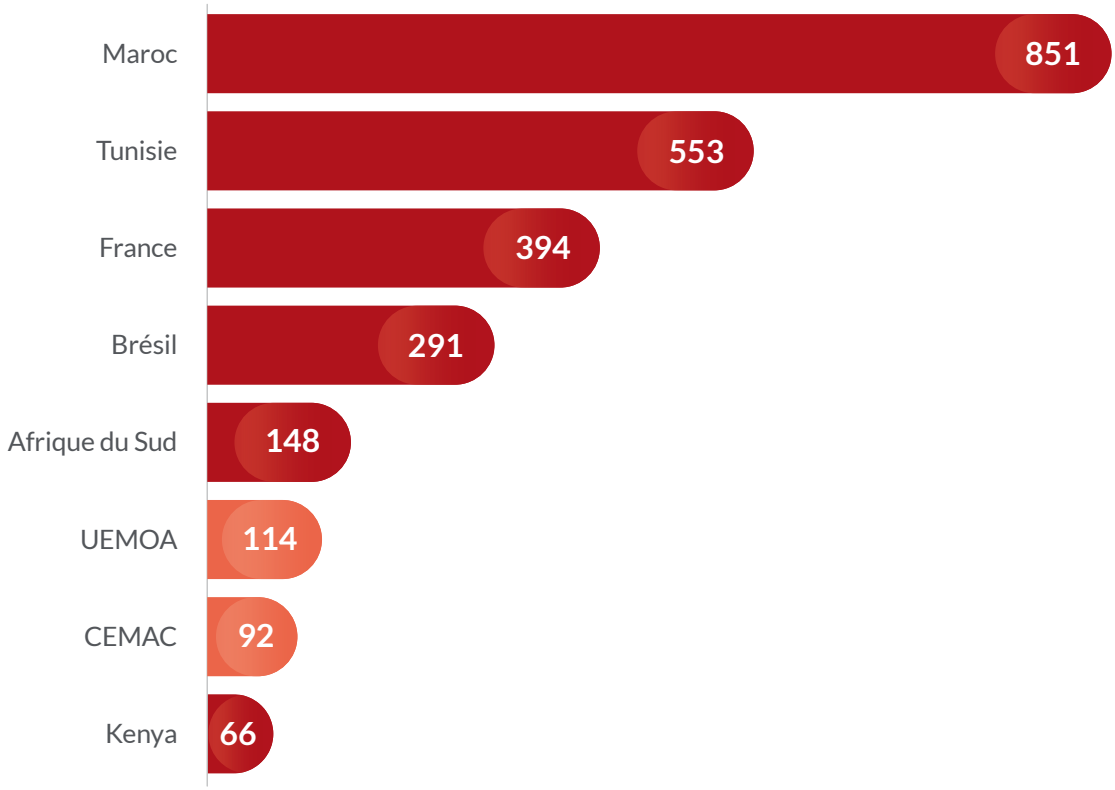
- en retour, l'éparpillement de l'offre sur un nombre trop élevé de banques a réduit les capacités d'investissement de chaque banque prise individuellement, conduisant à l'insuffisance de l'offre que nous illustrons ci-après.

II.3.1 LA RARETÉ DES POINTS DE SERVICES BANCAIRES

L'insuffisance de l'offre se constate par exemple en termes d'agences bancaires, où l'Afrique subsaharienne marque une évidente faiblesse :

Figure 10 – La densité relative des agences en Zone franc est 8 fois moins élevé qu'au Maroc et 5 fois moins qu'en Tunisie [chiffre pour 1 million d'habitants bancarisés – 2016]

Source : données compilées par FINACTU



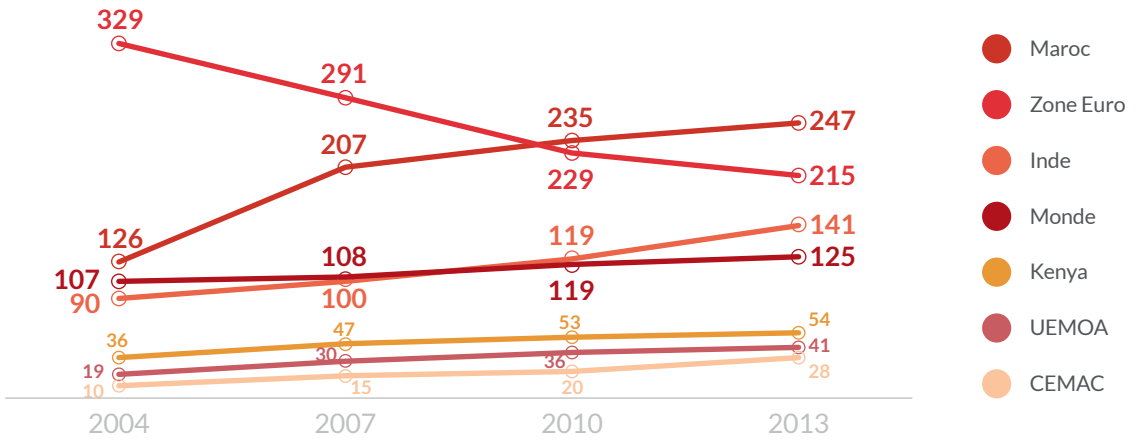
On compte en Zone franc seulement 108 agences bancaires pour 1 million de personnes bancarisées, soit 1 agence pour plus de 9.000 habitants ayant un compte en banque. A titre de comparaison, on compte 1 agence pour un peu plus de 1.000 personnes bancarisées au Maroc et pour 2.500 adultes ayant un compte bancaire en France.

Considérant la population totale des pays et non la population bancarisée, il y 4,1 agences pour 100.000 adultes (plus de 15 ans) au sein de l'UEMOA et 2,8 agences pour 100.000 adultes en CEMAC alors que la moyenne mondiale est 3 fois supérieure, à 12,5. Les zones rurales sont souvent délaissées et il faut parfois faire plusieurs centaines de kilomètres pour trouver une agence bancaire.

Le graphique suivant met en évidence plusieurs constats extrêmement importants pour comprendre les problématiques d'avenir du système bancaire africain :

- en premier lieu, le graphique confirme la faible densité des agences bancaires en Afrique, et notamment en Zone franc, par rapport à l'Afrique du nord ou plus encore par rapport à la zone Euro ;
- en second lieu, le graphique souligne l'augmentation du nombre d'agences bancaires traditionnelles sur le continent, sans doute poussée par la chasse aux parts de marché et la nécessaire bataille contre la « banque informelle » ;
- mais ce graphique confirme aussi que cette augmentation est à rebours de ce qui se constate en Europe, où la tendance est à la réduction du nombre d'agences bancaires physiques, à l'heure où le marché de la banque traditionnelle est attaqué par les Fintech (cf. « III.3 NUAGE 3 : LA MENACE DES FINTECH »).

Figure 11 – La Zone franc est l'une des régions du monde avec le moins d'agences bancaires
[nombre d'agences pour 1.000.000 habitants]
Source : Banque Mondiale



Autre point de service bancaire indispensable : le site internet. Dans l'UEMOA, 9 banques mono–pays sur 19, soit 47%, proposent des services de banque en ligne à leurs clients. Ce taux est plus faible dans la zone CEMAC où seulement 3 banques mono–pays, soit 25% d'entre elles proposent une offre digitale.

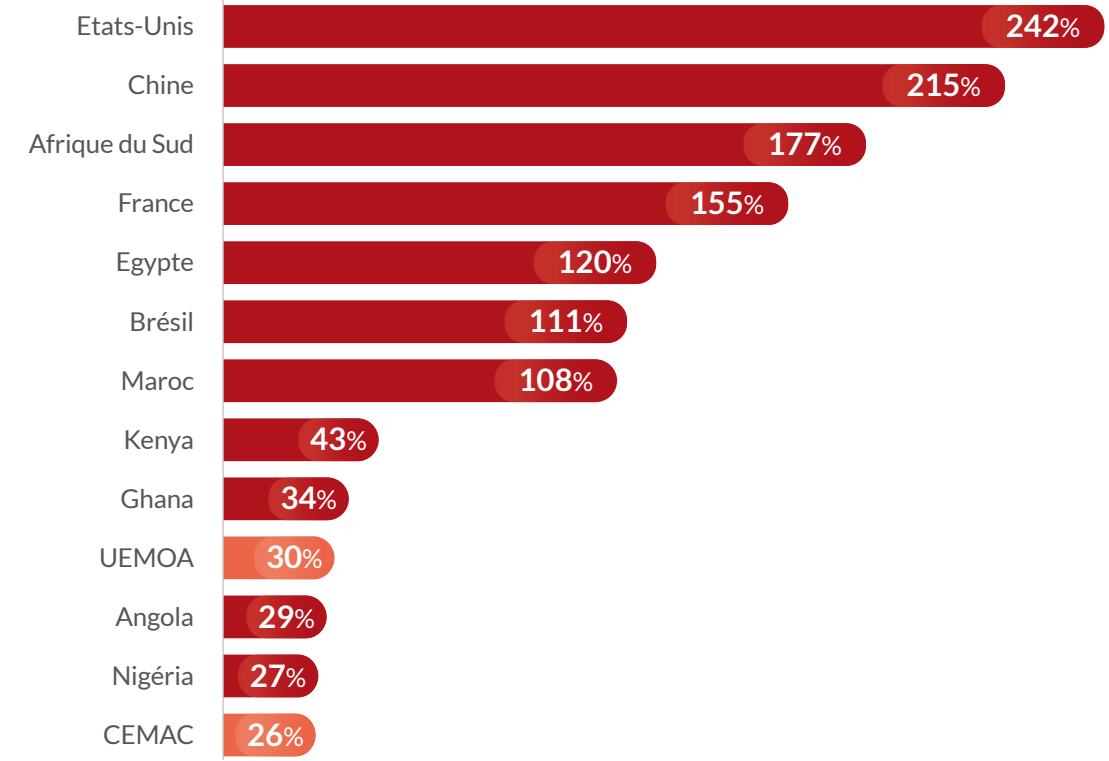
La migration de notre économie vers le digital a fortement impacté le comportement des acteurs de l'environnement bancaire. En effet, dans une optique d'extension et d'amélioration de la visibilité, certaines banques innovent et elles sont de plus en plus nombreuses à proposer – 34% des banques de la Zone franc.

La dotation en plateforme numérique proposant des catalogues de produits et services bancaires est donc d'une nécessité vitale dans cet environnement très concurrentiel. Bien qu'il soit impératif depuis plus d'une dizaine d'années de développer un site internet pour exister, on constate que 14% des banques de la Zone franc ne se sont toujours pas dotées de catalogue de produits en ligne ; en revanche, on relève que 65% des banques de la zone se sont dotées d'une plateforme de transaction en ligne.

II.3.1.1 UN MARCHÉ DES FINANCEMENTS EN PLEINE SÉCHERESSE…

La faiblesse de la distribution de crédit dans la Zone franc est un reproche constant fait aux banques qui y opèrent. Ce reproche est confirmé par les faits, comme l'indique le graphique suivant :

Figure 12 – Le volume de crédit accordé à l'économie demeure faible dans la Zone franc
[en % du PIB – 2016]
Source : Banque Mondiale



Pour autant, les banques sont–elles les responsables de cette situation ?

Tout connaisseur de l'Afrique sait que de nombreux freins au crédit y existent qui n'ont rien à voir avec les banques :

- le poids du secteur informel est bien sûr l'explication première à la faiblesse du crédit : comment en effet les banques pourraient–elles distribuer des crédits à une population qui fonctionne hors de tout cadre formel ?
- la défaillance, souvent totale, du système d'adresse de domiciliation est un handicap aussi redoutable dans ses effets que difficile à résoudre : comment en effet formaliser un crédit à un individu dont l'adresse ne peut être connue de façon certaine ? Comment la banque lui écrira–t–elle en cas de problème sur le remboursement ?
- plus généralement, combien d'individus, dans la Zone franc, disposent à la fois de garanties réelles – par exemple d'un titre foncier, qui constitue à la fois un moyen de domiciliation et de garantie –, d'un emploi stable dans le secteur formel, générant un salaire récurrent, et d'une adresse identifiable ?
- en aval, dans le cas où le client fait défaut, le dénouement juridique du processus de recouvrement reste fragilisé par les faiblesses du système judiciaire et par les difficultés d'exécution des décisions de justice.

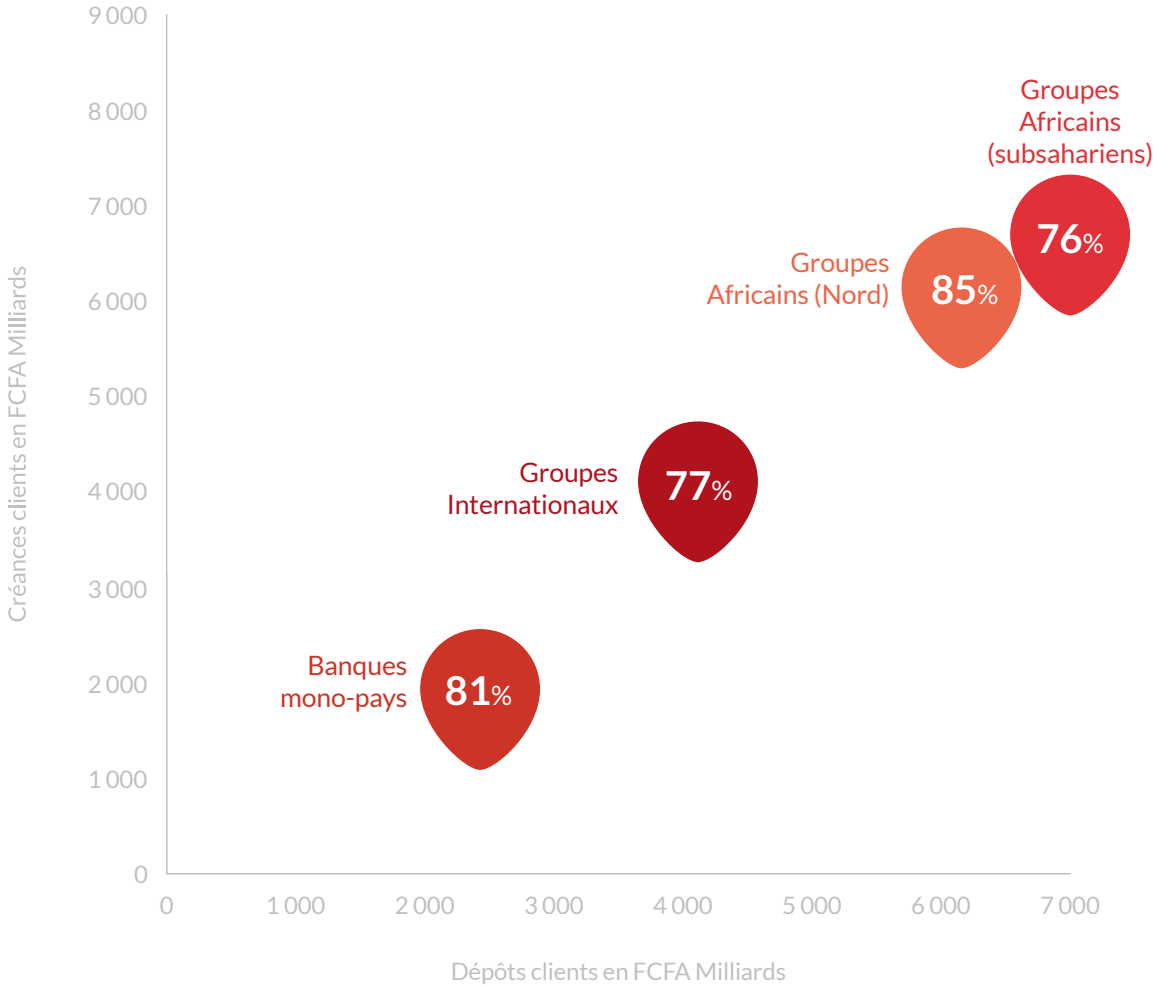
Un autre facteur explicatif de la rareté des crédits est à voir dans l'engouement des banques pour les titres publics qui est dû à la réglementation (favorable à l'achat de dette souveraine, non pondérée dans Bâle), et à l'immensité des déficits publics qui fonctionnent comme une puissante pompe à liquidité pour les banques.

Au–delà de ces facteurs, la capacité des banques à prêter dépend de leur capacité à collecter des dépôts de leurs clients, le métier des banques étant principalement de transformer de l'épargne en prêts. Dans la Zone franc, malgré une amélioration du taux de transformation bancaire (ratio Crédits clientèle / Dépôts clients) qui est passé de 75% en 2012 à 80% en 2016, les crédits accordés à l'économie demeurent toujours faibles. Mais cette faiblesse doit être analysée en tenant compte du risque de liquidité, élevé dans la Zone franc du fait de la faiblesse des mécanismes de refinancement (par exemple du marché interbancaire).

Ainsi, il serait injuste d'imputer aux banques la responsabilité entière de la rareté des crédits octroyés, car cette situation résulte d'abord et avant tout d'insuffisances plus générales inhérentes à l'écosystème lui–même.

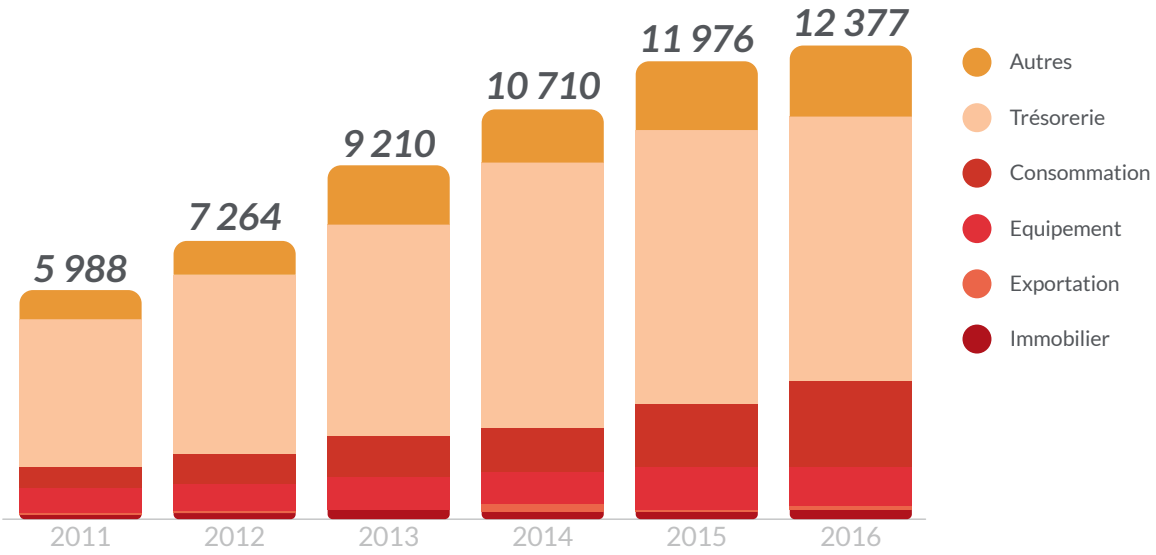
Figure 13 – Dans l'UEMOA, les groupes originaires d'Afrique du Nord présentent le taux de transformation le plus élevé (85%)

Source : BCEAO



La rareté des crédits, mise en évidence ci–dessus, est plus ou moins marquée pour les différentes catégories de crédit, comme le montre le graphique suivant :

Figure 14 – Les crédits immobiliers représentent 2% des crédits octroyés en 2016 [UEMOA]
Source : BCEAO



Les constats sont simples à tirer :

- **les particuliers sont les parents pauvres du marché du crédit.** Ils ne représentent que 16% des crédits mis en place en 2016, même si ce chiffre est légèrement en hausse par rapport à 2011 (13%), essentiellement du fait des crédits à la consommation, qui ont été multipliés par 4 depuis 2011. En retour, les mêmes particuliers ont multiplié leurs dépôts par 2 depuis 2011 (ils représentent 20% des dépôts fin 2016) ;

- **les crédits immobiliers sont encore très rares dans l'UEMOA !** Avec moins de 2% du flux total octroyé en 2016 (seulement 15.000 prêts pour une population de 110 millions d'habitants), les crédits hypothécaires sont très clairement le parent pauvre du marché des financements, et ce constat est unanime pour tous les pays de la Zone franc, même si des disparités existent (la part des crédits hypothécaires monte à 6% au Togo, et est inférieure à 1% au Burkina, en Côte d'Ivoire et au Bénin). Dans tous les pays comparables, le poids des crédits immobiliers est bien plus élevé : mesuré en pourcentage de l'encours et non du flux, il est par exemple environ 2 fois plus élevé au Maroc (à titre de comparaison, il est aussi 5 fois plus élevé en France). Le développement rapide de la Caisse Régionale de Refinancement Hypothécaire (http://crrhuemoa.org/) jette une lueur d'espoir sur ce marché en rendant possible son épanouissement ;

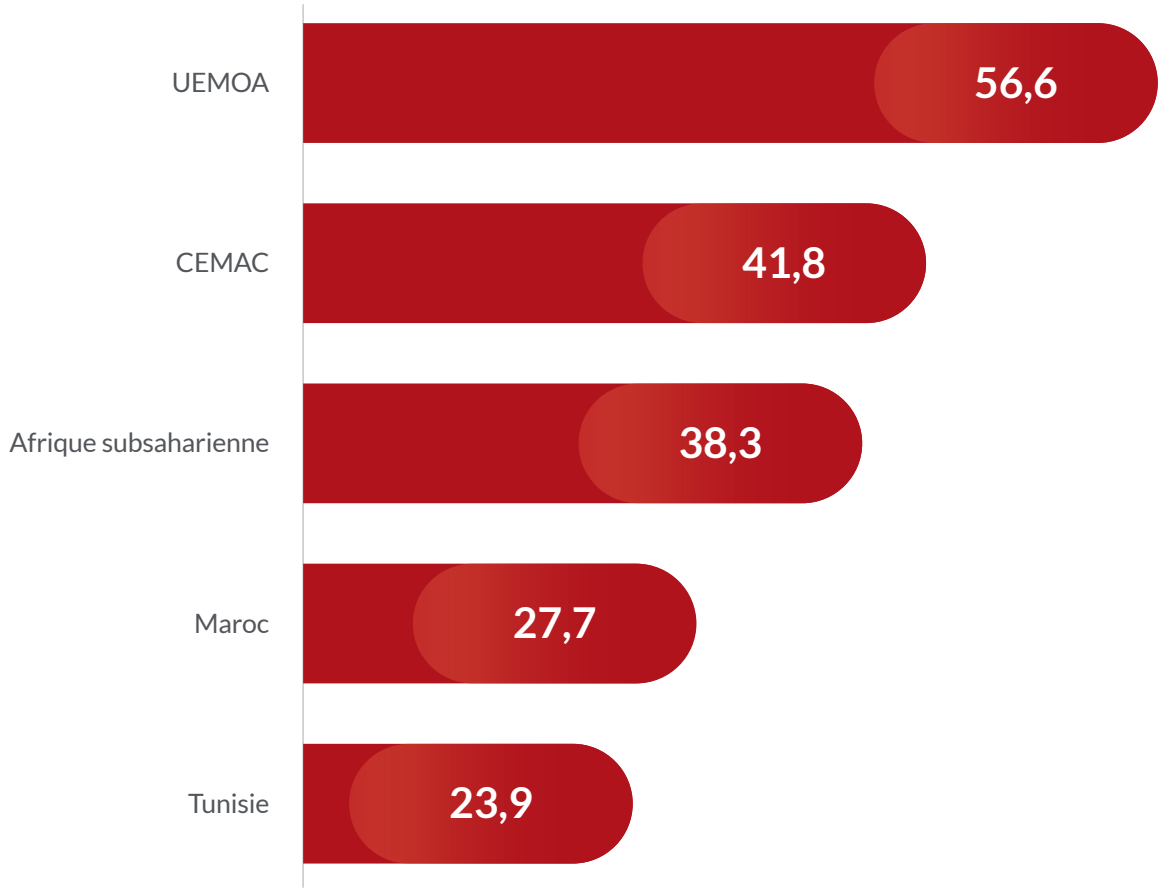
- même si de nombreux obstacles peuvent expliquer cette situation (faiblesse et précarité des revenus, absence de filets sociaux, problème des titres fonciers, faiblesse du système judiciaire de recouvrement, etc.), elle n'en demeure pas moins préoccupante[2]. Car le besoin demeure immense : selon la Société Financière Internationale, seulement 7% des habitants de l'UEMOA sont propriétaires de leur logement. Croissance démographique et urbanisation permettent d'estimer à 800.000 les logements à construire par an pour subvenir aux besoins de l'UEMOA !

- **les PME africaines, privées d'accès au financement ?** Le constat est incontestable, mais la responsabilité en est partagée, car si les PME sont importantes en nombre, et si elles se plaignent d'un accès difficile au crédit (cf. graphique ci–après), elles sont aussi caractérisées par un taux de défaut élevé auprès du système bancaire.

[2] *Pour une analyse complète de ce constat, voir par exemple « Afrique de l'Ouest, la grande misère du secteur de l'habitat, acte 3 : la contrainte du financement », par P. DERREUMAUX, 2018. (Lien d'accès)*

Figure 15 – Près de 50% des entreprises de la Zone franc déclarent que l'accès au financement figure parmi leurs plus grandes contraintes [sondage effectué entre 2009 et 2017 selon les différentes pays – en %]

Source : Banque Mondiale



II.3.1.2 DES PRODUITS ENCORE PEU DIVERSIFIÉS

Les services bancaires sont limités en Zone franc et nettement moins développés que dans les pays de l'Afrique du Nord notamment. Et cette rareté est propre à la zone, puisque bien qu'appartenant aux mêmes groupes et portant parfois le même nom, les filiales des banques marocaines en Afrique subsaharienne proposent à leurs clients près de moitié moins de produits qu'elles n'en proposent dans leur pays d'origine. Prenons à titre illustratif le leader marocain, Attijariwafa Bank, qui propose sur son marché national près d'une trentaine d'offres différentes de cartes bancaires alors que sa filiale CBAO Sénégal n'en propose que 11 (offres particuliers et professionnels confondues).

Aussi, signe d'une diversification de l'offre inachevée, la bancassurance n'a pas encore conquis tous les acteurs : seulement 52% des banques de l'UEMOA sont passées à l'ère du *cross-selling*, ou « vente croisée » de produits, contre 100% des banques au Maroc. Nécessitant le développement d'une stratégie commerciale spécifique, le *cross-selling* permet de systématiser la proposition d'un produit supplémentaire lors d'un achat. L'assurance est le produit additionnel par excellence à l'offre bancaire.

II.4 LE PARADIS ARTIFICIEL DES TITRES PUBLICS

Nul ne peut analyser les banques de la Zone franc sans avoir en tête leur grande dépendance à l'égard des titres publics. Comme nous le montrons ci–après, cette dépendance est très forte dans l'espace UEMOA et moins forte dans l'espace CEMAC.

II.4.1 LA RÉMUNÉRATION DES TITRES PUBLICS SEMBLE IDYLLIQUE POUR LES BANQUES

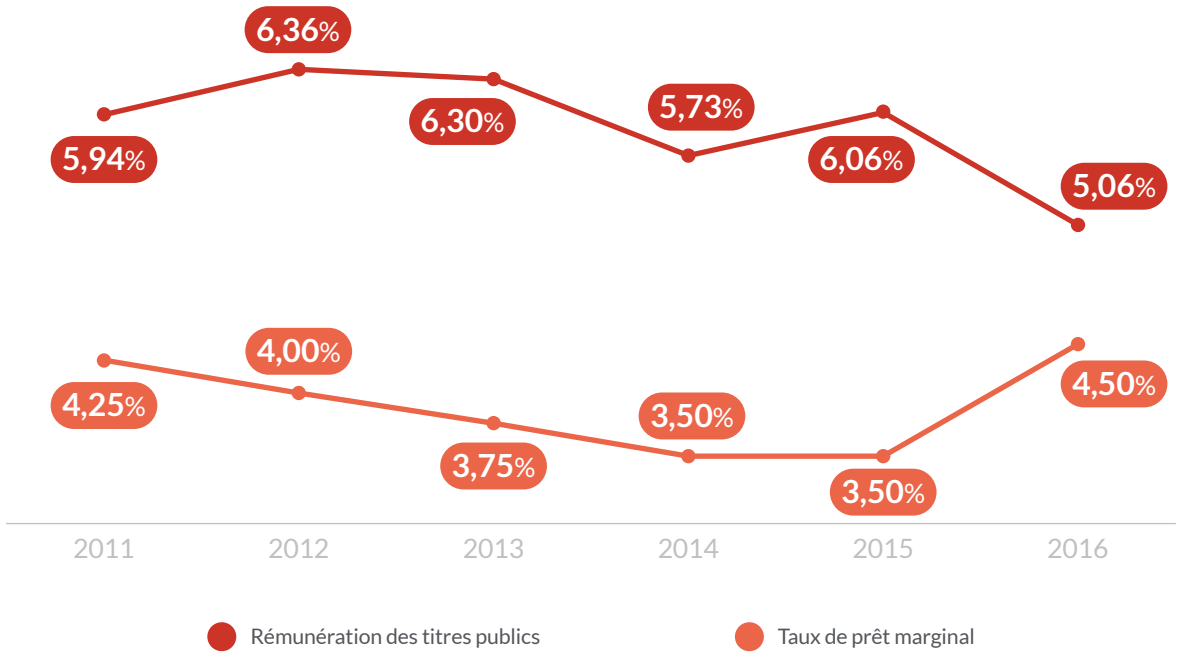
Rappelons ici une évidence : les conditions de marché, largement déterminées par la réglementation, ont créé depuis 2013[3] un environnement dans lequel la BCEAO offrait aux seules banques de l'espace UEMOA des financements à court terme bon marché (le taux minimum de soumission de la BCEAO était de 3,5% en moyenne), qu'elles pouvaient replacer en achetant des titres d'État à plus long terme à des taux offerts entre 5% et 6,5%.

La raison d'être de ce financement relève de la même hypocrisie que l'on trouve partout dans le monde autour de banques centrales et des gouvernements : l'orthodoxie monétaire, on le sait, interdit clairement de financer les déficits des États par la création monétaire, mais l'intermédiation bancaire permet de faire tout de même cette opération de façon discrète. C'est vrai à Abidjan ou Dakar, comme ça l'est à Washington, Berlin ou Tokyo…

Dans l'UEMOA, cette opération offrait aux banques un rapport sécurité / rémunération extrêmement intéressant, la signature des États garantissant l'absence de tout besoin de provision durant la vie de l'emprunt. Cette configuration de taux a créé une rente de situation très lucrative pour les banques entre 2011 et 2015, comme le confirme le graphique suivant (qui montre aussi que la rente a cessé en 2016) :

Figure 16 – Le refinancement de la BCEAO face à la rémunération des titres publics

Source : données compilées par FINACTU



[3] *Réunion ordinaire du Comité de Politique Monétaire de la BCEAO, tenue le 6 mars 2013.*

Le détournement des banques vers les titres publics, au détriment des crédits à la clientèle, est aggravé par les États eux–mêmes, à travers les règles prudentielles et la fiscalité :

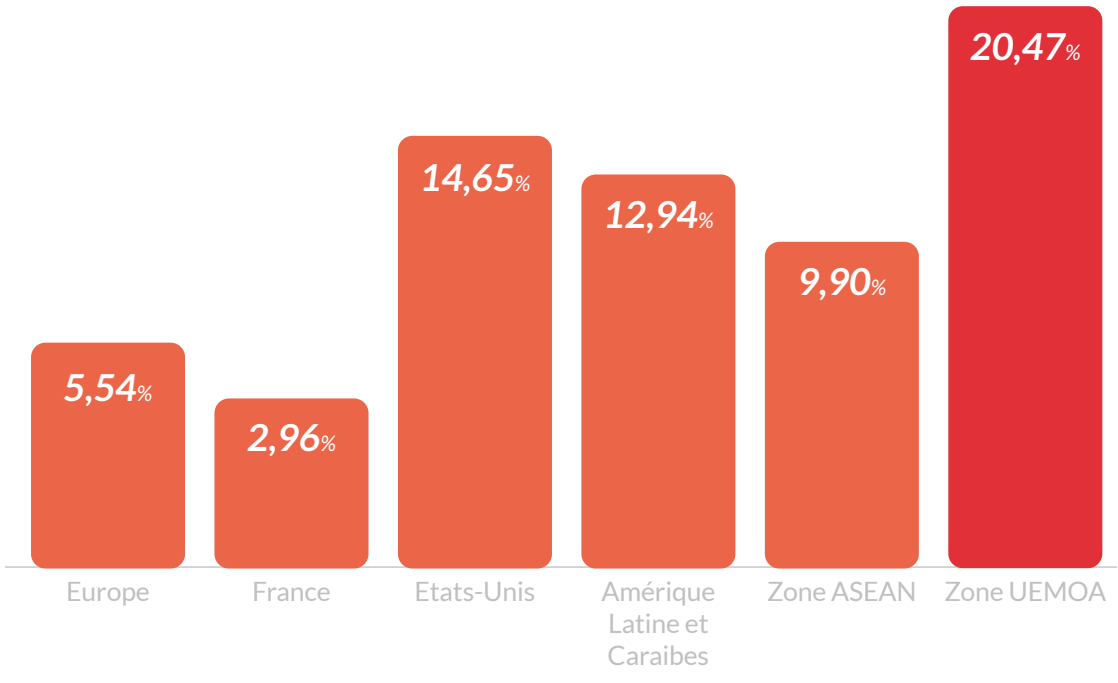
- dans la Zone franc, les titres émis par les organismes publics sont soumis à une pondération nulle dans la détermination du risque couru par la banque qui les détient. Autrement dit, ces emplois ne mobilisent pas de fonds propres dans le calcul du ratio prudentiel de fonds propres sur risques, quand les crédits à la clientèle font l'objet d'une pondération qui est souvent au moins égale à 50% s'ils sont garantis par une hypothèque ou par l'accord de classement de la BCEAO[4] – cas assez rares –, voire 100% dans le cas des concours à la clientèle non–garantis, créances en souffrance[5], etc. ;
- les intérêts perçus sur ces titres sont défiscalisés ;
- les titres publics sont automatiquement admissibles aux opérations de refinancement de la BCEAO.

Au regard du taux de défaut pour les crédits destinés au secteur privé, de la rétraction du taux de refinancement et des avantages fiscaux et prudentiels au sein de l'UEMOA, il n'est donc pas surprenant que les banques de la zone aient tendance à placer une part importante, et même croissante, de leurs disponibilités dans des titres publics, qui, d'ailleurs, offrent une rentabilité appréciable.

II.4.2 LA RUÉE DES BANQUES VERS LES TITRES PUBLICS

Le graphique suivant résume la conséquence de ce qui précède sur le poids des titres publics dans les actifs bancaires des banques, en montrant qu'il est beaucoup plus important dans l'UEMOA qu'ailleurs sur d'autres continents :

Figure 17 – Les banques de l'UEMOA allouent une part importante de leurs ressources aux titres publics domestiques [% actif bancaire – 2015]
Source : BCE, ACPR, FED, Eurostat, FMI, Banque Mondiale



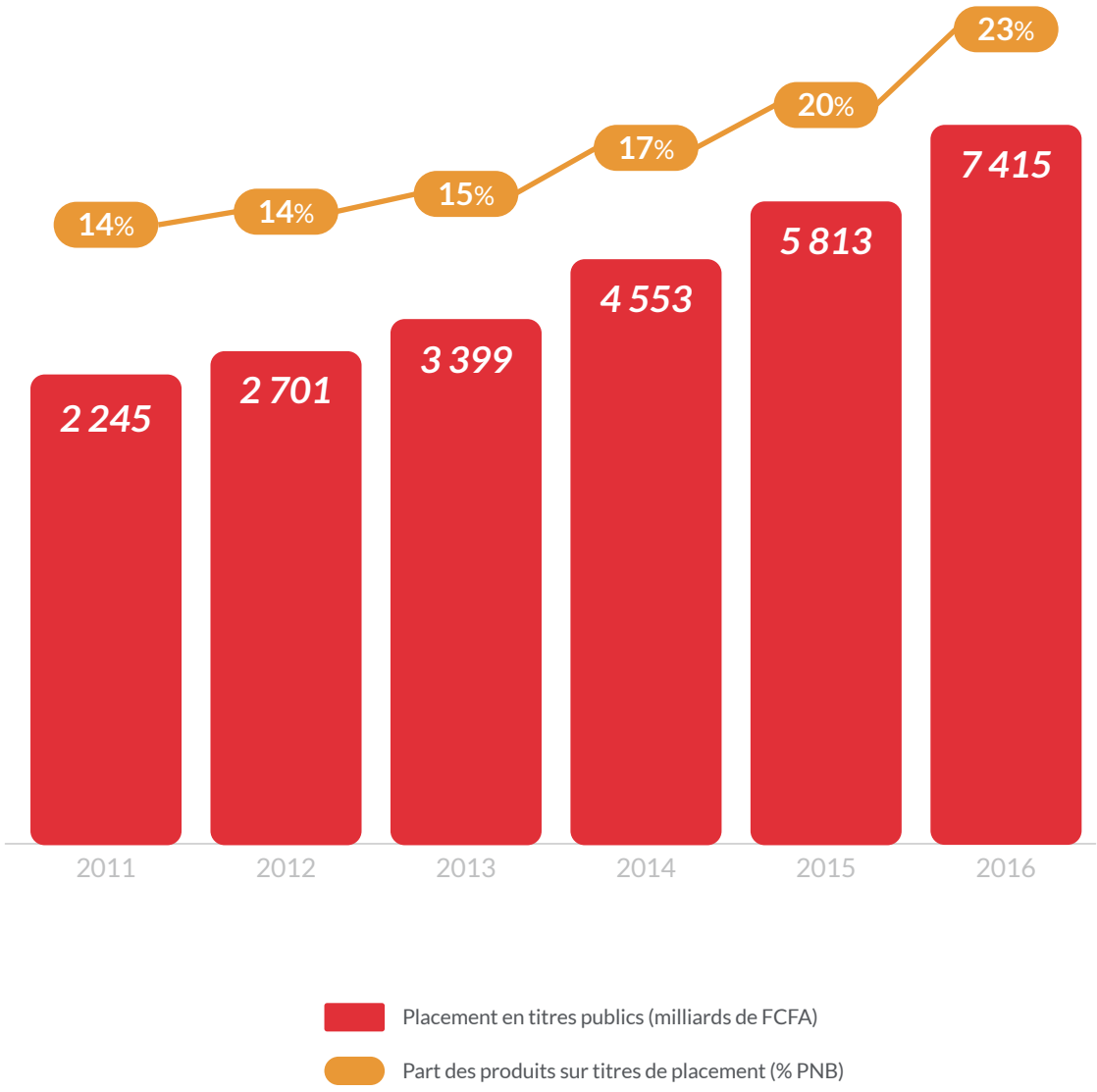
[4] *Voir BCEAO, UEMOA (2002), Avis aux banques et établissements financiers N°4/AC/02 relatif au dispositif des accords de classement.*
[5] *BCEAO, UEMOA (2000), Dispositif prudentiel applicable aux banques et aux établissements financiers de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) à compter du 1er janvier 2000.*

Sans surprise, entre 2011 et 2016, les banques commerciales dans l'UEMOA ont été très fortement attirées par ce gain facile et ont donc accru en conséquence leurs avoirs en titres publics, qui sont passés de 15% à 23% du total des actifs. L'encours total des crédits consentis par la BCEAO aux banques commerciales est passé de 630 milliards FCFA à 1.980 milliards FCFA entre fin 2011 et novembre 2014[6] période pendant laquelle la BCEAO a revu ses taux de refinancement à la baisse.

Ce constat sur les encours se retrouve au niveau de la contribution au résultat. *Ceteris paribus*, les placements en titres publics ont vu leur poids dans le PNB s'accroître considérablement depuis 2013, passant de 14% à 23% du PNB total, comme l'illustre le graphique suivant :

Figure 18 – L'intérêt croissant des banques dans l'UEMOA pour les titres publics se répercute sur tous les indicateurs

Source : données compilées par FINACTU



Nous verrons plus loin que le temps de ce paradis artificiel est aujourd'hui en partie révolu.

[6] *FMI, rapport du 06 mars 2015 sur la situation économique et monétaire de l'UEMOA.*

II.5 UN PROBLÈME DE FOND(S) : LA BANCARISATION INSUFFISANTE DE NOS ÉCONOMIES

La dernière caractéristique majeure du système bancaire de la Zone franc est qu'il se développe dans un espace très faiblement bancarisé.

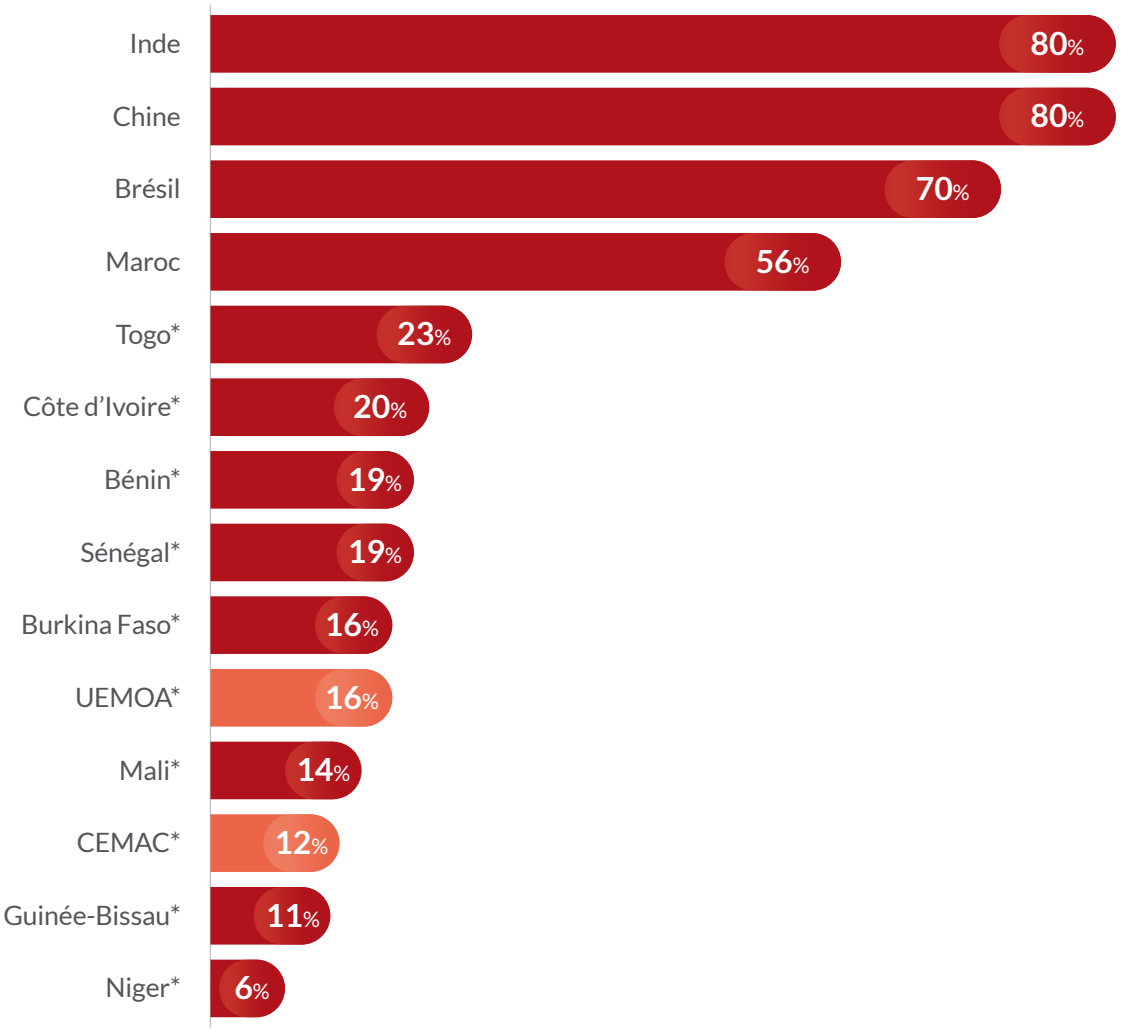
Ce constat est d'abord global : au sein des pays de la CEMAC seulement 12% des adultes ont un compte bancaire (en 2016), et on en trouve à peine plus dans l'UEMOA (16%).

Au sein de la Zone franc, le taux de bancarisation[7] varie fortement d'un pays à l'autre : dans l'UEMOA on constate un minimum pour le Niger (6% des adultes y ont un compte bancaire), tandis que le reste des pays s'étage entre 11% en Guinée–Bissau et 23% au Togo.

Figure 19 – Le taux de bancarisation de l'UEMOA est plus de 40 points inférieur au taux mondial (62%) en 2016 et (69%) en 2017…

Source : Global Findex 2017, BCEAO, COBAC, BANK AL MAGHRIB

(*) information à fin 2016

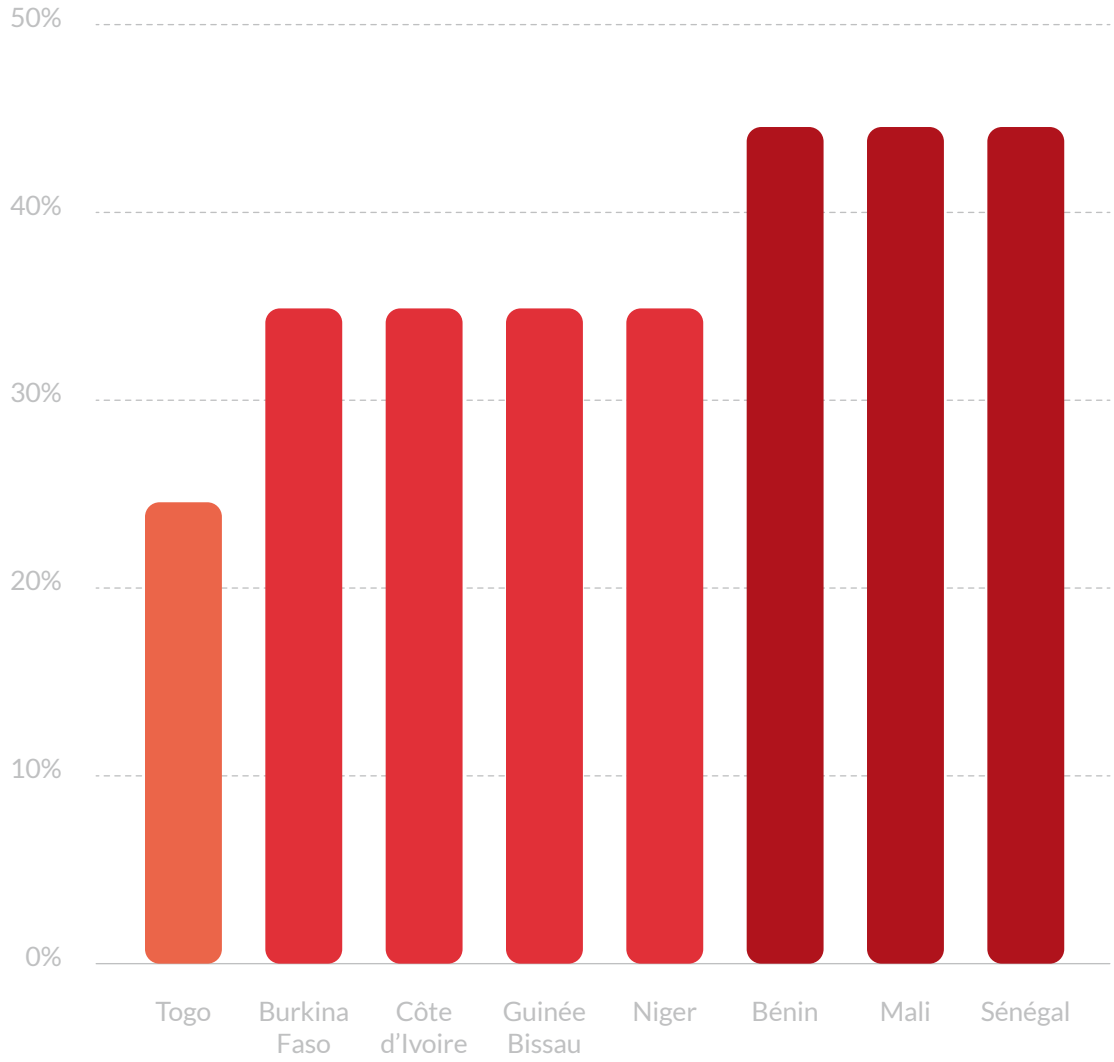


Dans certains pays – Bénin, Mali et Sénégal – plus de 40% de l'économie est informelle, pour de nombreuses raisons : modicité des revenus, activités non fiscalisées…

[7] *Ici, taux de bancarisation = % des plus de 15 ans qui ont un compte bancaire.*

Figure 20 – Le marché informel représentait entre 25 et 50% du PIB des pays de l'UEMOA entre 2010 et 2014

Source : FMI, l'Economie informelle en Afrique subsaharienne



Les banques de l'espace UEMOA ont–elles une responsabilité dans la faible bancarisation ? Sans vouloir leur faire porter une responsabilité qui doit beaucoup à d'autres facteurs (fiscalité, illettrisme, ruralité, etc.), il est un fait que le réseau d'agences bancaires dans l'UEMOA est faible, comme si les banques avaient décidé de se concentrer sur la clientèle urbaine, lettrée et plus aisée. Bien que le nombre d'agences bancaires par habitant en zone euro ait baissé suite à la crise économique de 2008 et au développement du digital, il reste 5 fois supérieur à celui de l'UEMOA. Soulignons ici que les quelques progrès constatés dans la densité des réseaux bancaires sont dus en grande partie aux groupes régionaux panafricains.

III. PREMIERS NUAGES SUR LE PAYSAGE BANCAIRE OUEST–AFRICAIN

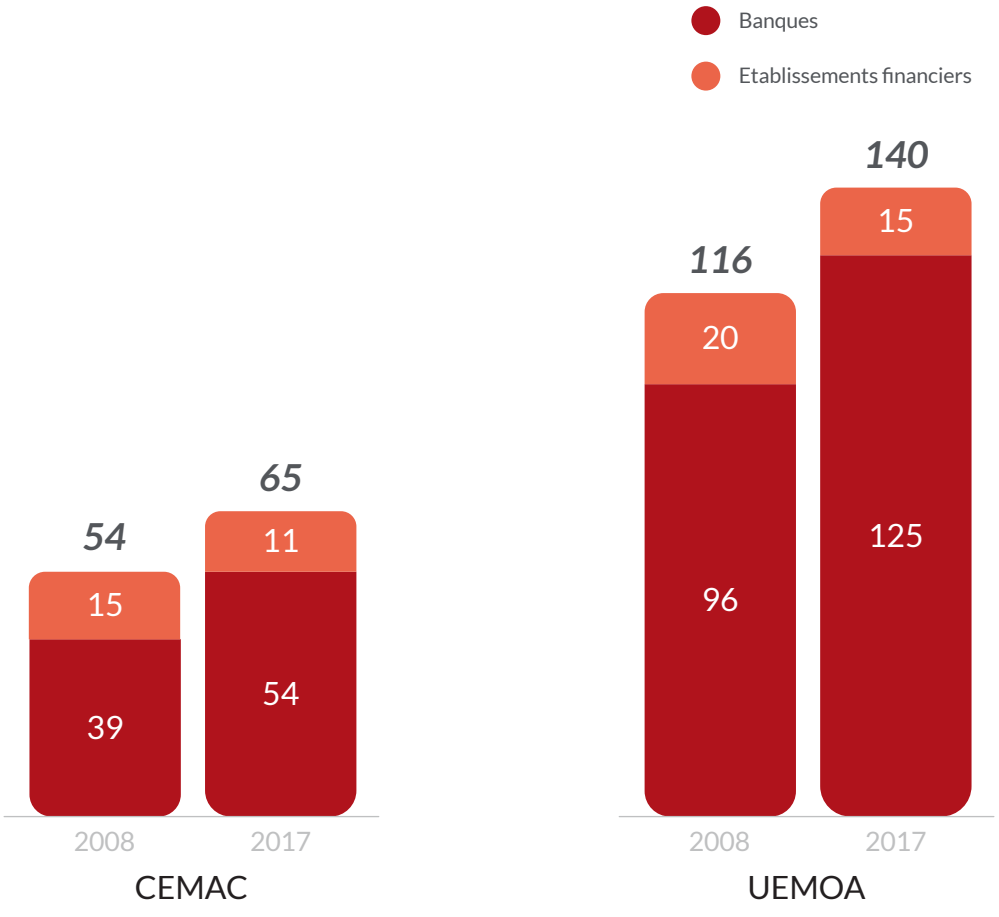
Dans l'univers bancaire dont nous venons de décrire ci–dessus les grandes caractéristiques (des banques trop nombreuses et pas assez capitalisées, une dépendance artificielle aux titres publics et une trop faible bancarisation), plusieurs événements récents sont venus compliquer la donne des dernières années, avant même que ne tombe sur ce même secteur bancaire la foudre de Bâle III…

III.1 NUAGE 1 : LA CONCURRENCE SE DURCIT

La première menace qui a frappé les banques d'Afrique subsaharienne est le durcissement de la concurrence. **Ce durcissement est d'abord quantitatif :** sur les dix dernières années, et alors même que nous avons déjà diagnostiqué un nombre excessif de banques, ce nombre a encore augmenté, passant de 116 en 2008 à 140 l'an dernier dans l'UEMOA et de 54 à 65 en CEMAC sur la même période.

Figure 21 – En 10 ans le nombre d'établissements de crédit a augmenté de 20% dans l'UEMOA et la CEMAC

Source : rapports annuels de la Commission bancaire – BCEAO



Mais le durcissement de la concurrence est aussi qualitatif. L'irruption des banques marocaines ces dix dernières années, dont le total de l'actif était à fin 2016 deux fois supérieur à celui des banques à actionnaires français, apporte avec elle un dynamisme concurrentiel. Ces banques ont une volonté de constamment rénover leur gamme de produits. La Banque Centrale Populaire, via la Banque Atlantique, a notamment initié plusieurs innovations au sein de la Zone franc. Rappelons ici sa dernière innovation : ARY, le 1er ChatBot de l'UEMOA, un robot utilisant l'intelligence artificielle et capable de répondre instantanément aux questions des clients 24h sur 24 sur le site de la banque. Avant cela, le groupe s'était déjà démarqué par le lancement des E–factures en Côte d'Ivoire, qui permettent aux ivoiriens de payer leurs factures d'électricité et d'eau via leurs téléphones mobiles ou leurs ordinateurs. Ces innovations montrent que les groupes marocains ont su tirer parti des développements technologiques de leur pays d'origine afin de proposer des services encore inconnus en Zone franc.

Au–delà de ces innovations technologiques, les banques africaines – marocaines et subsahariennes – ont parfois contribué à dynamiser le secteur bancaire dans la Zone franc avec – par exemple – le lancement de crédits immobiliers d'une durée un peu plus importante ou la création d'offres packagées de services.

III.2 NUAGE 2 : LA MENACE DES FINTECH

Dans la météo agitée que traversent nos banques, le nuage des Fintech est une seconde menace pour le système bancaire. Le terme Fintech vient de la contraction entre « Financial » et « Technology » et désigne les *start up* qui se concentrent sur des offres de produits et services bancaires à très faible réglementation et à fortes marges, en profitant d'internet et du digital.

L'exemple européen[8] et américain montre que l'émergence de nouvelles applications mobiles et de plateformes web offrant des services bancaires ou financiers a la capacité de plonger les banques traditionnelles – banques de réseau – dans un cercle vicieux :

- en premier lieu, les Fintech captent une partie importante de la clientèle des banques traditionnelles (notamment des catégories les plus aisées, donc les plus rentables), en « picorant » dans le PNB des banques, par des attaques ciblées sur les activités les plus rentables ;

- elles obligent les banques à riposter, en développant elles–aussi leurs offres digitales, à grand frais, donc en dégradant leur coefficient d'exploitation par des amortissements informatiques considérables ;

- ces mêmes Fintech et l'offre digitale des banques traditionnelles ont un impact majeur sur la fréquentation des agences bancaires : en France, une baisse de 30% a été constatée pour la fréquentation des agences entre 2015 et 2017. Et selon les experts de la Banque centrale européenne, près d'un tiers des agences bancaires seraient menacées de fermeture d'ici 2020 en Europe du fait de cette baisse de fréquentation. Ce phénomène laisse donc les banques traditionnelles empêtrées dans la gestion de lourds réseaux d'agences physiques de plus en plus difficiles à rentabiliser : que les banques traditionnelles les gardent ou en réduisent le nombre par des plans sociaux coûteux, la charge de ce réseau est importante ;

- au même moment, ces Fintech maintiennent une pression très forte sur les prix : dans la mesure où ces sociétés travaillent avec des coûts fixes faibles, avec une convention collective du personnel moins généreuse, elles peuvent pratiquer des prix très attractifs que les banques traditionnelles doivent suivre, malgré le poids de leurs frais généraux…

[8] *Par exemple, en France,* ***Lendix*** *(permet aux PME d'emprunter directement auprès de prêteurs particuliers et institutionnels),* ***Lydia*** *(offre des solutions de paiement en ligne à des coûts relativement faibles) ou* ***Marie Quantier*** *(offre des services de conseil en gestion d'actifs via une application mobile).*

Globalement, ce cercle vicieux où les banques traditionnelles subissent à la fois la fuite d'une partie de leur clientèle et la pression à la baisse de leurs tarifs est préoccupant : selon une étude publiée en mars dernier par les analystes de la banque Citigroup, l'essor des FINTECH pourrait contraindre les banques américaines à réduire leurs effectifs de 30 % sur les dix prochaines années…

Dans la Zone franc, plusieurs Fintech ont émergé ces dernières années offrant des services pouvant constituer une menace pour les services bancaires :

- **Afrimarket,** permet aux Africains de la diaspora d'acheter et de faire livrer des produits (alimentaire, électroménager, matériaux de construction, etc…) directement à leurs familles dans différents pays de l'UEMOA, réduisant ainsi les transferts d'argent via les canaux auparavant usuels notamment les banques ;

- **Wari,** offre divers services financiers et commerciaux (transferts d'argent, paiement de factures, transports, assurances, recharge de crédits, etc…) dans environ 40 pays en Afrique. A travers sa proximité avec les populations grâce à son large réseau de partenaires (y compris des banques), Wari arrive à toucher non seulement les personnes bancarisées mais aussi la population non bancarisée, devançant ainsi les banques sur ce segment de clientèle ;

- **Infinity Space,** offre une solution de paiement mobile WeCashUp pour les non–bancarisés, population privée du paiement en ligne vu qu'elle ne dispose pas de carte bancaire. Ce service se positionne sur le créneau du commerce en ligne ainsi que sur celui du paiement sécurisé par mobile ;

- **Orange Money,** déployé pour la première fois en Côte d'Ivoire en décembre 2008, est une Fintech du groupe Orange, qui opère aujourd'hui dans 12 pays africains : Côte d'Ivoire, Sénégal, Madagascar, Mali, Niger, Kenya, Botswana, Cameroun, Île Maurice, Maroc, Ouganda et Guinée. Orange Money offre à sa clientèle les services suivants :

  - Dépôt d'argent sur un compte associé à un numéro de mobile ;
  - Retrait ;
  - Transfert d'argent de client à client ;
  - Paiement de factures (eau, électricité, téléphone, assurance…) ;
  - Achat de bien et services ;
  - Achat de crédit téléphonique et internet Orange.

Grâce à son large réseau de distributeurs agréés et à la facilité d'ouverture de compte, Orange Money fournit à presque tous, titulaires ou non d'un compte bancaire classique, la possibilité d'accéder à une large gamme de services financiers de proximité.

Ainsi, si certaines Fintech offrent des solutions aux banques, d'autres opèrent séparément et concurrencent les banques. Néanmoins, la quasi–totalité de ces Fintech doit se connecter à d'autres services financiers et à l'infrastructure existante (appartenant aux banques ou aux opérateurs de réseaux mobiles) à travers des partenariats pour certains services comme les transferts de fonds.

Les banques, qu'elles le veuillent ou non, seront entraînées dans cet environnement de reconfiguration du marché et devront s'associer avec des Fintech pour atteindre de nouveaux marchés, offrir des services à valeur ajoutée et rester concurrentielles, comme le fait déjà Orange Money avec le réseau BNP Paribas en Afrique, Ecobank et Bank Of Africa. En outre, il n'est pas toujours évident pour les Fintech de rivaliser avec les banques vu qu'elles sont nouvelles, ont du mal à trouver des clients et n'ont pas d'importants moyens financiers : s'associer avec les banques est également un partenariat gagnant pour elles.

Cette vague « Fintech » va–t–elle toucher les banques de la Zone franc comme elle l'a fait dans les pays industrialisés ?

FINACTU considère que les Fintech sont moins menaçantes pour l'Afrique qu'elles ne l'ont été pour l'Europe.

En premier lieu, la population du continent africain a un taux d'équipement en smartphones – condition de développement des Fintech – de l'ordre de 30% aujourd'hui, soit plus de 2 fois moins qu'en France, où 73% des ménages en sont équipés[9]. Mais les choses changent très vite : l'Afrique connait une croissance littéralement explosive de son taux d'équipement en smartphones et selon les dernières études sur le sujet, le taux d'équipement devrait atteindre 55% en 2020 avec alors 660 millions de smartphones (contre seulement 336 millions en 2016).

En second lieu, les banques traditionnelles en Zone franc ont un PNB moins dépendant d'activités ou de services non réglementés et pouvant être concurrencés par les Fintech.

En troisième lieu, les banques africaines ont des réseaux moins développés qu'en Europe : or ce sont bien ces réseaux physiques qui sont menacés par les Fintech, qui en font l'économie et imposent au système des prix dans lesquels ces coûts fixes importants ne sont pas intégrés.

Mais à l'inverse, la mauvaise nouvelle est que les banques traditionnelles africaines sont déjà alourdies par des coûts d'exploitation élevés, qui les mettent à la merci des Fintech et ne leur permettront pas de réagir rapidement et efficacement si l'attaque se généralisait. A titre d'exemple, en 2016, le coefficient d'exploitation dans l'UEMOA est de 66,3% soit 17 points de plus qu'au Maroc et seulement 3 points de moins que la France qui offre un package de valeur ajoutée bien supérieur.

La réglementation sera ici un élément déterminant de ce combat « entre les anciens et les modernes » : si les banques centrales libéralisent les activités bancaires et laissent entrer les Fintech trop rapidement et trop massivement, l'opportunité des partenariats avec les banques pourrait devenir moins intéressante pour les Fintech et la menace pour les banques traditionnelles pourrait se révéler très sérieuse…

[9] Selon le dernier (2017) baromètre du Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie (Crédoc) sur les usages numériques, le taux d'équipement en smartphones est de 73% fin 2017, contre 65% fin 2016 (+8 points en 1 an !). En 2011, ils étaient moins d'un quart. Chez les jeunes, c'est écrasant : 90 % des 18–39 ans ont un smartphone, et 99 % des 18–24 ans.

PARTIE II :

LA TEMPÊTE DE BÂLE III

FINACTU
CONSULTING & CORPORATE FINANCE

MILLE MILLIARDS DE FCFA !
Décembre 2018

FINACTU a détaillé, dans la première partie de son étude (« PARTIE I : LE CALME AVANT LA TEMPÊTE »), les caractéristiques du paysage bancaire de la Zone franc, à la fois pléthorique, fragilisé, très hétérogène et évoluant dans un environnement peu favorable : faible bancarisation, nombreux freins aux activités traditionnelles des banques, etc. Pour autant, notre secteur bancaire est très loin d'être immobile : balayé par des vents à la fois puissants et irrésistibles, et qui n'ont pas fini de produire leurs effets, il est par ailleurs confronté à une météo compliquée.

C'est dans ce monde ainsi décrit qu'intervient la tempête de Bâle III…

Dans cette seconde partie de son étude, FINACTU s'interroge sur les conséquences de cette nouvelle tempête sur un paysage bancaire déjà exposé à des conditions météorologiques compliquées.

Nous commençons par rappeler le contexte de Bâle III, avant de décrire le contenu de cette nouvelle contrainte de solvabilité. Sur ces bases, nous évaluons les conséquences quantitatives puis stratégiques de cette nouvelle norme, qui ne va pas simplement se traduire par « plus de capital », mais qui va entrainer une vague d'effets largement sous–estimés mais pourtant extrêmement puissants.

Tout l'enjeu de Bâle III est là :

- certains n'y voient qu'un mauvais moment à passer, où il suffit de mobiliser les actionnaires pour augmenter le capital, avant de retomber dans une léthargie managériale : ceux–là ne survivront pas à ce qui est en train de se passer…

- d'autres ont compris que derrière l'augmentation de capital se profile une révolution dans la gestion des banques, qui va changer de fond en comble l'activité bancaire, en la faisant passer d'un stade quasi–artisanal à un stade hyper–technique : ceux–là ont toutes leurs chances de sortir renforcés.

IV. LE VENT FROID VENU DE BÂLE SOUFFLE SUR L'AFRIQUE…

La rapide présentation des accords de Bâle que nous dressons ci–après montre clairement qu'il s'agit, à chaque étape (Bâle I en 1998, Bâle II en 2004 et Bâle III en 2010) d'une réaction des pays industrialisés aux turpitudes de leurs propres banques. Le Comité de Bâle est, à l'égard des banques européennes et américaines, comme le maître d'école à l'égard de ses élèves, à qui il aurait laissé trop de liberté, qui en ont abusé en faisant des bêtises, obligeant alors l'instituteur à réduire la liberté de ses écoliers… La question qui se pose alors est de savoir si **les banques africaines, qui ne sont pas dans la même cour d'école et qui n'ont pas participé aux défaillances collectives de la crise des *subprimes*, doivent subir, elles–aussi, la restriction de liberté imposées aux banques fautives…**

Avant de répondre à cette question, il est important de redire ici que si le renforcement de la solvabilité, que recherchent les accords de Bâle, est en soi une bonne chose, il ne faut pas oublier que cela a un coût, et que ce coût est payé, *in fine*, au moins en partie par les consommateurs : lorsqu'un régulateur augmente l'exigence de fonds propres, il augmente mécaniquement l'exigence de rentabilité des banques, ce qui, à son tour, induit :

- soit une augmentation du prix des services bancaires (hausse du taux des crédits, baisse de la rémunération de l'épargne, augmentation du prix des services bancaires) : ce sont alors les consommateurs qui supportent le coût de la nouvelle réglementation ;
- soit une baisse de la rentabilité effective de la banque : ce sont alors les actionnaires qui supportent ;
- soit, enfin, plus d'efforts de productivité (cf. encadré) : ce sont alors les salariés de la banque qui subissent les conséquences ou les usagers à travers des suppressions d'agences qui imposent des modifications des comportements.

Le renforcement de l'exigence prudentielle a un impact inflationniste sur le prix des services bancaires

L'exigence prudentielle qu'impose un régulateur a un impact direct et immédiat sur le prix des services bancaires ; exiger plus de fonds propres en pourcentage de l'actif pondéré, c'est aussi faire monter le prix des services bancaires, car le rendement demandé par les actionnaires sur les fonds propres est un élément clé du « prix de revient ».

Un exemple simple le montre : prenons le cas d'un crédit à une grande entreprise. Comment un banquier établit–il le taux de son crédit :

- il part en premier lieu du coût de sa ressource (l'argent qu'il prête, et qu'il a lui–même emprunté ou reçu en dépôt de la clientèle), qui combine le taux de refinancement auprès de la Banque centrale et/ou le coût net des dépôts qu'il collecte. Le résultat de ce point de départ varie d'une banque à l'autre, selon qu'il y a beaucoup de dépôts collectés dans les agences et selon le coût du réseau, ou selon que la banque se refinance plutôt sur les marchés. Quel qu'il soit, ce calcul du coût moyen de refinancement est la base de la tarification d'un crédit. Disons que cela s'établit à 4% environ ;

- la banque ajoute à ce coût de base la marge qu'elle doit prendre pour amortir ses coûts de distribution et de gestion, qui là aussi varie d'une banque à l'autre : disons 3% ;

- enfin, la banque ajoute le coût des impayés, qui est *de facto* pris en charge par les clients solvable : estimons cela à 2%.

Mais le calcul ne s'arrête pas là : la banque doit aussi tenir compte du fait que, pour 100 francs prêtés à une grande entreprise qui n'a pas de notation supérieure à BBB+, la Banque centrale lui imposera – avant Bâle III – 8% de fonds propres avec une pondération du prêt de 100%. Or ces fonds propres ont un coût : les actionnaires de la banque n'acceptent en effet de les fournir à la banque qu'en contrepartie d'une rémunération d'actionnaire. Dans la pratique, évidemment, cette rémunération calculée *a posteriori* est très variable, mais *ex ante*, son objectif est toujours le même : environ 15% après impôt, soit environ 25% avant. Pour le banquier, cela signifie que le crédit de 100 qu'il va octroyer doit lui rapporter un supplément de marge de 100 x 100% x 8% x 25%, c'est–à–dire 2 francs, soit 2 points de base.

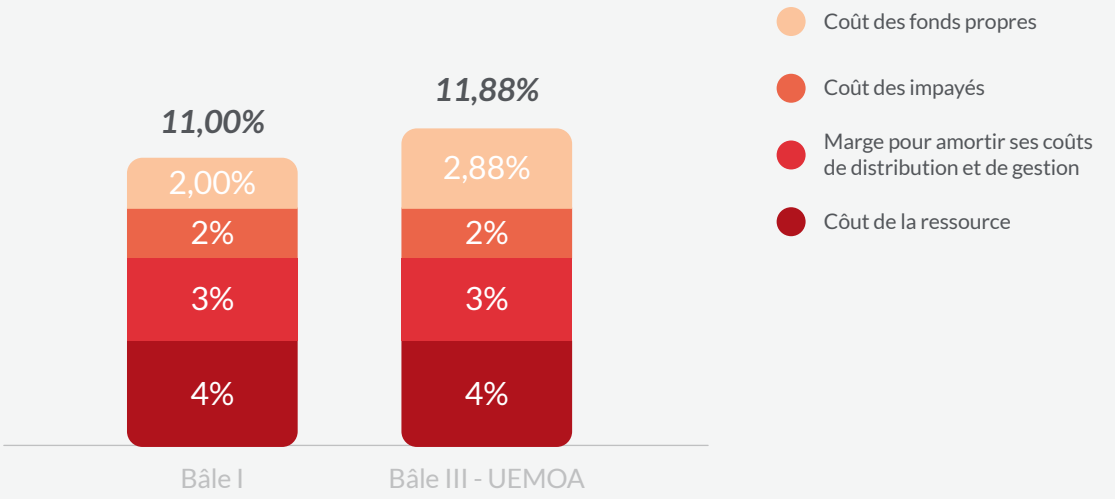
Ainsi, avec un ratio de solvabilité à 8%, le coût final de notre prêt à une grande entreprise s'établira à 11% (4% + 3% + 2% + 2%).

Supposons maintenant que – comme c'est le cas avec Bâle III –, le ratio de solvabilité augmente de 8% à 11,5%. Dans ce cas, la banque va considérer que le coût des fonds propres n'est plus de 2 francs, mais de 100 x 100 % x 11,5% (au lieu de 8%) x 25%, soit 2,88%.

L'impact sur le taux supporté par le client est de 0,88% : le taux final, toutes choses égales par ailleurs, passe de 11% à 11,88%.

Figure 22 – Bâle III augmente le coût des crédits (différentes composantes du taux final)

Source : calculs FINACTU



En vertu de la relation mécanique, décrite dans l'encadré ci–dessus, entre l'exigence de fonds propres et le prix d'un crédit, on voit que le passage du ratio de solvabilité de son niveau de Bâle I (8%) à son niveau de Bâle III (11,5%) a un impact inflationniste de 8% (cf. encadré ci–dessus) sur le coût d'un crédit sans garanti octroyé à une grande entreprise, toutes choses égales par ailleurs. L'impact se rapproche de 10% lorsque la pondération du prêt est de 100% (pour les grandes entreprises notamment).

Les régulateurs doivent donc arbitrer entre le souci légitime de renforcer la solvabilité des banques et celui, tout aussi légitime, d'assurer un niveau adéquat du prix des activités bancaires.

Ce constat conduit naturellement à s'interroger sur l'opportunité, pour les banques africaines, à s'appliquer une réglementation qui n'est ni faite pour elles ni faite avec elles. Certains prétendront qu'en acceptant de s'imposer Bâle III, l'Afrique accepte de payer – injustement – les turpitudes des banquiers occidentaux : la banque de New York bricole des *subprimes* explosifs, et c'est la banque de Dakar ou Bamako, qui n'a jamais touché aux *subprimes* ni de près ni de loin, qui partage l'addition avec elle. Ce jugement est–il justifié ? C'est à cette question que nous tentons de répondre ici.

IV.1 BÂLE VU DE BÂLE…

L'histoire des réglementations « Bâle » (Bâle 1, 2 puis 3) est l'histoire classique d'une réglementation qui court après l'activité qu'elle tente d'encadrer, comme le chat après la souris.

IV.1.1 DE LA PRÉHISTOIRE À BÂLE I…

L'histoire commence le 26 juin 1974, quand la cessation de paiement d'une banque allemande – la banque Herstatt – est prononcée par la banque centrale d'Allemagne. Malgré les précautions prises par la Bundesbank, qui a rendu sa décision en fin de journée, lorsque les marchés européens viennent de fermer, cette défaillance purement germano–allemande devient rapidement un problème mondial : car la banque Herstatt avait des opérations de change en cours avec la place de New York, qui se retrouve alors grippée pendant plusieurs jours.

La faillite de la banque Herstatt et l'effet « domino » qu'elle entraina ont mis en évidence le risque systémique du secteur financier mondial et ont convaincu de la nécessité de créer une réglementation prudentielle rassurante au niveau mondial.

L'initiative vient alors d'Angleterre : peu après la faillite d'Herstatt, un directeur de la Banque d'Angleterre, Peter COOKE, proposa la réunion d'un comité réunissant les banques centrales et les organismes de réglementations et de surveillance bancaire des pays du G10[10]. Ainsi est né le **Comité de Bâle** dont la mission est de construire une réglementation prudentielle internationale. Dès 1988, une première norme est édictée – accord dit « de **Bâle I** », instaurant un ratio international de solvabilité appelé aussi « **ratio Cooke** ». Son principe est simple : les banques doivent avoir des fonds propres proportionnels aux risques qu'elles accumulent dans leur bilan et que l'on mesure, en première approximation, à l'encours des crédits. Ce ratio impose donc aux banques et autres établissements de crédit, la détention de fonds propres à hauteur minimal de **8% de leurs encours pondérés de crédit**.

IV.1.2 DE BÂLE I À BÂLE II EN PASSANT PAR LES SCANDALES FINANCIERS DES ANNÉES 1990–2000…

Les années 1990–2000 marquent l'envol de la finance imaginative et décomplexée. Bridées par le « ratio Cooke » sur leur activité classique de crédit, les banques du monde entier multiplient les opérations de marché et les opérations de hors bilan non prises en compte dans le ratio Cooke. Sans surprise, les défaillances s'accumulent, commençant avec la faillite de la prestigieuse banque d'affaires britannique Barings en 1995, et finissant avec les scandales Enron (2001), WorldCom (2002) et Arthur Andersen (2002).

[10] *Le groupe des dix (G10) est, contrairement à ce que son nom laisse entendre, un groupement informel de treize états que sont : Allemagne, Belgique, Canada, Espagne, Etats–Unis, France, Italie, Japon, Luxembourg, Pays–Bas, Royaume–Uni, Suède et Suisse.*

Ayant pris conscience que les règles du jeu définies dans Bâle I (le « ratio Cooke ») ne suffisaient plus à encadrer l'imagination débordante des banques, le Comité de Bâle publie en 2004 de nouvelles règles du jeu, plus contraignantes, dites de **« Bâle II »**. Les évolutions majeures sont l'intégration des risques opérationnels (fraudes et défaillances informatiques) et de marché dans la mesure des risques, mais aussi l'instauration d'un système interne de gouvernance des risques et une discipline de communication financière. Avec le passage de Bâle I à Bâle II, le ratio « Cooke » cède la place au ratio **« McDonough »**, qui laisse intacte la mesure de l'exigence de fonds propres à 8%, mais l'applique à un dénominateur plus complexe, intégrant les risques de marché et opérationnel.

IV.1.3 DE BÂLE II À BÂLE III EN PASSANT PAR LA CRISE FINANCIÈRE DE 2008…

Bien que renforcées, les contraintes nées de Bâle II n'empêcheront pas le séisme financier de 2008, qui commence avec la faillite de la banque américaine Lehman Brothers.

Les accords de Bâle III sont ainsi adoptés en 2010, avec en ligne de mire les activités hors bilan des banques, les risques de marché et les risques de liquidité, pour lesquels sont créés des ratios spécifiques. De plus, globalement, le Graal de 8% qui caractérisait les ratios Cooke et McDonough passe à 10,5%. Mais l'exigence des régulateurs ne s'arrête pas là et de nouvelles contraintes sont instaurées avec (i) le plafonnement de l'effet de levier à 3%, (ii) le LCR *(Liquidity Covergae Ratio)*, c'est-à-dire le ratio de liquidité à court terme, pour lequel l'encours d'actifs liquides de haute qualité doit être au moins égal au total des sorties nettes de trésorerie sur les 30 jours calendaires suivants et (iii) le NSFR *(Net Stable Funding Ratio)*, c'est-à-dire le ratio de liquidité à long terme, pour lequel le montant du financement stable disponible doit être au moins égal au montant du financement stable exigé.

IV.2 BÂLE VU D'AFRIQUE…

Si la logique des Bâle I, II puis III se comprend parfaitement vue d'Europe ou d'Amérique, **que peut-on en penser vu de Dakar, Bamako ou Abidjan ?**

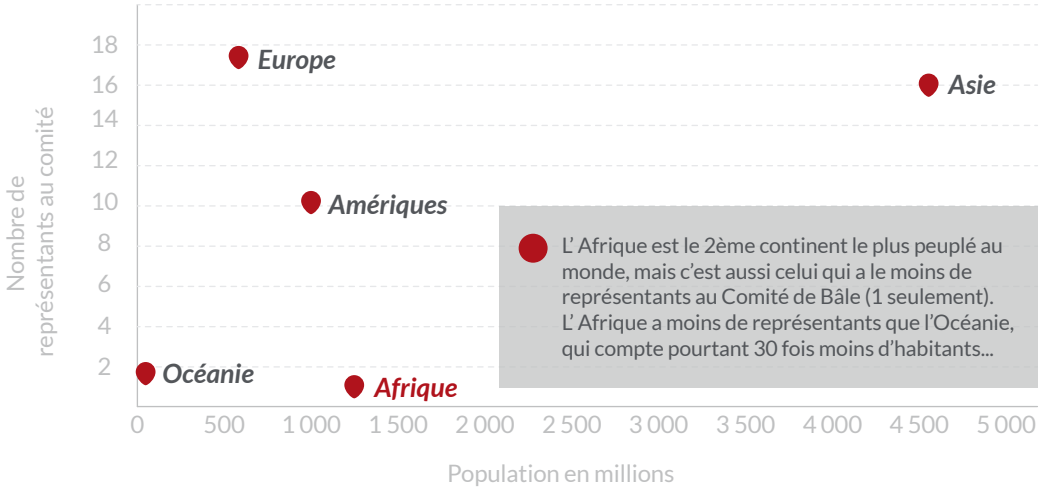
IV.2.1 UN COMITÉ LOIN DES PRÉOCCUPATIONS AFRICAINES DANS SA COMPOSITION

Un premier élément de réponse est à trouver dans la composition même du Comité de Bâle, où l'on trouve, parmi les 28 membres, 10 représentants de l'Europe (Allemagne, Belgique, France, Italie, Pays-Bas, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Luxembourg et Espagne), 3 représentants d'Amérique du nord (Canada, Etats-Unis, Mexique), 2 représentants d'Amérique latine (Brésil, Argentine), et 11 représentants d'Asie ou d'Australie (Japon, Australie, Chine, Corée, Inde, Russie, Hong Kong, Singapour, Arabie Saoudite, Indonésie, Turquie). L'Afrique, bien qu'elle représente près de 20% de la population mondiale, doit se contenter d'un unique représentant (Afrique du sud) et encore est-ce récent (2009). En structurant la représentation des pays exclusivement sur des critères économiques et financiers, les organisations internationales comme la Banque des Règlements Internationaux font payer à l'Afrique le faible poids de ses organisations (ici, ses banques et ses entreprises) dans la marche du monde.

Afin d'élargir un peu la représentativité de la composition du Comité de Bâle, la Banque des Règlements Internationaux a nommé des « membres observateurs » (Chili, Malaisie, et Emirats Arabes Unis) parmi lesquels on ne trouve aucun représentant de l'Afrique subsaharienne.

Figure 23 – L'Afrique est massivement sous–représentée au comité de Bâle [population et nombre de représentant(s) par continent, 2016]

Source : Banque Mondiale et BIS



IV.2.2 LA BCEAO PLUS « BALOISE » QUE BÂLE ?

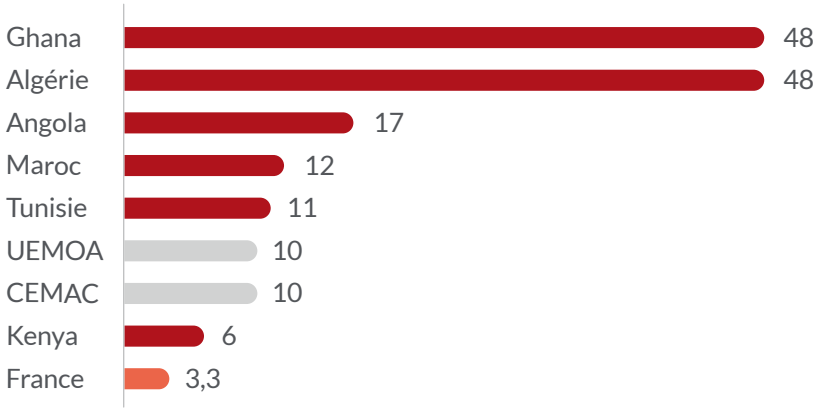
Avant même que les normes des accords de Bâle ne se généralisent au monde entier, l'Afrique de l'ouest avait pris certaines initiatives pour renforcer la solvabilité de son système bancaire. Ainsi dès 2007[11], la BCEAO, sans y être contrainte par un événement particulier, a emboité le pas aux banques centrales du Nigeria et du Ghana en décidant de relever le capital social minimum applicable aux banques de l'Union à FCFA 10 milliards (FCFA 3 milliards pour les établissements financiers). Ce relèvement du capital social minimum s'est fait en deux phases : de FCFA 1 à 5 milliards à fin 2010 et de 5 à 10 milliards à mi 2017.

On notera que le système bancaire de la zone CEMAC a suivi le même chemin et le relèvement du capital social minimum, en trois phases mais sur une période plus courte : FCFA 5 milliards à fin 2010, puis FCFA 7,5 milliards à fin 2012 et FCFA 10 milliards au plus tard le 30 juin 2014.

Même avec ces mesures, le niveau de capital social minimal de la Zone franc restait en–deçà des standards africains. Il faut néanmoins remarquer que ce capital minimum reste limité à €5 millions en France. Ceci montre que les banques centrales peuvent utiliser d'autres moyens que le capital minimum pour s'assurer de la crédibilité des banques : les divers ratios réglementaires imposés par Bâle III le montrent bien, expliquant la nouvelle étape suivie sur le continent.

Figure 24 – De grandes disparités en termes de capital minimum requis pour les banques sur le continent africain [milliards FCFA]

Source : banques centrales



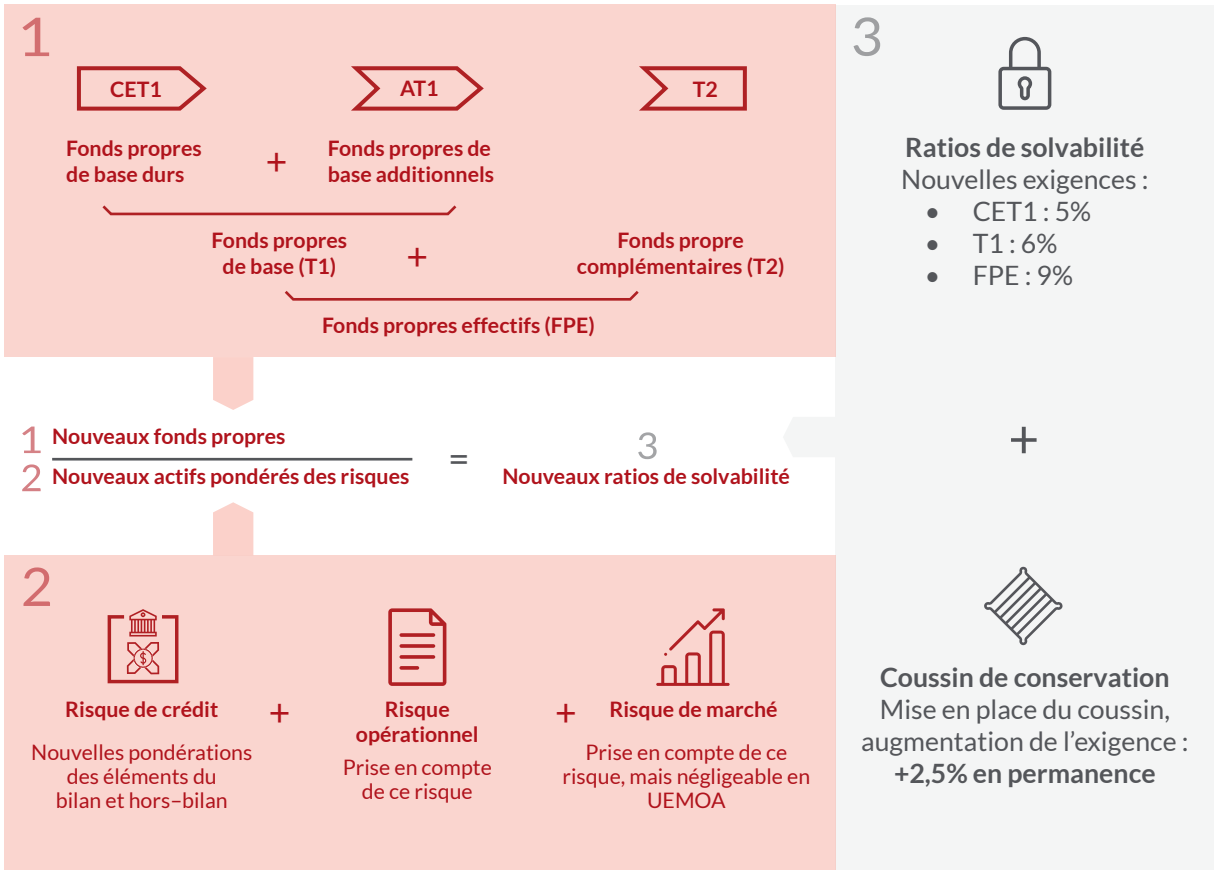
[11] *L'avis BCEAO n° 01/2007/RB du 11 février 2007 confirme le relèvement du capital social à FCFA 10 Mds et indique la première étape du calendrier (avant décembre 2010 pour atteindre FCFA 5 Mds). La date de la seconde étape est alors encore inconnue.*

La première vague de renforcement de l'exigence de fonds propres, décrite ci-dessus, qui avait été faite par les Africains pour les Africains, n'a pas suffi par rapport aux exigences de Bâle III. En juin 2016, les autorités bancaires de l'UEMOA ont donc transposé les exigences de Bâle III en adoptant un nouveau dispositif prudentiel en trois piliers, qui remplace celui en vigueur depuis le 1er janvier 2000.

Le premier pilier se focalise sur les exigences de fonds propres et les normes prudentielles connexes à ces exigences. Le cœur de ce pilier est la nouvelle exigence en termes de ratio de solvabilité. Les composants de ce ratio ont été réajustés, les fonds propres se calculent différemment tout comme les actifs pondérés, qui prennent maintenant en compte le risque opérationnel et le risque de marché. La BCEAO exige un ratio de solvabilité des fonds propres effectifs minimal de 11,5%, en intégrant un coussin de conservation de 2,5%, alors que le comité de Bâle parlait de 10,5%. En revanche, la BCEAO s'est alignée au comité de Bâle quant au ratio de levier, avec une exigence minimale de 3%.

Figure 25 – Bâle III – BCEAO, les exigences de fonds propres

Source : illustration FINACTU



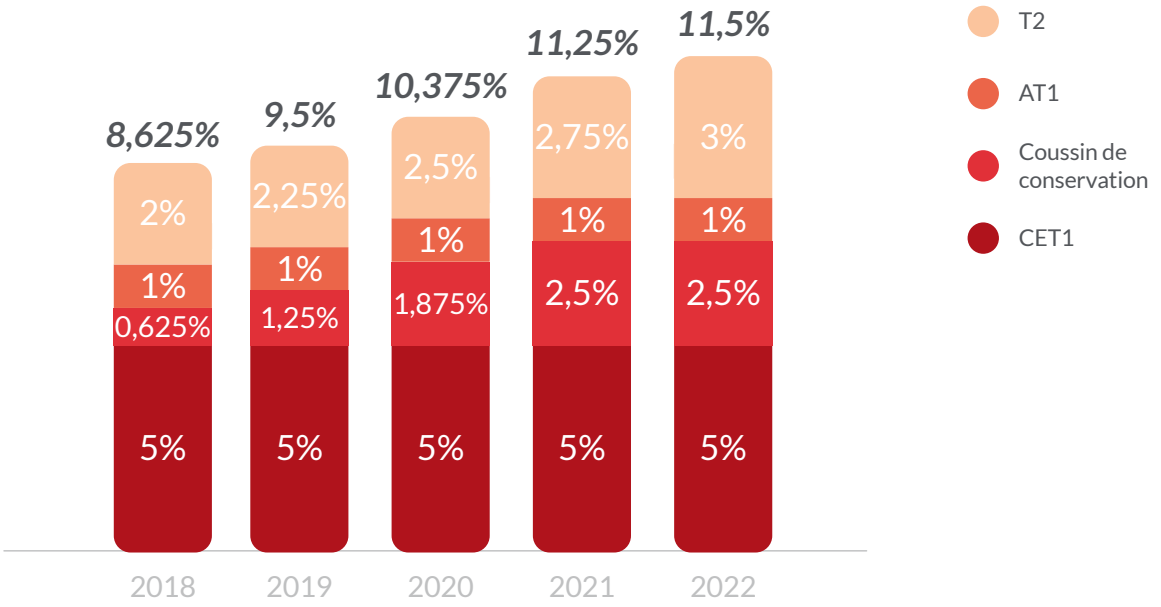
Il est important de souligner ici que la réglementation BCEAO autorise une période d'adaptation à travers différentes dispositions transitoires :

- dans la composition des fonds propres de base (T1) tout d'abord, la BCEAO a autorisé les banques à étaler jusqu'en 2027 l'exclusion des fonds affectés et des provisions règlementées pourtant imposée par Bâle ;
- dans la composition des fonds propres complémentaires (T2), la même souplesse est autorisée, y compris pour les écarts de réévaluation, sur le même horizon ;
- enfin, la BCEAO a étalé l'augmentation de l'exigence du ratio de solvabilité (de 8% à 11,5%) sur la période 2018 – 2022.

Figure 26 – Les exigences en termes de ratios de solvabilité augmentent graduellement de 2018 à 2022 dans l'UEMOA

Source : BCEAO

Le détail du calendrier d'implémentation est précisé en annexe.



Le deuxième pilier porte sur les principes de la surveillance prudentielle et son cadre d'intervention. En s'alignant avec le Comité de Bâle et la réforme de Bâle II, la BCEAO a mis en place 4 principes essentiels de surveillance prudentielle afin d'établir des relations structurées entre les établissements de crédit de l'UEMOA et la BCEAO. Les banques doivent établir des procédures internes de suivi, de calcul des risques, et des besoins en fonds propres.

Le troisième et dernier pilier définit les principes directeurs régissant la discipline de marché afin de renforcer la transparence et la communication des établissements de crédit face au public quant à leurs fonds propres, leur exposition aux risques, leurs actifs et leur gestion. Ce pilier permet de diminuer l'asymétrie d'information et de comparer plus égalitairement les profils des risques des banques.

En plus de ces trois piliers, un apport majeur de la réforme Bâle III est le renforcement de la gestion du risque de liquidité à travers l'introduction de deux ratios de liquidité visant deux objectifs complémentaires :

- le ratio de liquidité **à court terme** (LCR) dont l'objectif est de s'assurer que la banque possède des ressources liquides de haute qualité suffisantes pour survivre à un scénario de crise de liquidité pendant une durée d'un mois. Pour ce faire le stock d'actifs liquides de la banque (cash, titres souverains négociables) doit être suffisant pour couvrir les sorties nettes de trésorerie à 30 jours. Ce ratio existait déjà dans l'UMOA dans le dispositif de 2000, mais avec une durée de 3 mois, moins exigeante que celle de 30 jours fixé dans la version de 2016 ;

- le ratio de liquidité **à long terme** (NSFR) dont l'objectif est de s'assurer que la banque dispose de ressources stables suffisantes pour financer ses emplois durables dans un contexte de crise sur un horizon d'un an. Ce second ratio aussi existe déjà dans l'UEMOA (à travers le coefficient de couverture des emplois à moyen et long terme par des ressources stables dont la valeur minimale fixée à 50%), mais il est durci, la valeur minimale du ratio passant de 50% à 100%.

Bien que ces ratios risquent d'avoir un impact significatif pour les établissements de crédit de la zone, la BCEAO n'a pas encore publié, à notre connaissance, l'instruction qui précise (i) leurs modalités de calcul, (ii) les dispositions transitoires afin de les implanter graduellement dans l'UEMOA, (iii) les indicateurs qui permettront de suivre la liquidité des banques et (iv) les exigences de déclaration de ceux–ci.

IV.2.3 SOLVABILITÉ OU BANCARISATION : IL FAUT CHOISIR…

La réglementation qu'une autorité de tutelle impose à ses banques, à un instant donné, doit tenir compte des caractéristiques du secteur bancaire du moment. Nous l'avons vu, le secteur bancaire de la Zone franc aujourd'hui a trois grandes caractéristiques : (i) un nombre trop élevé de banques, (ii) une insuffisance qualitative de l'offre et (iii) une bancarisation très en deçà de la moyenne mondiale. A quel type de réglementation une telle situation devrait–elle conduire ? *A contrario*, l'application de Bâle III aux banques africaines pourra–t–elle contribuer à régler les difficultés du secteur bancaires de nos pays ?

FINACTU considère que la transposition intégrale des dispositions définies par Bâle III dans l'UEMOA va conduire à six effets majeurs sur nos banques :

- **effet 1 :** un assainissement du marché, à travers la réduction du nombre de banques (fermeture et/ou concentration de certaines banques) ; celle–ci concernera au premier chef les plus petites et les plus fragiles. Ce premier effet fait l'objet de la suite du présent rapport et c'est sur lui que l'équipe FINACTU a concentré son énergie, afin notamment de le quantifier. On peut ici noter que la fermeture et/ou la concentration des banques se pourrait se faire en deux vagues :

  - la première, à court terme, sera marquée par la **fermeture** des banques qui sont très sous–capitalisées et incapables de lever les capitaux nécessaires ;

  - la seconde, à plus long terme et sans doute au–delà des 5 années à venir, sera celle de la **concentration** : l'augmentation des fonds propres va imposer plus de rentabilité, qui va à son tour forcer à un rapprochement des banques afin de réduire les frais généraux.

  Cet effet 1 est détaillé dans les parties suivantes de cette étude.

- **effet 2 :** un développement accéléré des services bancaires non consommateurs de fonds propres et la création de nouveaux produits pour affronter le nouvel environnement bancaire et la concurrence des Fintech, que nous détaillons et analysons dans la suite de ce rapport.

- **effet 3** : une concentration de l'énergie managériale interne sur l'application des dispositions de Bâle III, très complexes et qui nécessitent des ajustements majeurs, notamment sur le plan informatique ou en termes de levée de capitaux nouveaux. Tous les managers des banques africaines vont être entièrement mobilisés pour appliquer ces nouvelles exigences, et ils auront donc moins de temps pour poursuivre leurs ajustements internes, notamment en termes de création de nouveaux produits ou d'adaptation à la vague des Fintech…

- **effet 4 :** pour les meilleures banques, la mise en place de mesures pour améliorer la productivité et renforcer la profitabilité.

- **effet 5 :** une augmentation du prix des services bancaires (hausse des taux des crédits, baisse de la rémunération de l'épargne et hausse des commissions et prix des autres services : monétique, moyens de paiement, factoring, etc).

- **effet 6 :** une réorientation des banques en matière de distribution de crédits par suite de la consommation de fonds propres variable selon les types de concours.

L'effet « renchérissement du prix des services bancaires » freine évidemment la bancarisation : a–t–on déjà vu un service dont le prix augmente accélérer son développement ?

Ici revient le débat sur l'opportunité d'appliquer à des banques africaines, ayant leurs propres problèmes, une réglementation décidée à Bâle suite à une crise financière américaine survenue à New York… Les banquiers centraux ont arbitré, à Bâle, entre leur souci de renforcer la solvabilité et celui de ne pas trop renchérir le prix des activités bancaires. Mais leur arbitrage peut–il être unique pour l'ensemble du monde bancaire ? Identique pour une banque new–yorkaise sur la 5ème avenue avec des taux d'intérêt à 0%, et une banque de Niamey jouant dans un environnement de taux à 7%, où moins de 5% de la population adulte a un compte bancaire ? Ne doit–on pas, pour arbitrer entre ces deux objectifs, regarder d'abord si le pays, ou la zone, fait face plutôt à une problématique de solvabilité, ou au contraire plutôt à une problématique de sous–bancarisation ou de surfacturation du prix des activités bancaires ? Peut–on avoir un même « Bâle III » pour tous ces environnements ?

Peut–on oublier que le renforcement des contraintes de solvabilité, à travers la contraction de l'activité bancaire, induit un effet négatif sur la croissance économique ? Le Comité de Bâle lui–même a confirmé – et mesuré ! – cet effet négatif dans une étude qu'il a signée[12] : « Le PIB des pays qui appliqueront Bâle reculera d'environ 0,19% pour chaque augmentation de 1 point de pourcentage du ratio de fonds propres des banques ».

Bien entendu, la réponse à ces questions sera différente selon les aspects du renforcement prudentiel :

- le fait de **sophistiquer** la contrainte de fonds propres (par exemple, le passage du ratio Cooke au ratio McDonough), est une bonne chose : après tout, si une banque (africaine) n'a pas de risque de marché, elle n'est pas impactée par cette sophistication. Encore pourrait–on donner aux banques africaines un délai plus long pour se conformer à cet aspect de Bâle III…

- de même, le fait d'élargir les aspects **qualitatifs** (prise en compte de la qualité des créances, et des risques opérationnels, de liquidité et de marché, renforcement de la procédure de surveillance prudentielle interne (pilier II) et renforcement de l'information (pilier III)) est incontestablement une bonne chose pour l'Afrique.

- ce qui pose problème, en revanche, c'est le durcissement du ratio. Si les bilans sont bien établis, et notamment si les risques de crédits sont bien provisionnés, alors peut–on vraiment prétendre qu'il est nécessaire d'avoir 11,5% de fonds propres pour assurer la solvabilité d'une banque ? Mais comment va–t–on expliquer à une banque africaine, dont la structure de P&L est proche de celle d'une banque française des années 70 ou 80, qu'il lui faut 11,5% de fonds propres alors que la banque française s'est développée pendant des décennies avec seulement 8% de fonds propres ?

[12] *Final Report ("Assessing the macroeconomic impact of the transition to stronger capital and liquidity requirements") du "Macroeconomic Assessment Group", established by the Financial Stability Board and the Basel Committee on Banking Supervision. Décembre 2010.*

V. LA MÉTÉO DÉFAVORABLE DE BÂLE VA ACCÉLÉRER LA SÉLECTION NATURELLE EN AFRIQUE

Les lecteurs de la presse économique et financière africaine ont eu de nombreuses occasions de lire des commentaires d'alerte sur les conséquences de Bâle III, et la totalité de ces commentaires se limitaient à des considérations générales, non chiffrées. Mais sur un sujet aussi financier, le plus important n'est–il pas l'aspect quantitatif et stratégique ?

Pour les équipes de FINACTU, la question n'est pas de savoir si Bâle III va imposer une remise à niveau du capital de nos banques : la chose est entendue. Il faut maintenant dire de combien ! Et il faut aller au–delà même de cette question quantitative, pour tirer les conséquences stratégiques de Bâle III. L'ensemble de la réflexion à mener se décline en trois questions :

- **question 1 :** à très court terme, quel est le montant additionnel de capital que l'instauration de Bâle III va nécessiter pour les banques de l'UEMOA et ce montant additionnel peut–il raisonnablement être mobilisé dans les délais ?

- **question 2 :** à moyen terme, quelles sont les conséquences de Bâle III sur l'organisation du marché bancaire, et notamment sur le nombre et la taille des banques ainsi que sur leur rentabilité ?

- **question 3 :** à plus long terme, quelles sont les conséquences que ce changement réglementaire va déclencher sur l'offre des banques : élargissement de la gamme de produits et services, tarification, etc. ?

Pour apporter à ces questions une réponse crédible, FINACTU s'est fié à son « ADN » quantitative et nos équipes ont élaboré une modélisation de Bâle III. Nous en présentons rapidement la méthodologie avant d'en détailler les résultats.

La conclusion à laquelle parvient l'équipe FINACTU est que **le renforcement de la contrainte de solvabilité va massivement accélérer la sélection naturelle, ce processus de « destruction – créatrice » par lequel les banques les plus fragiles vont devoir disparaitre, au profit d'acteurs moins nombreux mais plus forts et plus gros.**

Ce phénomène est inexorable : comme l'écrit La Fontaine dans une fable célèbre, on peut dire aujourd'hui à propos des banquiers de la Zone franc que « ils ne mouraient pas tous, mais tous étaient frappés »…

V.1 PRÉALABLE MÉTHODOLOGIQUE

FINACTU présente ci–après de façon résumée l'approche méthodologique retenue pour étudier les conséquences quantitatives de la foudre de Bâle III sur les banques ouest–africaines. Le lecteur intéressé trouvera en annexe 1 une version plus détaillée.

La méthodologie de FINACTU est dictée par la réglementation : **celle–ci exige que les banques disposent de fonds propres (avec des critères exigeants sur ce qu'on appelle « fonds propres ») au**

moins égaux à une « exigence de solvabilité » exprimée comme un pourcentage (11,5%) de l'encours pondéré des risques.

Figure 27 – Le ratio de solvabilité des fonds propres effectifs doit être au moins égal à 11,5% au plus tard en 2022
Source : illustration FINACTU

Nouveaux fonds propes Effectifs (FPE)

≥ 11,5% X

Nouveaux actifs pondérés des risques

Le travail de FINACTU a donc consisté à comparer, banque par banque, d'une part (i) le montant actuel des fonds propres pris en compte pour mesurer la solvabilité et, d'autre part, (ii) l'exigence de fonds propres imposée par le nouveau dispositif prudentiel publié par la BCEAO.

La robustesse de la méthodologie FINACTU

Bien que des estimations aient dû être faites pour quantifier nos approches, FINACTU a entouré sa démarche de toutes les mesures de précaution possibles et considère que les résultats détaillés dans le présent rapport peuvent être considérés comme fiables, au sens où ils expriment avec sincérité les ordres de grandeur du phénomène étudié. Les chiffres doivent être par ailleurs considérés plutôt comme des minima, au sens où nous n'avons pas pris en compte l'impact des créances en souffrance et les éléments hors bilan dans le calcul de nos actifs pondérés, deux éléments qui augmenteraient encore sans doute ce déficit : impact estimé à plus de FCFA 50 milliards [cf. Annexe 1 (VI.1.1.4 et VI.1.1.5)]

Ce calcul est fait pour chacune des 115 banques de l'UEMOA dont les comptes 2016 sont disponibles et publics[13]. Il permet de mesurer, individuellement et collectivement, le montant des fonds propres additionnels à mobiliser.

La première partie de la mesure – le montant des fonds propres disponibles – est relativement simple à appréhender. FINACTU a d'abord distingué, comme le fait la réglementation, les fonds propres de base durs (CET1). La difficulté a consisté à déduire les immobilisations financières, comme l'exige la réglementation : faute d'information, FINACTU a fait des estimations sur la part de ces immobilisations, mais aussi sur la part des emprunts subordonnés déjà émis par un établissement et non éligible dans les fonds propres, et sur la part des subventions d'investissement inférieure à 3 ans afin de les ajouter aux fonds propres complémentaires (CET2). Certes, les retraitements faits par FINACTU sur les fonds propres effectifs créent une légère incertitude, mais les banques pour lesquelles nous avons pu confronter nos estimations à la réalité sont venues confirmer que cette incertitude était tout à fait mineure.

La seconde partie de la mesure – l'exigence de solvabilité – est plus compliquée à calculer. On sait qu'elle est égale à 11,5% de l'encours pondéré des risques, mais le calcul de cet encours est redoutablement complexe et doit maintenant prendre en compte, en plus du risque de contrepartie, le risque opérationnel et le risque de marché :

[13] *A fin 2016, il y avait 123 banques agrées, mais seulement 116 qui avaient débuté leur activité avant le 3ème trimestre 2016. Sur les 123 banques agrées 4 d'entre elles ont ouvert leurs guichets au public au cours du dernier trimestre 2016 (Coris Bank au Bénin, BRM en Côte d'Ivoire, Banque Atlantique en Guinée–Bissau et Coris Bank au Niger), 3 banques n'ont pas démarré leurs activités (Sonibank au Bénin, Stanbic Bank en Côte d'Ivoire et BRM au Niger).*

- pour **le risque de contrepartie**, le cœur de l'approche de FINACTU a consisté à évaluer les actifs pondérés des risques de crédit, en appliquant les nouvelles pondérations fixées par la réglementation. Les pondérations varient en fonction du type de contrepartie : 75% pour la clientèle de détail, 100% pour les entreprises, etc.). FINACTU n'ayant pas le détail, banque par banque, des crédits octroyés, des estimations ont dû être faites sur la répartition des créances à la clientèle. Grâce aux « Conditions de banque 2016 (BCEAO) », à l'avis de plusieurs experts, et des articles publiés, nous avons réparti les crédits de chaque objet économique (habitation, consommation, trésorerie, exportation, etc.) par type de clientèle (particuliers, PME, grandes entreprises) avec la garantie associée afin d'appliquer la pondération y afférente en estimant que le stock de crédits de la zone connaissait la même répartition en termes d'objet économique que les crédits octroyés en 2016. Les tests de sensibilité que nous avons faits montrent que l'approximation que nous faisons ainsi est robuste.

- pour **le risque opérationnel**, FINACTU l'a calculé en considérant le produit brut annuel comme le produit net bancaire.

- le **risque de marché**, quant à lui, est jugé négligeable dans l'UEMOA, il n'affecte donc pas les actifs pondérés des risques.

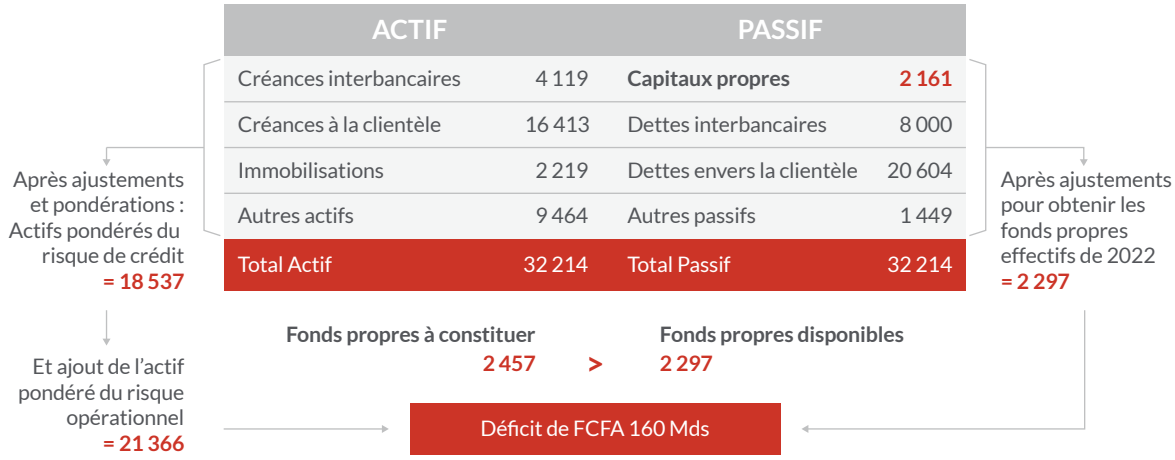
- concernant le **ratio de levier**, FINACTU a utilisé ses précédentes estimations et compte tenu du manque d'information, n'a pas considéré l'exposition sur dérivés et l'exposition sur les opérations assimilables aux pensions.

- les **ratios de liquidité**, enfin, n'ont pas pu être estimés car la BCEAO doit publier une instruction afin d'expliquer les éléments à prendre en compte dans le calcul de ces ratios.

En comparant les fonds propres réellement disponibles à fin 2016, sur la base des comptes 2016 disponibles et retraités, avec l'exigence requise par la réglementation BCEAO, FINACTU a pu mettre en évidence le besoin en recapitalisation, banque par banque. Ce sont ces résultats qui sont présentés ci–après.

Figure 28 – Exemple de la méthodologie appliquée sur les états financiers de l'UEMOA [données à fin 2016] avec les ratios réglementaires applicables en 2018

Source : estimations FINACTU



Il est important de noter que le déficit représenté sur l'illustration ci–dessus ne correspond pas au déficit global de la zone. Ici, le déficit de certaines banques est largement compensé par le surplus d'autres banques, alors que dans la réalité et pour la suite de notre étude nous avons établi la somme des déficits de chaque banque, calculés individuellement.

V.2 CONSTAT GÉNÉRAL : LA FACTURE DE BÂLE III POUR LES BANQUES DE LA ZONE FRANC REPRÉSENTE PLUS DE FCFA 1.000 MILLIARDS !

La conclusion des calculs conduits par FINACTU se résume ainsi :

- au total pour toute la **Zone franc**, les 179 banques doivent mobiliser, **sur la période 2017–2022**, un supplément de capital de plus de FCFA 1.000 milliards pour respecter Bâle III ;

- du côté de l'**UEMOA**, FINACTU a pu disposer des informations nécessaires à un calcul relativement précis du coût du passage à Bâle III : l'addition est de FCFA 700 milliards, qui se décomposent en FCFA 400 milliards au titre de la date butoir du 1er juillet 2017 (passage du capital social de FCFA 5 à 10 milliards) et plus de FCFA 300 milliards au titre de la transposition dans la réglementation BCEAO de Bâle III. Ces FCFA 700 milliards s'ajoutent bien entendu aux FCFA 500 milliards mobilisés en 2010 pour le passage du capital social de FCFA 1 à 5 milliards. Le tableau ci–après résume ces chiffres :

(MILLIARDS DE FCFA)	COÛT UEMOA
Passage du capital social de FCFA 5 à 10 milliards (1er juillet 2017)	400
Transposition dans la réglementation de Bâle III	300
– Dont Transposition *Stricto Sensu*	200
– Dont Durcissement de Bâle par BCEAO	100
TOTAL	**700**

- du côté de la **CEMAC,** les données ne sont pas disponibles pour un calcul précis. FINACTU a retenu une approche approximative, par analogie avec les résultats obtenus sur la zone UEMOA : nous considérons que le ratio entre les banques des deux zones UEMOA et CEMAC, proche de 2/3 – 1/3 pour les grands critères d'analyse d'une banque (cf. graphique ci–dessous), peut s'appliquer aussi au gap de fonds propres lié à l'application de Bâle III. Ce calcul simple conduit à estimer le besoin de recapitalisation pour la zone CEMAC à FCFA 350 milliards. Plusieurs commentaires doivent accompagner cette évaluation :

  – la BEAC n'a pas encore formalisé les modalités de transposition de Bâle III dans la CEMAC ; en conséquence, et en attendant de connaitre les modalités de transposition, nous avons fait l'hypothèse que les règles seraient les mêmes que celles qu'a explicitées la BCEAO pour l'UEMOA, au nom de la convergence des deux zones ;

  – plusieurs constats permettent de penser que le montant de FCFA 350 milliards est un minimum des fonds propres complémentaires à mobiliser pour la CEMAC :

    i. le système bancaire de la CEMAC reste moins structuré que celui de l'UEMOA ;

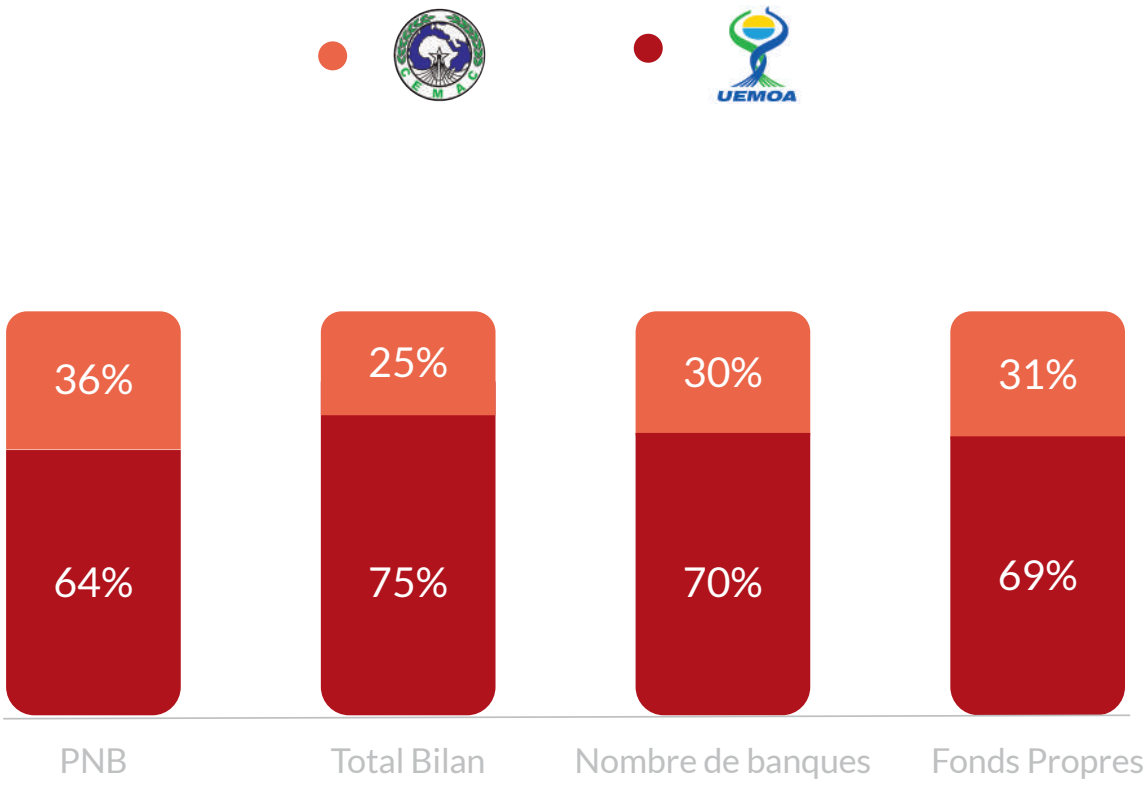
ii. les banques mono–pays qui concentrent le déficit le plus accru en termes de fonds propres sont plus présentes dans la CEMAC (25%) que dans l'UEMOA (16%) ;

iii. la rentabilité des banques dans la CEMAC (21%) est beaucoup plus faible que dans l'UEMOA (79%) ;

iv. les banques de la zone CEMAC sont dans un environnement plus volatile parce que les pays sont fortement dépendants du prix du pétrole qui constitue environ 80% des recettes d'exportation, 60% des recettes budgétaires et près de 35% du PIB de la CEMAC. Tandis, que dans l'UEMOA, la part des produits pétroliers dans les exportations ne dépasse pas 8,7%.

Figure 29 – Parts respectives UEMOA *versus* CEMAC

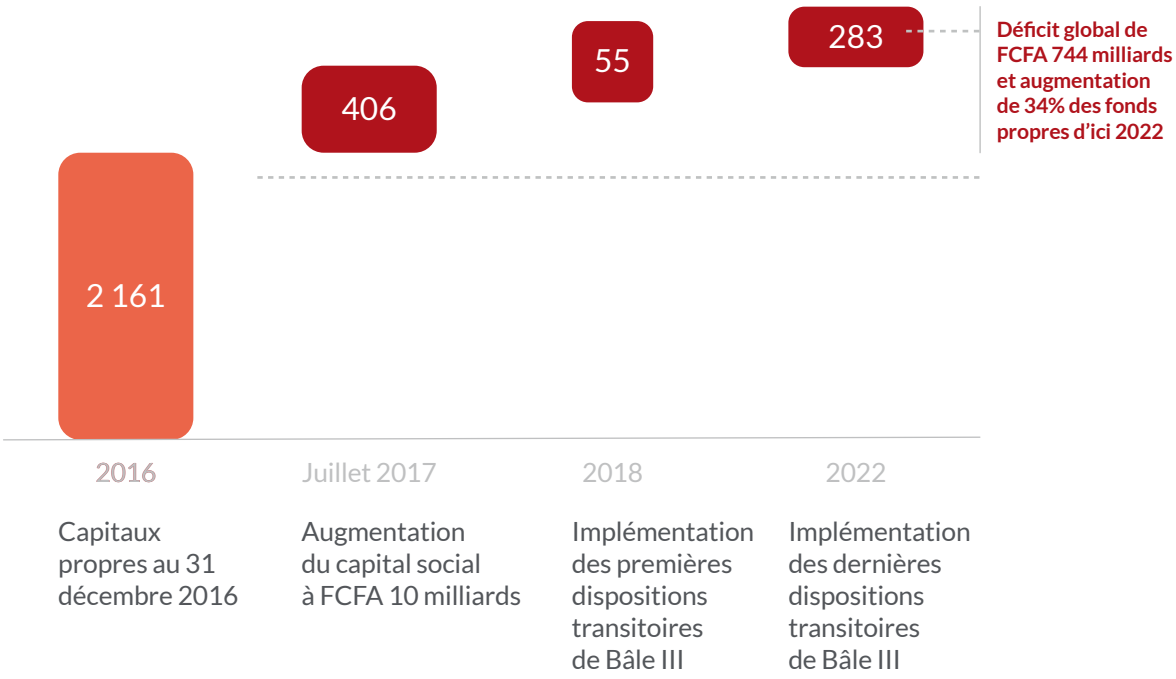
Source : rapports banques centrales BCEAO et BEAC



Nous fournissons ci–après des résultats plus détaillés pour l'UEMOA, où les données ont été disponibles pour cela. Si les dispositions finales de Bâle III – BCEAO étaient appliquées aux états financiers 2016, les capitaux propres des banques de l'UEMOA devraient augmenter de 34,4% d'ici 2022, et passer de FCFA 2.161 milliards en 2016 à FCFA 2.906 milliards en 2022. Le graphique ci–après détaille cette augmentation nécessaire de FCFA 740 milliards en ses différentes composantes :

Figure 30 – En considérant l'augmentation des capitaux sociaux et la mise en place de Bâle III, les banques de l'UEMOA devront augmenter de 34% leurs capitaux propres

Source : calculs FINACTU

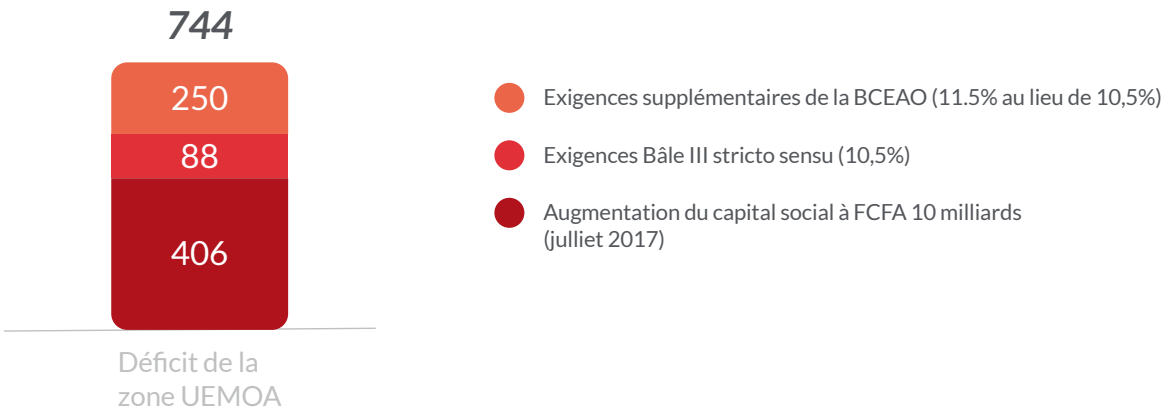


Bâle III représente donc un coût de FCFA 338 milliards, qui s'ajoute au coût du passage à FCFA 10 milliards de capital minimal (FCFA 406 milliards) : l'effort total est ainsi de FCFA 744 milliards. La précision apparente de ce chiffre ne doit pas faire illusion, et il faut considérer cela comme un ordre de grandeur.

Rappelons que le nouveau dispositif prudentiel de la BCEAO est plus exigeant en termes de ratio minimal de fonds propres effectifs que le Comité de Bâle, puisqu'il fixe un ratio global de solvabilité de 11,5% lorsque le comité de Bâle recommandait un ratio de 10,5%, FINACTU s'est donc interrogé sur le déficit supplémentaire qu'engendrait cette décision de la Banque centrale de la zone sur le déficit de plus de FCFA 700 milliards. Le graphique ci–après montre que ces 100 points de base supplémentaires (ratio de 11,5% au lieu de 10,5%) représentent à eux seuls un surcoût de plus de FCFA 250 milliards pour le système bancaire de l'UEMOA.

Figure 31 – 12% des FCFA 744 milliards de déficit de fonds propres correspondent aux exigences supplémentaires imposées dans l'UEMOA par la BCEAO [en FCFA Mds]

Source : calculs FINACTU



En plus d'ajouter FCFA 250 milliards de déficit aux banques de l'UEMOA en termes de ratio de solvabilité des fonds propres, l'exigence supplémentaire de la BCEAO va faire basculer 11 banques supplémentaires en déficit de fonds propres car elles obtiendraient (d'après les états financiers publiés par la BCEAO) un ratio de solvabilité compris entre 10,5% et 11,5%. En d'autres termes, si la BCEAO s'était alignée sur les recommandations du Comité de Bâle, 31 banques sur 115 banques de la zone seraient considérées en déficit ; avec l'exigence d'un ratio de solvabilité de 11,5%, 42 banques devront augmenter leurs fonds propres pour respecter le dispositif.

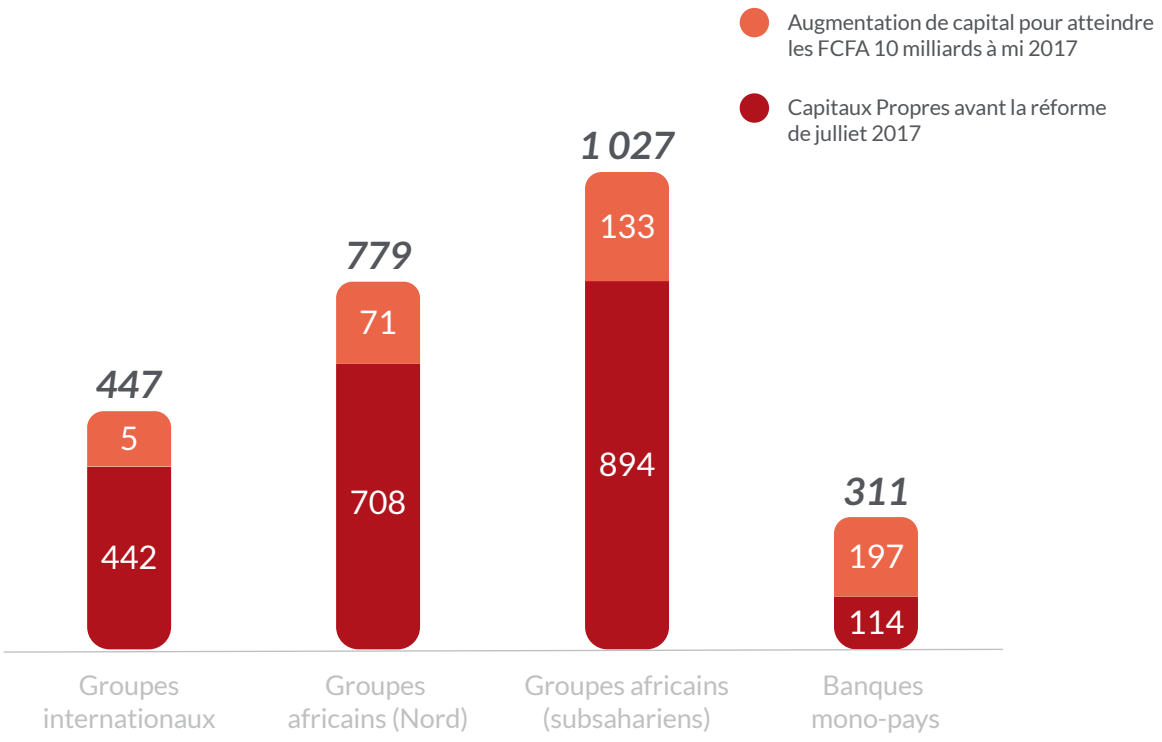
V.3 ANALYSE DÉTAILLÉE DES DIFFÉRENTES EXIGENCES DE BÂLE III

Il n'est pas anodin de s'interroger sur les différents éléments qui expliquent ce déficit de plus de FCFA 700 milliards calculé par FINACTU : est-ce la conséquence du passage à FCFA 10 milliards de capital social ? Ou est-ce un effet « Bâle III » ? Et, au sein des contraintes imposées par Bâle III, laquelle génère le plus de besoin en fonds propres ?

V.3.1 QUI EST CONCERNÉ PAR LE DOUBLEMENT DU CAPITAL SOCIAL À FCFA 10 MILLIARDS ?

Nous avons vu que l'augmentation du capital social minimum à FCFA 10 milliards, vue à fin 2016 (dernière date pour laquelle nous avons des données comptables disponibles), représente la mobilisation de FCFA 406 milliards de fonds propres. D'après les données 2016, 48 banques ont été impactées par cette deuxième phase de la réglementation. Cette nouvelle disposition a peu d'impact sur les banques appartenant à des groupes ; par contre, elle concerne 55% des banques mono-pays.

Figure 32 – Les banques mono-pays doivent quasiment tripler leurs capitaux propres afin de respecter la réforme imposée [données 2016 – FCFA Mds]
Source : estimations FINACTU



V.3.2 QU'EST-CE QUI COÛTE CHER DANS BÂLE III ?

Les modalités d'application des nouvelles exigences de Bâle III étalent le passage de 8% à 11,5% du ratio de solvabilité progressivement de 2018 à 2022.

A **fin 2018**, FINACTU estime que seulement 15 banques de la zone auraient un ratio de solvabilité inférieur aux exigences. Parmi ces 15 banques, 8 ne respecteraient pas non plus les dispositions de Bâle I. Le déficit de fonds propres au sein de la zone sera limité à FCFA 55 milliards sur un total de capitaux propres de 2.567 milliards. Ce chiffre, modeste, est normal : les conséquences de la réforme de Bâle III ne seront pas véritablement ressenties, puisque le ratio de solvabilité passera à 8,625% contre 8% avant la réforme (le coussin de conservation des fonds propres n'est que de 0,625% à fin 2018, contre 2,5% à terme, en 2022).

A **fin 2022**, les choses se compliquent ! En estimant que toutes les banques respectent la date butoir du 1er juillet 2017 et ont donc des capitaux propres supérieurs ou égaux à FCFA 10 milliards, 42 ne respecteraient pas les exigences de Bâle III en 2022, soit 37% des banques de la Zone. En effet, malgré la première étape de juillet 2017, l'UEMOA devra injecter plus de FCFA 330 milliards de fonds propres pour respecter les ratios de solvabilité exigés sous Bâle III en 2022. Ce montant s'explique par le fait que le ratio de solvabilité aura alors atteint son maximum.

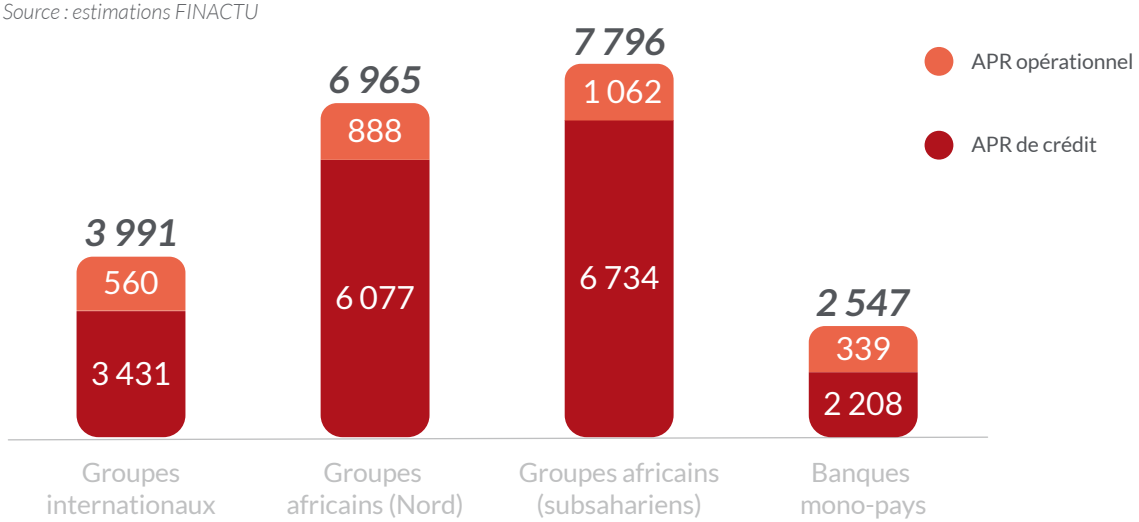
FINACTU a aussi examiné les différentes composantes de l'exigence de Bâle III, afin d'identifier leur impact sur l'exigence quantitative finale (sur la base des derniers états financiers disponibles, à savoir 2016).

En premier lieu, **le changement de pondération des actifs, par exemple, se révèle peu impactant**. Les estimations FINACTU révèlent que les actifs pondérés du risque de crédit de l'UEMOA resteraient stables : FCFA 18.604 milliards sous Bâle I et FCFA 18.537 milliards sous Bâle III. Faute d'information, FINACTU n'a pas pris en compte les engagements hors bilan dans son approche, ces engagements viendraient augmenter les actifs pondérés et donc le déficit de fonds propres au sein de l'UEMOA de plus de FCFA 40 milliards, soit une hausse d'environ 14%.

En second lieu, **la prise en compte du risque opérationnel a un impact d'environ 15% sur le montant de l'Actif Pondéré du Risque**. FINACTU a utilisé l'approche « indicateur de base » pour calculer l'exigence minimale de fonds propres au titre du risque opérationnel des banques de l'UEMOA, n'ayant pas les informations nécessaires pour appliquer l'approche « standard ». Au sein de l'UEMOA, FINACTU estime le risque opérationnel à FCFA 2.848 milliards.

Figure 33 – La prise en compte du risque opérationnel : un impact similaire pour l'ensemble des banques

Source : estimations FINACTU

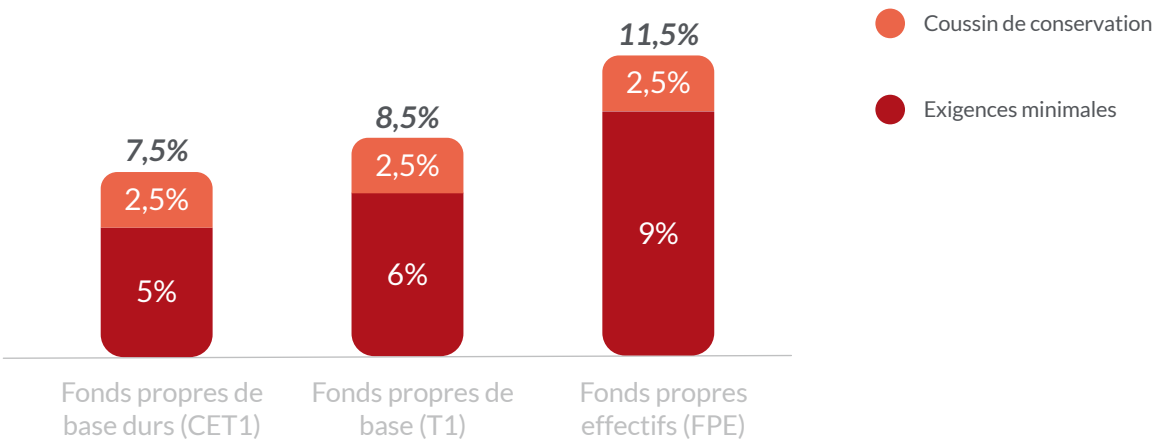


Troisième changement : **les actifs pondérés du risque (APR) de marché.** FINACTU a considéré dans son approche, le risque de marché comme négligeable dans l'UEMOA.

Enfin – *last but not least* – il apparait que l'élément déterminant du passage à Bâle III dans l'UEMOA est la réévaluation des ratios de solvabilité minimaux, de 8% à 11,5%.

Figure 34 – Le ratio de solvabilité minimal des fonds propres effectifs (FPE) passe de 8% à 11,5% sous Bâle III dans l'UEMOA

Source : dispositif BCEAO



Les calculs effectués par FINACTU estiment que les nouvelles exigences des ratios de solvabilité expliquent à 75% le déficit de fonds propres observé dans l'UEMOA. En effet, bien que le risque opérationnel augmente de 15% les actifs pondérés des risques, il ne représente que 25% du déficit de fonds propres de la zone.

Figure 35 – Les nouvelles exigences des ratios de solvabilité expliquent à 75% le déficit de fonds propres de l'UEMOA sous Bâle II

Source : estimations FINACTU

ÉLÉMENTS MIS EN PLACE SOUS BÂLE III	IMPACT SUR LE DÉFICIT DES FONDS PROPRES
Nouveaux fonds propres	0%
Nouveaux « APR » de crédit	0%
« APR » opérationnel	25%
Nouveaux ratios de solvabilité minimaux	75%

V.3.3 CONCLUSION : LES RÉSULTATS PAR TYPE DE BANQUES

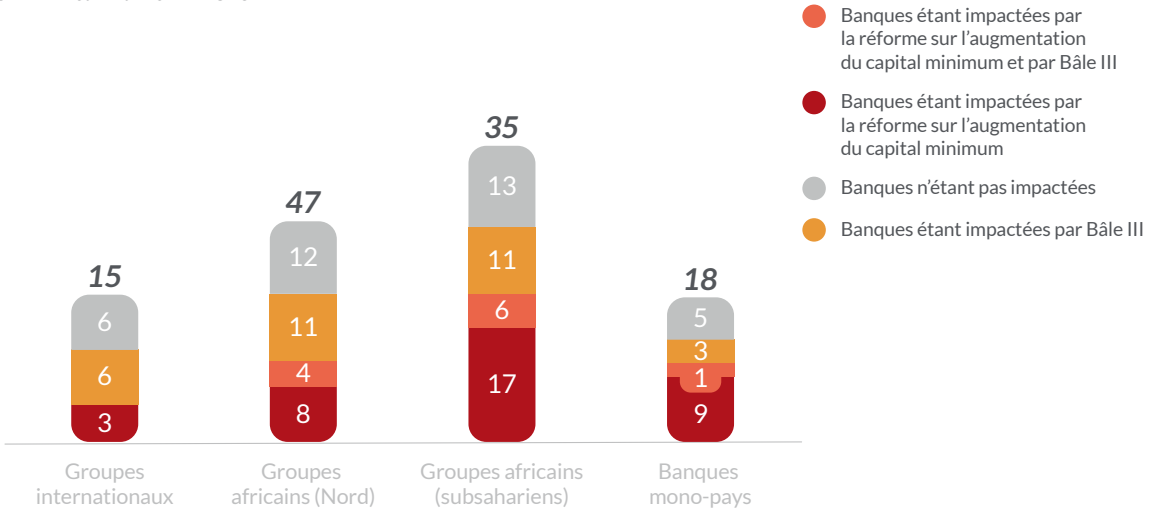
La nouvelle exigence semble hors de portée pour certaines banques : si la décision d'augmentation du capital social à FCFA 10 milliards, effective le 1er juillet 2017[14], a impacté 48 banques, l'application de Bâle III laisse en situation de déficit de fonds propres 42 banques.

Certaines banques – notamment les banques mono–pays – n'ont pas été en mesure de convaincre leurs actionnaires de réinjecter des capitaux propres avant juillet 2017. Ces banques sont les plus impactées par les réformes : la moitié des banques n'a pas les capitaux propres de FCFA 10 milliards en décembre 2016, et la plupart sont même négatifs du fait de mauvais résultats. Bien que les groupes d'Afrique subsaharienne soient aussi touchés par cette réforme, leurs actionnaires ont pu injecter suffisamment de capitaux propres pour respecter la réforme.

[14] *Communiqué de presse de la réunion ordinaire du Conseil des Ministres de l'UMOA tenue à Dakar, le 30 mars 2015.*

Figure 36 – Plus de 69% des banques de l'UEMOA seraient touchées par les nouvelles exigences [nombre de banques impactées par les réformes]

Source : estimations FINACTU



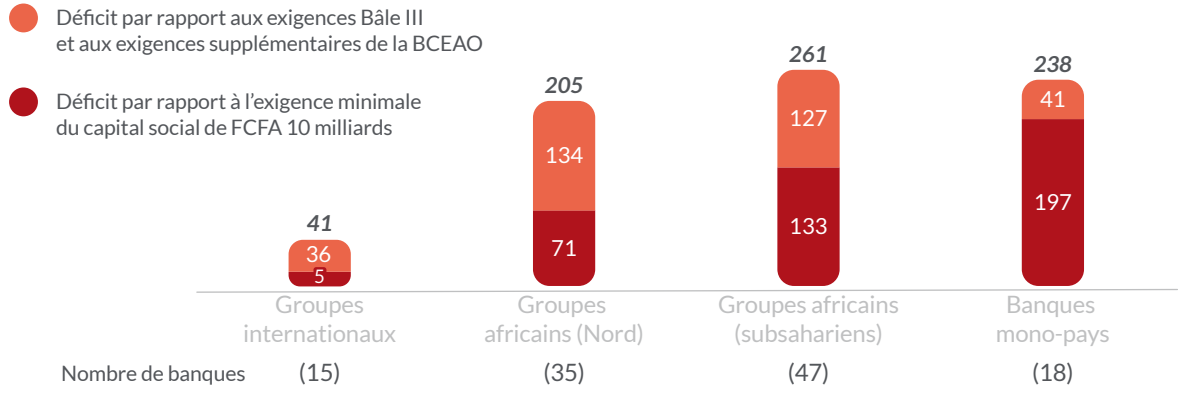
De plus, on ne parle pas des mêmes montants :

- les 10 banques mono-pays qui ne respectent pas les exigences de capitaux propres (9 banques « Capital social » + 1 banque « Capital Social + Bâle III ») ont un déficit de plus de FCFA 190 milliards soit une insuffisance de près de FCFA 20 milliards par banque…
- … alors que les 23 banques des groupes d'Afrique subsaharienne doivent injecter FCFA 133 milliards de capitaux propres, soit une moyenne de FCFA 6 milliards par banque.

Même si l'impact de Bâle III – en considérant que toutes les banques mono-pays ont relevé leurs capitaux propres à FCFA 10 milliards – est moins important pour ce type d'établissement, le déficit global des banques mono-pays avoisine celui des groupes d'Afrique du Nord et des groupes d'Afrique subsaharienne, alors qu'on compte 47 banques d'Afrique subsaharienne, 35 banques d'Afrique du Nord et seulement 18 banques mono-pays.

Figure 37 – Le déficit total des banques mono-pays avoisine celui des groupes africains (subsahariens) alors qu'elles sont deux fois moins nombreuses [données 2016 – FCFA Mds]

Source : estimations FINACTU



Au vu des résultats de l'approche FINACTU, les banques mono-pays seront les plus impactées par la réforme. Face à cette situation, le dernier mot revient aux actionnaires dans le choix de leurs investissements.

VI. BEAU TEMPS À L'HORIZON ?

Trop d'analyses sur les conséquences de Bâle III se limitent aux aspects quantitatifs détaillés ci–avant, pourtant peu ou mal évalués. A *contrario*, trop peu d'acteurs du monde bancaire voient que, derrière la mécanique de calcul des fonds propres, se cache un inexorable processus de changement en profondeur des banques de nos pays.

L'augmentation des fonds propres est la partie visible d'un iceberg dont nous aurions tort d'ignorer la partie immergée.

VI.1 LA COURSE AUX FONDS PROPRES EST LANCÉE, SUR FOND DE CHUTE DES RENDEMENTS

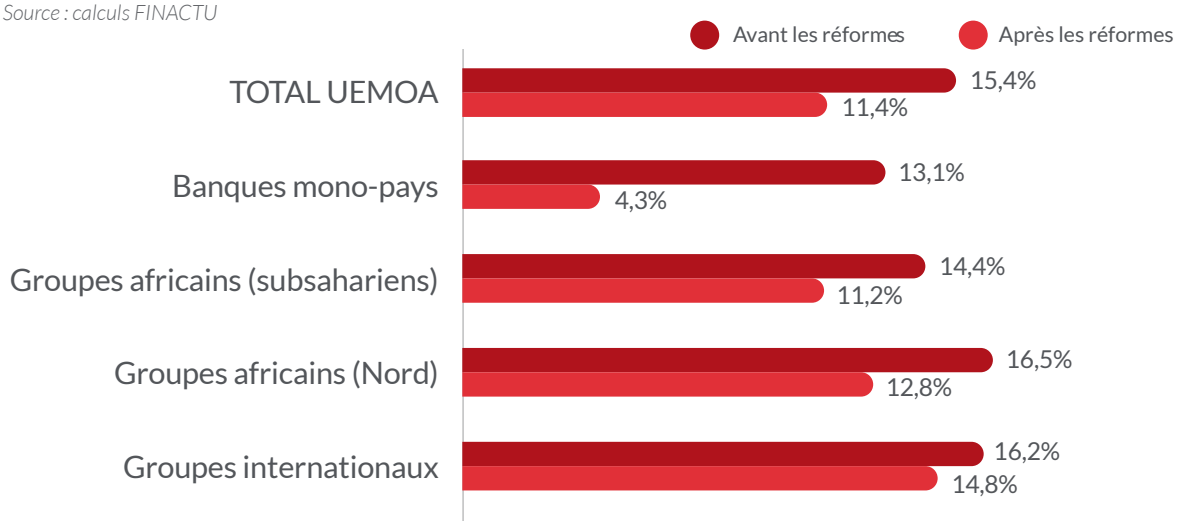
La première conséquence directe de l'augmentation des capitaux propres exigée par le passage à Bâle III est une baisse significative du rendement de ces mêmes capitaux propres : FINACTU a calculé que, avec le niveau de résultat actuel des banques, la simple augmentation des fonds propres imposée par Bâle III diminuera le « *Return on equity* » (ROE) de 15,4% à 11,4% dans la Zone. Rien de mystérieux ici : si les banques font le même résultat avec plus de fonds propres requis, il est incontestable que le rendement de ces fonds propres va diminuer… sauf s'il y a une importante augmentation des activités et des produits, ce qui ne dépend pas totalement des banques.

Sans surprise, cette baisse des rendements ne touche pas toutes les banques de la même façon :

- elle frappe durement les petites banques mono–pays, qui étaient déjà les moins rentables et qui affichaient le déficit de fonds propres le plus élevé. Avec la réforme, leur rentabilité moyenne atteint péniblement 4,3% et pose un véritable problème systémique ;
- à l'autre extrémité du spectre, les groupes internationaux à capitaux européens, qui avaient la rentabilité la plus forte avant la réforme et qui n'affichaient presqu'aucun déficit de fonds propres, voient leur rentabilité peu affectée par le renforcement de la solvabilité.

Figure 38 – La chute du rendement après les réformes dans l'UEMOA ne touchera pas toutes les banques de la même façon

Source : calculs FINACTU



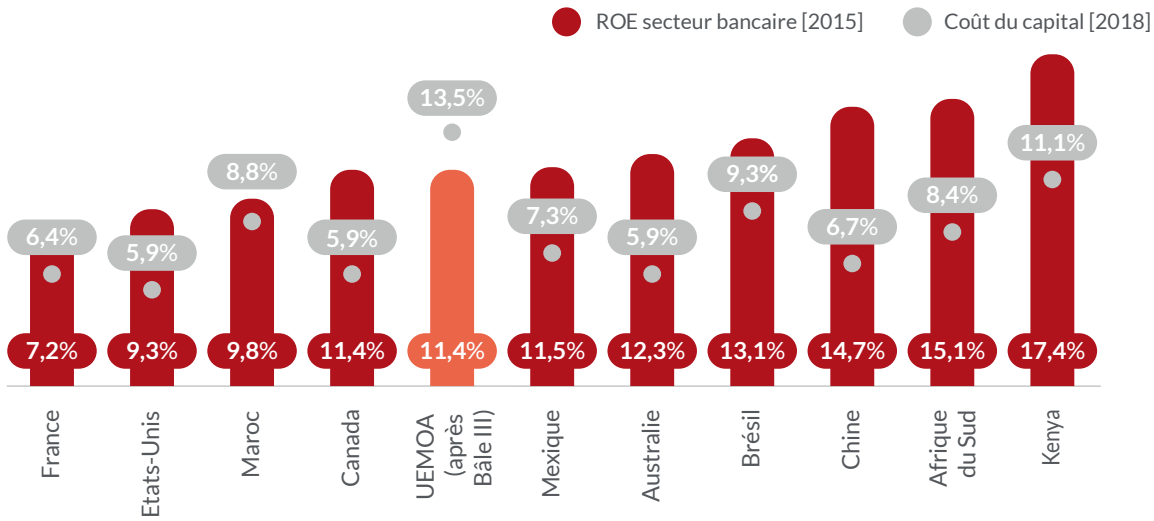
Cette baisse de rendement, au niveau de la zone, pourrait avoir des conséquences dramatiques – et paradoxales – pour le secteur bancaire. **La même réglementation Bâle III qui impose une augmentation du capital, rend cette augmentation peu attractive pour les investisseurs en faisant baisser le rendement du capital, à moins que des efforts substantiels d'innovation et de productivité soient effectués.**

Avec un ROE moyen de 11,4% les banques de la zone peuvent avoir des difficultés à attirer des investisseurs internationaux. Le marché de l'investissement, on le sait, est un marché assez largement mondial, dans lequel chaque investisseur compare le rendement attendu d'un investissement au coût du capital du pays.

Le coût du capital pour un investisseur dans l'UEMOA est calculé en faisant la moyenne des primes de risque des pays de la zone à laquelle on ajoute le taux sans risque (pour la Zone franc, nous prenons le taux des emprunts d'État de la BCE). D'après les données du professeur Aswath Damodaran, professeur à la Stern School of Business à New York University[15], de janvier 2018, la prime de risque de l'UEMOA s'élève à 12,7% et le taux sans risque en Europe est de 0,8%. Le coût du capital de l'UEMOA est donc égal à 13,5%.

Figure 39 – Sous Bâle III, le ROE de l'UEMOA serait équivalent au ROE 2015 du Canada

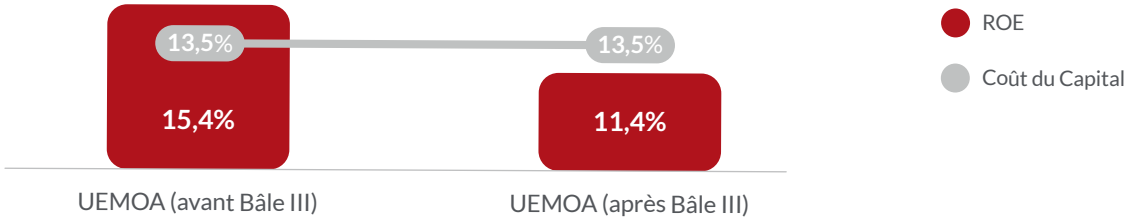
Source : Damodaran 2018, Banque Mondiale 2015 et calculs FINACTU



D'après la figure ci–dessus, le rendement des capitaux propres des banques en UEMOA (après Bâle III) serait inférieur au coût du capital, rendant l'investissement dans les banques de la zone peu attractif. A titre d'exemple, le Kenya offre un ROE de 17,4% en 2015 pour un coût du capital inférieur à celui de l'UEMOA. Notons tout de même que la Zone franc dispose d'une monnaie parfaitement stable par rapport à l'euro, ce qui constitue un élément d'attractivité pour les investisseurs internationaux.

Figure 40 – Avec la réforme, le ROE de l'UEMOA passe en dessous du coût du capital

Source : Damodaran 2018, et calculs FINACTU



[15] http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html

La conséquence directe de ces constats est que le secteur bancaire de la Zone franc est globalement à la croisée des chemins : soit il devra obtenir de ses actionnaires un investissement supplémentaire considérable et déraisonnablement inintéressant, soit il devra prendre les mesures nécessaires pour augmenter massivement sa rentabilité. Ce constat est bien sûr global, fondé sur les chiffres moyens de la zone : il n'exclut pas que la situation soit excellente pour de nombreuses banques de la zone… et désastreuse pour d'autres !

VI.2 VERS UNE CONCENTRATION DES BANQUES…

La disparition ou la concentration des acteurs pourrait être la première conséquence directe des nouvelles réglementations en Zone franc. Il ne s'agit pas d'un risque théorique : il suffit de regarder ce qui s'est passé aux Etats–Unis, où le nombre de banques est passé de 13.822 en 1987, à… 4.982 en 2017. **Deux tiers de la population bancaire ont disparu en 30 ans de renforcement prudentiel !** Encore faut–il préciser ici que cette diminution drastique est 100% le fait des petites banques, souvent implantées dans un unique État des USA ; car de leurs côtés, les grandes banques US n'ont fait que croitre en nombre sur la même période, confirmant ainsi une irrésistible concentration.

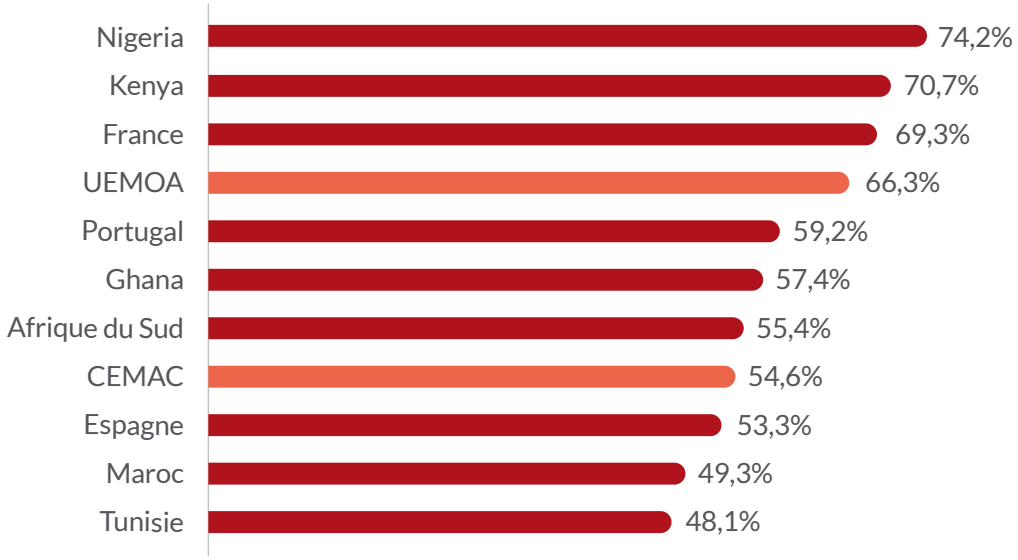
Au Nigeria, en 2005, à la suite d'une forte augmentation du capital minimum des banques, le nombre de banques a été réduit de 89 à 25, après des fusions pour 76 d'entre elles et des disparitions pour 13.

Peut–on en déduire que les banques de la Zone franc connaitront le même sort ?

Le premier facteur qui devrait accélérer cette concentration tient à l'épineuse question des frais généraux. Les banques de la Zone franc totalisaient en 2016 plus de FCFA 1.434 milliards de frais généraux pour un PNB de FCFA 2.553 milliards soit un ratio des frais généraux sur le PNB de 56%. Ce montant est considérable et constitue le talon d'Achille de nos banques : ce niveau est en effet nettement au–delà de ce qui se constate dans les autres marchés.

Le graphique ci–après permet de comparer le coefficient d'exploitation des banques, qui correspond à la somme des frais généraux et des dotations aux amortissements divisée par le produit net bancaire.

Figure 41 – Le coefficient d'exploitation de l'UEMOA est–il trop élevé ? [données 2016]
Source : banques centrales



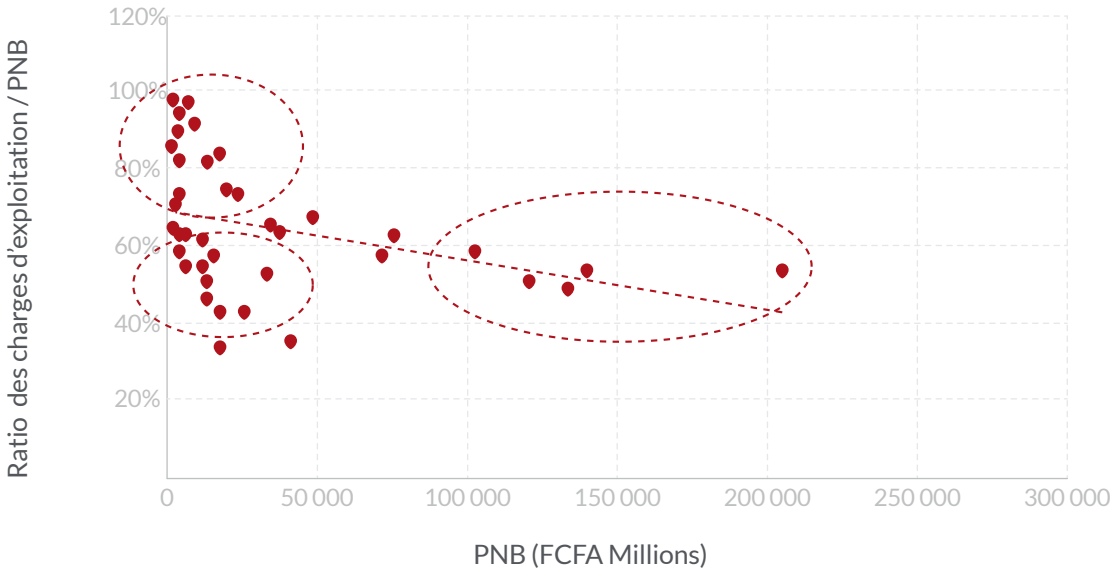
Lorsque le coefficient d'exploitation de la CEMAC est au-delà de celui du Maroc et de la Tunisie, celui de l'UEMOA est largement supérieur au coefficient d'exploitation des autres pays du continent excepté de celui du Nigéria et du Kenya qui affiche un coefficient d'exploitation important respectivement 74,2%[16] et 70,7%[17]. Encore faut-il analyser ces chiffres à l'aune de la densité de service qu'offrent les différents systèmes bancaires : les banques UEMOA et CEMAC ont un coefficient d'exploitation très élevé alors même que les services offerts – qui pourraient justifier des frais généraux importants – ne sont pas au rendez-vous. A l'inverse, la France a un coefficient d'exploitation supérieur à celui de la Zone franc mais cela correspond à un package de valeur ajoutée très supérieur.

Ces chiffres montrent que la problématique des charges d'exploitation est un élément central de l'avenir du secteur bancaire de la Zone franc.

Les charges d'exploitation d'un banquier représentent un élément clé de sa compétitivité relative : si la plupart des coûts variables dépendent du marché et s'imposent donc aux établissements de crédit de la zone, les charges d'exploitation, en revanche, dépendent entièrement de ses choix tactiques et stratégiques. Selon que les dirigeants seront économes ou dispendieux, selon qu'ils investissent ou non pour préparer l'avenir, selon qu'ils privilégient l'informatisation ou les traitements manuels, selon qu'ils choisissent un siège fonctionnel et à la dimension des moyens de la banque ou un quartier général excessivement coûteux, la banque aura un niveau de frais généraux élevé ou faible. Et cet élément sera déterminant pour le positionnement compétitif du groupe bancaire : sur le long terme, c'est par la maîtrise de ses frais généraux et un développement de ses emplois sains qu'un bon banquier pourra concilier une tarification avantageuse, une qualité de service et une bonne rentabilité.

Mais ces charges d'exploitation ont la nature d'un coût fixe, et leur appréciation se fait en les rapportant au PNB comme l'illustre le graphique ci-dessous composé d'un échantillon de 40 groupes bancaires tous présents dans l'UEMOA.

Figure 42 – La concentration des banques comme levier de réduction des charges d'exploitation
Source : données compilées par FINACTU



Ce graphique confirme la relation positive entre l'augmentation de la taille et la baisse du ratio des charges d'exploitation : dans le domaine bancaire comme ailleurs, « *big is beautiful* »…

[16] *Valeur en 2015.*
[17] *Calculé en divisant le montant des total expenses sur le montant du total income en 2016.*

On relève de cette analyse que 85% des groupes bancaires – notamment les groupes Africains (subsahariens) et les Banques mono–pays – ont des charges d'exploitation dépassant la moitié de leur PNB. Par contre celles possédant une taille suffisamment importante – notamment les Groupes Internationaux, les Groupes Africains (Nord) et certains groupes Africains (subsahariens) – représentant 8% de l'effectif de notre échantillon parviennent à rester proche d'un ratio moyen de 53%.

La concentration du secteur sera donc un levier puissant pour accélérer la baisse du coefficient d'exploitation et ainsi améliorer le résultat net des banques afin qu'elles restent attractives pour les investisseurs.

VI.3 …UNE NOUVELLE LOGIQUE ANALYTIQUE DES CRÉDITS À LA CLIENTÈLE…

Dans leur incontournable recherche de rentabilité, les banques de la Zone franc vont devoir tirer parti de la réglementation et de ses subtilités. On le sait, Bâle III introduit une nouvelle pondération des différents types de crédit dans le calcul de de l'Actif Pondéré du Risque.

VI.3.1 PARTIE GÉNÉRALE EXPLIQUANT LA RAISON DES NOUVELLES APPROCHES

L'une des particularités essentielles de Bâle III est d'imposer, irrésistiblement, une approche analytique de la rentabilité des activités bancaires, qui n'était pas courante auparavant.

Il n'est pas excessif de dire qu'avant l'arrivée de Bâle, les banques de la Zone franc avaient pour la plupart une approche globale de leur rentabilité, favorisée par un environnement bienveillant où les fonds propres exigés demeuraient très modestes.

Le principal enseignement de Bâle, renforcé par Bâle III, est que chaque activité bancaire va nécessiter une mobilisation de fonds propres, à des niveaux qui dépendent de chaque activité (les fameuses « pondérations » de l'actif net pondéré). Les dirigeants de banques vont devoir désormais intégrer dans leur analyse de rentabilité le coût de ces fonds propres, qui devient un élément important de l'analyse de chaque segment d'activité. Un crédit « A » que la banque considère sans risque et rentable peut devenir moins intéressant qu'un autre crédit « B » si la pondération de ce deuxième crédit « B » est moins élevée que celle du crédit « A », car les actionnaires devront alors mobiliser moins de fonds propres avec le crédit « B ».

Un élément crucial à prendre en compte est la pondération des différents crédits. Et si la BCEAO a effectué des modifications dans les pondérations entre Bâle I et Bâle III, les banques vont devoir en tenir compte dans leur stratégie, notamment dans le ciblage plus ou moins fort sur telle ou telle activité ou sur tel ou tel segment de clients.

VI.3.2 DÉVELOPPEMENT VERS LES PARTICULIERS

Comme nous l'avons détaillé plus haut, les crédits aux particuliers (hors immobilier) sont particulièrement faibles dans la Zone franc, puisqu'ils représentent 16,10% du flux des crédits mis en place en 2016 dans l'UEMOA (FCFA 1.993 milliards[18]) et 10,95% dans la CEMAC au 30 juin 2017[19]. A titre indicatif, les ménages français représentent 34% des crédits à la clientèle en 2016[20]. Au sein de l'UEMOA, jusqu'à Bâle II, ces crédits étaient pondérés à 100%.

Heureusement, Bâle III modifie cela : la nouvelle pondération de Bâle III pour l'UEMOA sera de 75% pour les crédits aux particuliers, en baisse par rapport aux 100% d'avant (pour les crédits hors garantie).

[18] *BCEAO : les conditions de la banque en 2016.*
[19] *BEAC : Bulletin CEMAC S1 2017.*
[20] *Banque de France : Les chiffres du marché français de la banque et de l'assurance 2016.*

Nouvelle pondération des crédits à la clientèle

Les nouvelles pondérations exigées par la BCEAO auront un impact sur la répartition des crédits à la clientèle.

Quel est le montant de fonds propres exigé pour un prêt à un particulier ?

- En considérant un prêt de FCFA 100 octroyé à un particulier, la banque doit pondérer à 75% cet emprunt et avoir 11,5% de fonds propres, soit : 100 * 75% * 11,5% = 8,625. On impose donc à la banque FCFA 8,625 de fonds propres pour un prêt de FCFA 100 octroyé à un particulier.

Quel est le montant de fonds propres exigé pour un prêt octroyé à une grande entreprise ?

- En considérant une grande entreprise n'ayant pas de notation supérieure à BBB+ qui emprunte FCFA 100, la banque doit pondérer à 100% cet emprunt et avoir 11,5% de fonds propres, soit : 100 * 100% * 11,5% = 11,5. On impose donc à la banque FCFA 11,5 de fonds propres pour un prêt de FCFA 100 octroyé à une grande entreprise.

Pour la même somme empruntée, soit FCFA 100, la banque devra mobiliser FCFA 2,875 de fonds propres en plus si elle octroie ce prêt à une grande entreprise plutôt qu'à un particulier, soit 33% de plus.

D'autres mesures comme l'installation récente dans l'UEMOA des « bureaux de crédit », qui donnent des informations sur l'endettement des ménages, réduisent le risque correspondant.

VI.3.2.1 AUGMENTER L'ACCÈS AUX PRÊTS IMMOBILIERS RÉSIDENTIELS

L'une des singularités de la Zone franc est la quasi–absence des crédits à l'habitation, qui ne représentent que 2% du flux des crédits octroyés en 2016 dans l'UEMOA. Quelques divergences se constatent selon les pays et les années (par exemple, au Togo, les prêts fonciers constituent 6% des crédits octroyés, alors que moins d'1% des crédits sont des prêts fonciers au Burkina, en Côte d'Ivoire et au Bénin), mais le diagnostic général reste le même partout…

Rappelons à titre de comparaison que les encours aux prêts immobiliers représentent 35% du PIB dans l'Union Européenne contre seulement moins de 1% du PIB dans l'UEMOA.

Là aussi, la nouvelle réglementation Bâle III a pris en compte la situation : alors que les crédits à l'habitation garantis par une hypothèque étaient pondérés à 50% sous Bâle I, ils seront à présent pondérés à 35%. Ce sont les crédits à la clientèle avec la plus faible pondération. Les banques pourront donc s'orienter davantage vers ces crédits pour diminuer leurs actifs pondérés des risques et donc leur exigence de fonds propres. Toutes choses égales par ailleurs, cette baisse de la réglementation permettra une diminution du coût, en fonds propres (et pas en taux d'intérêt), de ce crédit de 5% (cf. encadré).

Une nouvelle pondération favorable aux immobiliers résidentiels

Les nouvelles pondérations exigées par la BCEAO dans le prolongement de Bâle III sont un peu plus favorables à l'activité de financement de l'immobilier résidentiel : elles passent en effet de 50% (Bâle I) à 35% (Bâle III).

Quel est l'impact de cette baisse ?

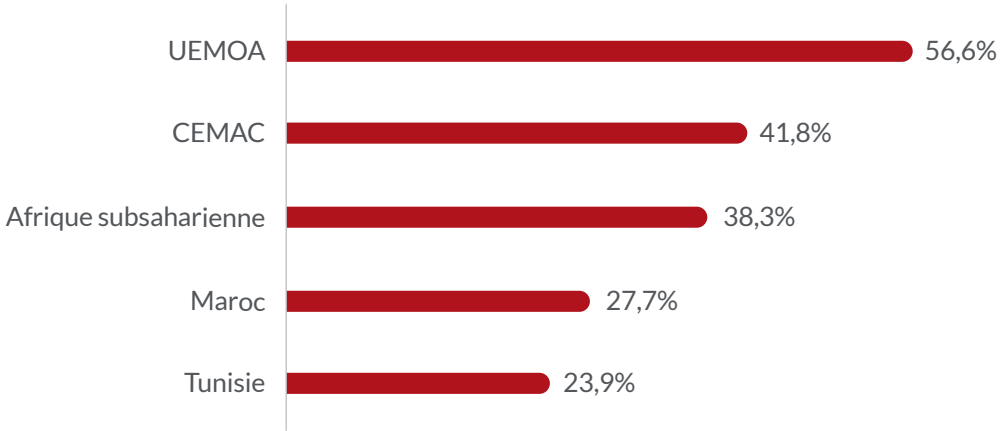
En considérant un emprunt de FCFA 100 octroyé pour un prêt à l'habitation garanti par une hypothèque, la banque doit désormais pondérer le montant octroyé à 35% dans son actif pondéré, et mobiliser 11,5% de fonds propres, soit : 100 * 35% * 11,5% = 4,025. On impose donc à la banque FCFA 4,025 de fonds propres pour un emprunt de FCFA 100 à l'habitation. Sous Bâle I, la banque devait conserver FCFA 4,25 de fonds propres (100* 50% * 8,5% = 4,25), soit 5% de plus que sous Bâle III.

On note que cette pondération de 35% pour les crédits hypothécaires est bien plus favorable que les crédits à de grandes entreprises, qui sont pondérés à 100%. Pour la même somme prêtée, la banque devra mobiliser plus du double de fonds propres si elle octroie ce prêt à une grande entreprise plutôt qu'à un particulier pour un crédit à l'habitation.

VI.3.3 DÉVELOPPEMENT VERS LES PME

Les petites et moyennes entreprises (PME), maillon essentiel du tissu économique et représentant dans l'UEMOA près de 90% des entreprises recensées (BCEAO), sont les victimes de première ligne de la frilosité des banques. Bien que représentant l'essentiel de la valeur créée dans la zone, très peu d'activités de PME sont financées par le secteur bancaire : les crédits aux PME ne représentaient que 20% du total des crédits octroyés en 2016. En Afrique en général, c'est plus de 70% des PME qui font face à des difficultés financières, ce qui représente un manque de financement estimé entre USD 385 et 455 milliards.[21]

Figure 43 – Près de 60% des entreprises de l'UEMOA déclarent que l'accès au financement figure parmi leurs plus grandes contraintes [sondage effectué entre 2009 et 2017 selon les différents pays – en %]
Source : Banque Mondiale



Le Maroc connaît des problématiques similaires à l'UEMOA en matière de financement des PME, et se trouve actuellement en pleine réforme. La comparaison a d'autant plus de sens que les PME y occupent une place semblable : elles représentent au Maroc comme dans l'UEMOA environ 90% du total des entreprises.

[21] *Mthuli Ncube, Leonce Ndikumana, Désiré Vencatachellum et Issa Faye. 2011. Private Sector Development as an engine of Africa's Economic Development. The African Development Bank.*

Un premier dispositif a été mis en place entre 1996 et 2002, axé sur le développement de solutions de financement bancaire pour les PME : crédits d'aide à l'auto–emploi, crédit–bail, capital–investissement, micro–crédit… De nombreux fonds de garantie ont également été créés à l'échelle globale et sectorielle.

En 2018, on compte plus d'une dizaine de structures intervenant dans le financement et l'accompagnement des PME tout au long de leur cycle de vie. Les offres varient selon la nature du besoin et peuvent être regroupées en six (6) catégories :

Figure 44 – Instruments et programmes publics de financement destinés aux strart–ups et aux TPME au Maroc en 2018 [valeur en nombre]

Source : Ministère des finances

GROUPE	OFFRES DISPONIBLES	NOMBRE DE STRUCTURES
Amorçage et Innovation	10	6
Création	13	5
Exploitation	10	5
Investissement et Développement	16	6
Opérations à l'Exportation	5	2
Autres Opérations	4	2

Le plus grand acteur demeure la Caisse Centrale de Garantie (CCG). La revue de son modèle en 2009 a permis d'augmenter substantiellement ses opérations, 500 entreprises bénéficiaient de sa garantie en 2008, elles sont maintenant plus de 9 000. En 2017, plus de 34% des financements bancaires accordés aux entreprises le sont au profit des PME.

Plus globalement, ces réformes ont permis un important développement de la contribution des PME à l'économie marocaine, qui est passée de 40% à 75% entre 2011 et 2015, alors qu'elle reste de l'ordre de 20% dans l'UEMOA.

Enfin, si l'élargissement de la gamme de financements proposés aux PME – crédit–bail, marchés financiers, fonds d'investissement… – fait partie des initiatives envisagées dans l'UEMOA, le cas français montre que les emprunts bancaires restent la forme de financement privilégiée par les PME, représentant en 2012 plus de 50% du total de leur endettement financier contre moins de 10% pour le crédit–bail[22]. Concernant le financement par les marchés financiers, seules 200 PME françaises y étaient cotées en 2012. C'est donc l'accès des PME aux crédits bancaires « classiques » qu'il s'agit de garantir en premier lieu. Néanmoins, faciliter l'accès au financement des grandes entreprises sur les marchés financiers – ce qui nécessite encore, dans l'UEMOA, le développement général de ces derniers – permettrait de recanaliser les prêts accordés par les banques aux entreprises vers les PME spécifiquement. Cette solution indirecte fait notamment partie des objectifs du « prêt à l'appui de politiques de développement axées sur le marché des capitaux et le financement des PME » lancé en 2017 au Maroc.

[22] *Conseil Economique, Social et Environnemental (2017), Les PME/TPE et le financement de leur développement pour l'emploi et l'efficacité k.*

Le succès de Coris, la banque des PME

Depuis sa création au Burkina Faso en 2007, Coris Bank International (CBI) a compris l'enjeu des PME, son cœur de cible. Elle est aujourd'hui une des principales banques burkinabè et contribue au développement du pays. En 10 ans, la banque a injecté plus de FCFA 2.000 milliards dans le pays. Son encours de financement des PME s'élève à FCFA 307 milliards en 2017, soit 60% de l'encours total de l'établissement.

Coris Bank a depuis ouvert 5 filiales dans des pays de la zone : en Côte d'Ivoire, au Bénin, au Mali, au Sénégal et au Togo.

VI.4 LE BOOM ANNONCÉ DES ACTIVITÉS NON CONSOMMATRICES DE FONDS PROPRES

Nous l'avons largement explicité ci–dessus : Bâle III enferme les banques dans un piège en leur imposant d'augmenter leurs fonds propres, ce qui en diminue mécaniquement la rentabilité. Pour sortir de cette quadrature du cercle, l'ensemble du secteur bancaire va devoir renforcer les revenus générés par des activités non consommatrices de fonds propres, c'est–à–dire n'entrant pas dans l'actif net pondéré.

VI.4.1 LA TENTATION INACCESSIBLE DE L'INFLATION DES PRIX DES SERVICES DE BASE

Bien sûr, les banques pourraient être tentées d'ajuster leurs revenus – pour maintenir leur profitabilité – en augmentant leurs prix, notamment sur les services de base. Outre que cet effet serait une catastrophe pour l'objectif de bancarisation, qui reste une des principales priorités, il nous semble exclu du fait de la forte pression concurrentielle (nous avons démontré qu'il y avait un excès d'offre) et de la volonté de la Banque centrale de réduire les coûts des services bancaires : la BCEAO a publié le 10 juillet 2014 une liste de 19 services bancaires à offrir à titre gratuit par les établissements de crédit de l'UMOA[23].

VI.4.2 LA BANCASSURANCE

La bancassurance – vente de produits d'assurance par les banques – n'a pas attendu Bâle III pour être l'objet d'une attention soutenue de certaines banques, mais elle trouvera dans le durcissement de la réglementation prudentielle un accélérateur. Car la magie de la bancassurance est de procurer à la banque qui s'y lance des revenus sans augmenter l'actif net pondéré et donc sans consommer de fonds propres.

Une étude menée par la BCEAO en 2011 montrait que la quasi–totalité des banques de l'UEMOA commercialisait déjà des produits d'assurances – en lien ou non avec des produits bancaires – en dégageant une commission comprise – alors – entre 5% et 25% des primes d'assurance nettes[24].

Mais le paradoxe de la bancassurance est que la simplicité de son concept – exploiter le réseau bancaire pour commercialiser des produits d'assurance – se heurte à une très grande difficulté de mise en œuvre. De nombreux groupes, qui la pratiquent déjà souvent depuis des années, n'en tirent qu'un profit modeste par rapport à ce que certains groupes expérimentés arrivent à en dégager. L'exemple du Groupe Attijariwafa au Maroc, et plus récemment en Tunisie, est sans doute l'un des plus emblématiques de ces rares succès.

[23] *Communiqué de presse de la BCEAO – Services bancaires à offrir à titre gratuit par les établissements de crédit de l'UMOA*
[24] *Commission bancaire de l'UEMOA, Rapport annuel 2011*

Le groupe a mis en place une bancassurance efficace qui a su faire face à toutes les difficultés de cette activité :

- **gouvernance au sommet**. Seule une gouvernance impliquant le top-management de la banque et de l'assurance permet d'aligner les intérêts et de lutter contre l'individualisme des deux structures ;
- **offre de produits simplifiée**. Il faut en effet simplifier les produits d'assurance et adapter leur description au monde bancaire, afin que les commerciaux en agence puissent se les approprier ;
- **distribution motivée**. Les employés de la banque sont formés et les banques financièrement intéressées à la vente des produits d'assurance ; le réseau est animé de façon effective par un suivi et un reporting opérationnels réguliers ;
- **système d'information « huilé »**. Des processus de gestion et un système d'information intégrés sont mis en place ; la rentabilité des opérations de bancassurance fait l'objet d'un suivi minutieux ; l'accent est mis sur le service à la clientèle et la gestion de sinistres.

Grâce à cette approche, le groupe Attijariwafa s'est imposé comme leader de la bancassurance au Maroc avec, en 2016, une part de marché de 38%[25].

En Tunisie après seulement trois années d'activité et grâce à une performance commerciale qui repose essentiellement sur un modèle de bancassurance intégré ayant fait ses preuves au Maroc et exporté avec succès en Tunisie, le chiffre d'affaires d'Attijari Assurance a cru de près de 50% annuellement en moyenne entre 2013 et 2016 pour atteindre TND 53,2 millions, devenant notamment, la première compagnie du marché d'assurance-vie avec une part de marché supérieure à 14%.

Au-delà des éléments susmentionnés, le secret de la réussite de la bancassurance réside dans l'unité capitalistique de la banque et de l'assurance. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle un assureur tel que NSIA a entamé une stratégie de développement dans le secteur bancaire.

VI.4.3 L'ACCÉLÉRATION DE LA GESTION D'ACTIFS (« *ASSET MANAGEMENT* »)

Les activités de gestion d'actifs seront sans doute les bénéficiaires incidents de Bâle III : on le sait, cette activité génère des recettes récurrentes assises sur les encours gérés, et surtout elle ne mobilise pas de fonds propres puisque les actifs sont détenus par des OPCVM, structures dédiées totalement séparées du bilan de la banque.

Cependant, le développement de cette activité n'est pas totalement neutre pour l'équilibre bilanciel des banques : si les encours collectés par les « *asset managers* » du groupe bancaire sont pris sur les « dépôts clients » au passif de la banque, le bilan net sera négatif, car le développement de l'activité de gestion aura asséché la liquidité de la banque.

FINACTU prévoit cependant, à l'image du mouvement constaté historiquement dans les pays plus mûrs, que l'activité de gestion d'actif pour compte de tiers va connaitre un essor très important dans les années à venir. On note que les acteurs de ce nouveau développement bancaire sont déjà là, notamment dans l'UEMOA, puisque presque toutes les banques s'y sont lancées à travers des sociétés spécialisées « Ecobank Asset Management », « Coris Asset Management », « Attijari Asset Management », « Atlantic Asset Management »…

Encore faut-il considérer cela sur long terme : les évolutions récentes des bourses de la Zone ne constituent évidemment pas une incitation forte. En effet, l'indicateur de performance de la BRVM fait ressortir une augmentation moyenne entre 2013 et 2017 de 2% pour l'indice BRVM Composite[26] et une baisse annuelle moyenne de 3% pour l'indice BRVM 10[27].

[25] *Autorité de Contrôle des Assurances et de la Prévoyance Sociale (ACAPS – Maroc)*
[26] *Le BRVM Composite est constitué de toutes les valeurs admises à la côte*
[27] *Le BRVM 10 est compose des dix sociétés les plus actives du marché*

VI.4.4 LA CROISSANCE PROMETTEUSE DU *MOBILE BANKING*

Le *mobile banking* devrait être lui–aussi un bénéficiaire incident de Bâle III.

Les pages précédentes ont rappelé combien le climat favorable d'avant Bâle dans la Zone franc avait permis aux banques locales de se contenter d'une base très étroite de clientèle et de produits. Même si les banques sont trop nombreuses, la faiblesse du capital permettait de rémunérer correctement les actionnaires sans chercher à développer trop activement les innovations–produits ou les nouveaux clients.

Ce monde est révolu : si le système bancaire n'élargit pas sa base de clientèle, s'il ne va pas chercher, coûte que coûte, de nouveaux clients aujourd'hui non bancarisés, il ne pourra survivre avec autant de banques et plus de fonds propres. Mais comment faire rentrer dans le système bancaire des gens dont les capacités contributives sont si modestes ?

Le *mobile banking* est une des solutions de cette équation jusqu'ici insoluble, en réduisant massivement les coûts de gestion des opérations bancaires : en supprimant, au moins en partie, les coûts prohibitifs de l'agence bancaire traditionnelle (locaux, personnel, sécurité), le *mobile banking* permet de réduire les frais et de rendre accessibles à des populations modestes et rurales la plupart des services bancaires. Le *mobile banking* est l'arme miraculeuse avec laquelle le système bancaire de la Zone franc peut absorber sans encombre Bâle III, en passant d'une industrie d'élite (quelques rares produits très rentables vendus à une poignée de clients particuliers et entreprises) à une industrie de masse (une large gamme de produits à faible marge mais accessibles à la quasi–totalité de la population, gérée avec des coûts très faibles).

Les évolutions récentes confirment largement ce constat :

- dans l'UEMOA, la valeur des transactions des services financiers via la téléphonie mobile a atteint FCFA 11.500 milliards en 2016 soit une hausse de 55% par rapport à 2015. La valeur moyenne journalière des opérations est estimée à FCFA 32 milliards de francs à fin décembre 2016 alors qu'elle n'atteignait que FCFA 4 milliards en 2013 ;

- dans la zone CEMAC, la valeur des transactions de monnaie électronique était estimée à FCFA 1.632 milliards en 2016, soit un marché 7 fois moins élevé qu'en UEMOA. Néanmoins, ce marché connaît également une forte progression avec une valeur des transactions qui a quasiment triplé en 2017.

Ces résultats récents et impressionnants sont une indication de ce qui attend le *mobile banking* dans les années à venir, au fur et à mesure que les verrous sauteront et que les disparités dans la Zone franc se combleront :

- une interopérabilité entre services bancaires et *mobile money* afin d'élargir le champ d'utilisation du mobile money et du *mobile banking* ;

- l'*open banking* qui se traduit par la mise à disposition des données des clients des banques à d'autres entreprises notamment les Fintech partenaires ;

- des procédures KYC[28] simplifiées ainsi que des comptes simplifiés.

Ce processus est en bonne voie dans la Zone franc. En effet, le Gouverneur de la BEAC, a signé en août 2018, une instruction relative à la définition de l'étendue de l'interopérabilité et de l'interbancarité des systèmes de paiement monétique dans la CEMAC. Aussi, dès le 31 mars 2019, il sera possible à un utilisateur de *mobile money* :

[28] *« Know Your Customer »*

- d'effectuer des opérations de paiements de biens et services chez tout commerçant affilié à un réseau monétique exerçant dans la CEMAC ;
- d'effectuer des opérations de transfert d'argent vers une carte de paiement et vice–versa ;
- d'effectuer des transactions, y compris sur les automates dans tous les points de chargement/ déchargement de portemonnaie électronique opérant dans la CEMAC.

Au–delà des verrous réglementaires, d'autres freins au développement du *mobile banking* subsistent dans la Zone franc notamment :

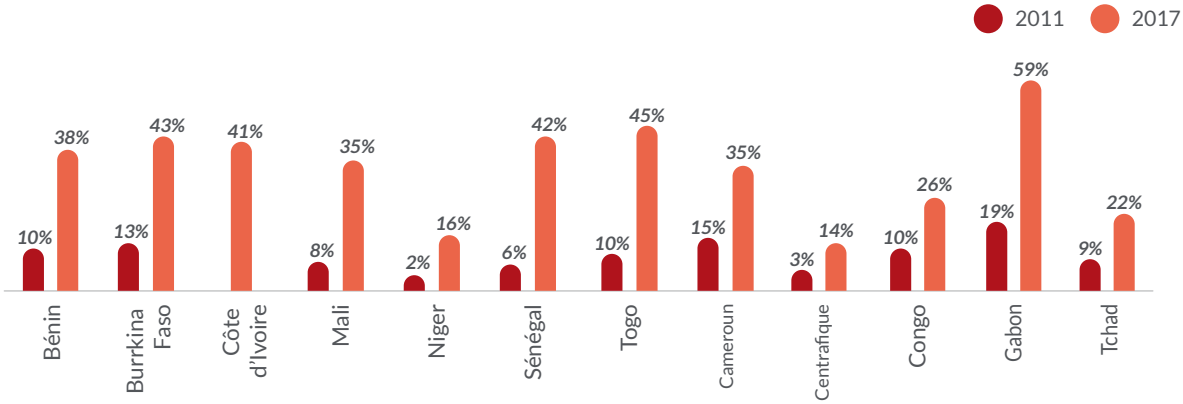
- les difficultés au niveau des partenariats entre banques et opérateurs de réseaux mobiles : en effet, certains opérateurs mobiles bloquent ou limitent, pour les banques ou d'autres acteurs, l'accès au canal USSD nécessaire pour l'offre de services à valeur ajoutée tels que les services de paiement électroniques et de mobile money ;
- la faible pénétration des smartphones impliquant une faible adoption des applications innovantes mises en place par les banques ;
- les problèmes de réseau et de connectivité dans certaines zones ;
- le manque de points d'accès bancaires suffisants ;
- la difficulté des banques traditionnelles à sortir du modèle traditionnel et à opérer une transformation digitale vers le *mobile banking*.

Dans l'UEMOA, la Côte d'Ivoire concentre 42% de la valeur totale des transactions de la zone lorsque le Cameroun et le Gabon représentent respectivement 49% et 41% de l'activité de la CEMAC. Aucun établissement ne peut émettre de la monnaie électronique en Guinée équatoriale. En République centrafricaine, Orange Money n'a que très récemment ouvert ses activités (avril 2016) et celles–ci sont estimées à seulement FCFA 1 milliard en 2016. La part des comptes de la Guinée–Bissau représente moins d'1% des comptes de la zone, et la valeur des transactions réalisées dans ce pays en 2016 est évaluée à FCFA 600 millions. De plus, l'offre est limitée, et les services financiers plus pointus, tels que le microcrédit, l'épargne et l'assurance peinent à se développer.

L'impact du *mobile banking* sur la bancarisation peut déjà se constater. Tous les pays de la zone avaient un taux de bancarisation inférieur à 20% il y a 10 ans, et il est aujourd'hui de plus de 35% pour la zone en intégrant les comptes de monnaie électronique. Néanmoins certains territoires restent loin derrière les autres pays de la zone : on pense notamment à la zone CEMAC (Centrafrique à 14% et le Tchad à 22%) et au Niger ou seulement 16% des plus de 15 ans ont un compte bancaire.

Figure 45 – Le taux de bancarisation a été multiplié par 4 en 7 ans[29]

Source : FINDEX 2017, Banque Mondiale

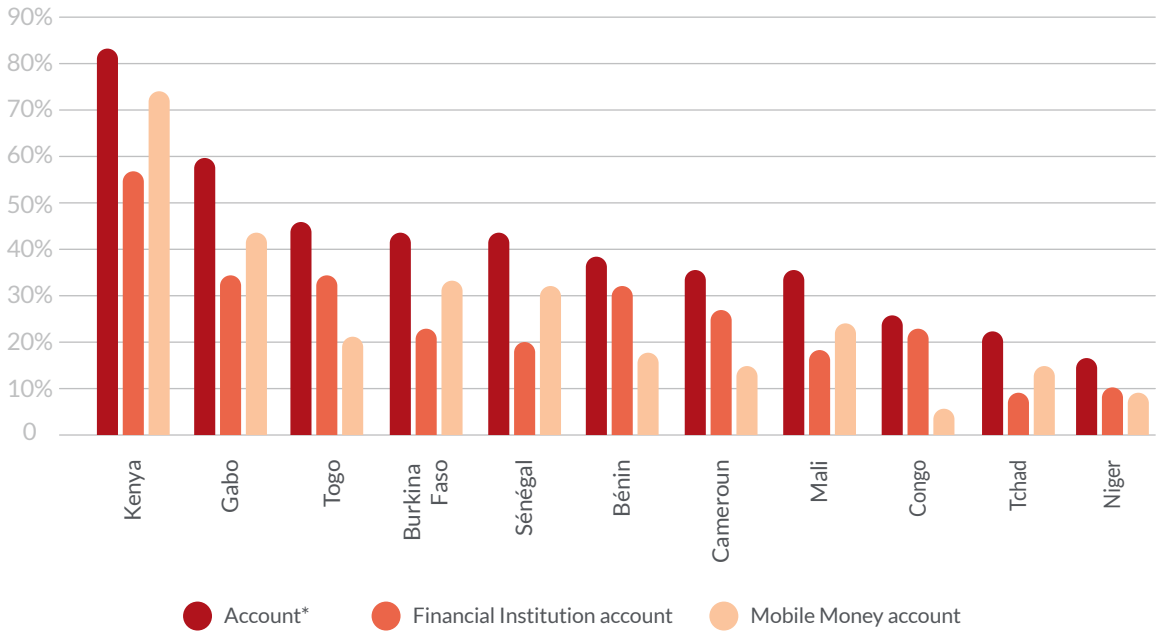


[29] *Les données Global Findex 2017 et BCEAO diffèrent : d'après la BCEAO, le nombre de personnes physiques titulaires de comptes de dépôt et de crédit dans les banques, les services postaux, les caisses d'épargne, le Trésor et les systèmes financiers décentralisés, ou utilisant la monnaie électronique / la population adulte, était de 50,20% en 2015.*

Les marges de progression du *mobile banking* dans la Zone franc se mesurent à l'aune de son succès dans d'autres pays africains.

Figure 46 – La Zone franc est loin derrière le Kenya, pionnier dans le *mobile banking* [2017 – % + 15 ans]

Source : Global Findex 2017, Banque Mondiale



(*) Pourcentage de personnes de plus de 15 ans détenant au moins un compte auprès d'une institution financière ou utilisant des services de Mobile Money

Au Kenya : le succès de M–Pesa

Il y a plus de 11 ans, l'opérateur Safaricom a lancé une plateforme de services financiers : M–Pesa.

Pour accéder à ce système, il suffit d'une pièce d'identité, ensuite l'utilisation est simple et permet le transfert et le retrait d'argent via un téléphone mobile. L'opérateur télécom, encouragé par la réglementation souple des services financiers au Kenya, a su saisir l'opportunité. Dans un pays où les zones rurales sont souvent délaissées par les établissements de crédits, Safaricom a su développer un service adapté aux besoins de la population. Les populations urbaines éprouvaient des difficultés à envoyer des fonds à leur famille qui habitait en zones rurales. Lors du lancement de ce nouveau service, le pays était peu bancarisé, cependant la plupart des adultes possédaient un téléphone mobile.

En 2017, plus de 70% de la population du Kenya étaient considérées comme utilisateurs réguliers de M–Pesa et Safaricom contribuerait à plus de 6% du PIB du pays. De plus, aujourd'hui l'offre s'est développée et il est possible de faire recourt à un microcrédit via M–Pesa.

Bien sûr, le succès du modèle kenyan donne envie aux autres pays d'Afrique ; cependant, il n'est pas sûr qu'il soit simple à reproduire, car les réglementations sont souvent plus exigeantes dans la Zone franc qu'au Kenya.

De ce point de vue, la BCEAO et la BEAC font face à deux objectifs apparemment contradictoires :

- d'un côté, elles mesurent pleinement l'enjeu du *mobile banking* sur leur territoire : renforcer l'inclusion financière ; diversifier l'offre et augmenter la concurrence permettrait de diminuer le prix des services financiers, formaliser des transactions du secteur informel et faciliter la fiscalisation des ressources. En effet, le *mobile banking* constitue, pour les gouvernements, une opportunité de développer des services via mobile notamment les collectes de taxes et les paiements de « gouvernement à personne » (G2P) telles que les paiements de salaires ou de pensions. Certains pays tels que le Kenya et l'Ouganda taxent également les activités financières via mobile afin de tirer profit de la manne financière importante qu'elles représentent.

- de l'autre, elles font face à plusieurs défis et doivent donc maîtriser l'émission monétaire et les flux afin d'éviter le blanchiment d'argent, l'évasion fiscale et le financement du terrorisme et le taux d'inflation.

Dans l'UEMOA, la BCEAO a indiqué que seules les banques, les SFD (Systèmes Financiers Décentralisés) et les EME (Etablissements de Monnaie Electronique) ont le droit d'exercer l'activité du *mobile banking*. Le capital minimum requis est de FCFA 300 millions et certaines conditions varient selon le profil. Contrairement aux banques et aux SFD, les EME ont pour seules activités l'émission et la distribution de monnaie électronique. Pour qu'un opérateur télécom puisse proposer le *mobile banking* à ses clients (sans partenariat avec une banque), il doit en préalable créer une filiale uniquement dédiée à cette activité, un EME. Les transferts à l'international sont réservés aux établissements de crédits installés dans un pays de l'UEMOA et ayant reçu la qualité d'intermédiaire agréé. De plus, les opérateurs ont fortement développé les transferts régionaux via mobile en travaillant avec des agrégateurs de paiement.

Contrairement à la législation au Kenya, qui a permis à Safaricom de créer M–Pesa, le système dans la zone CEMAC est dit « banque–centrée », et seules les banques sont émettrices de monnaie électronique ; les opérateurs de télécommunication ne sont que des partenaires. Aucun opérateur télécom ne peut proposer des services financiers via téléphonie mobile sans être le partenaire d'une banque. De plus, en juin 2017 la BEAC a mis fin aux transferts d'argent hors zone CEMAC via le Mobile Money. La BEAC demande aux banques de « cesser toute opération de transfert de fonds à l'international dans le cadre des activités de monnaie électronique, par le canal de vos partenaires techniques »[30].

Il y a donc, en zone franc, un mariage forcé entre les banques et les opérateurs de télécommunication : les banques ont les licences pour exercer le *mobile banking*, lorsque les opérateurs mobiles constituent un puissant canal de distribution permettant de toucher une large base de clients potentiels (ceux qui utilisent des téléphones mobiles) ; la réglementation a évolué en zone UEMOA notamment pour permettre aux opérateurs d'émettre de la monnaie électronique mais ceux-ci ne peuvent pas s'affranchir des banques pour des opérations tels que le crédit digital.

- Les acteurs dans l'UEMOA :
  - 33 initiatives en 2016 contre 11 en 2011 (accroissement de la concurrence)
    - 26 partenariats entre opérateurs de télécommunication et banques
    - 5 établissements de monnaie électronique (EME) – Orange Money
    - 2 institutions de microfinance
  - les filiales Orange Money (Côte d'Ivoire, Mali et Sénégal) ont le meilleur taux d'activité avec 45% de comptes actifs sur le total des comptes ouverts dans leurs agences. Elles détiennent 51% des comptes actifs de la zone. En termes de valeur de transaction, 56%[31]

[30] *Lettre du gouverneur de la Banque des États de l'Afrique centrale aux dirigeants des banques de la zone CEMAC datant du 19 Juin 2017.*
[31] *Rapport de la BCEAO sur l'état des services financiers par téléphonie mobile dans l'UEMOA en 2016.*

du montant total des transactions de l'UEMOA sont réalisés par les filiales Orange Money. Une carte visa de retrait et de paiement a été également lancée en juillet 2018 par Orange Money offrant ainsi à ses clients une nouvelle solution de paiement rapide et sécurisée à partir de leur compte mobile money.

- Les acteurs dans la CEMAC :

  - seules les banques sont autorisées à pratiquer le *mobile banking* en zone CEMAC : 18 banques peuvent émettre de la monnaie électronique en 2016.

  - en République centrafricaine, on trouve seulement deux points de vente de *mobile banking*. Il peine à se développer, en partie parce que l'identification des habitants est difficile, les cartes d'identité ne sont plus produites depuis 2013. Seule Orange Money, en partenariat avec Ecobank, propose un service de *mobile banking* sur le territoire.

Les banques ont tout intérêt à s'orienter vers cette nouvelle activité qui leur permettrait d'acquérir de nouveaux clients. On pense ici, tout particulièrement, aux banques de la CEMAC qui, contrairement aux banques de l'UEMOA, sont les seules à pouvoir se lancer dans le *mobile banking*. Bien que des nouvelles banques puissent être créées afin d'exercer le *mobile banking* en CEMAC, les contraintes réglementaires des banques (solvabilité, capital social minimum) risquent de repousser certains acteurs. Dans l'UEMOA, les banques doivent faire vite, il est en effet plus facile d'un point de vue financier d'implanter un établissement capable d'exercer le *mobile banking*, il suffit de créer un EME avec un capital social de FCFA 300 millions contrairement au FCFA 10 milliards requis pour les banques. Même si la création d'un EME reste techniquement difficile (critères techniques et opérationnels à respecter pour obtenir l'agrément relatif à l'exercice d'activités de monnaie électronique), le capital social minimum requis est très accessible pour les opérateurs de télécommunication (même s'il l'est beaucoup moins pour les *start up* notamment les Fintech).

Les réseaux de téléphonie mobile représentent donc un excellent canal de distribution des produits bancaires. Ils permettront d'atteindre une niche de population pas encore accessible, de récolter des flux, de concevoir des offres innovantes adaptées aux populations, d'élargir le portefeuille clientèle et de relever le niveau de bancarisation dans la sous–région.

En outre, il est également possible pour les banques de s'associer avec des Fintech, pour proposer des services de « banque digitale » qui s'adressent à tout détenteur de téléphone portable, indépendamment de son opérateur mobile. Ces solutions mobiles ne nécessitent pas que l'utilisateur dispose d'un compte bancaire mais seulement d'un téléphone portable, permettant ainsi de toucher une base de clientèle encore plus importante que celle liée à un opérateur mobile spécifique. Ainsi, un client peut créer un compte sur son téléphone (plus facilement qu'un compte bancaire traditionnel), y avoir accès tous les jours et effectuer des opérations (dépôt, retrait, transfert, paiement de factures, paiement chez des commerçants, etc…) via son téléphone. Ce modèle a été mis en œuvre par la Société Générale à travers sa solution de mobile money « YUP » qui permet aux clients d'accéder à une large gamme de services transactionnels et financiers sans avoir de compte bancaire (retraits, dépôts et transferts d'argent, paiement de factures, achat crédit téléphonique, paiements chez des commerçants). Cette solution, destinée à la clientèle bancarisée et non bancarisée, prévoit de proposer des services de crédit, d'épargne, etc…Un des avantages principaux de ce modèle est qu'il est accessible à tout détenteur de mobile (smartphone ou téléphone mobile classique) quel que soit son opérateur téléphonique. Ce modèle permet donc aux banques d'offrir des services complémentaires à leurs activités traditionnelles en touchant la clientèle non bancarisée pour pouvoir à terme leur proposer des services additionnels tels que le transfert du compte mobile vers la banque traditionnelle pour des besoins de crédits ou de transferts de montants élevés (les montants des opérations *via* le compte mobile étant plafonnés). Par ailleurs, les banques peuvent, grâce à ce modèle, analyser le comportement des clients afin de proposer à certains un transfert vers la banque traditionnelle.

Les banques de l'espace UEMOA–CEMAC ont intérêt à s'adapter à la vague d'innovations impulsée par les sociétés de télécommunications et les NTIC afin de tirer pleinement profit des avantages du *mobile banking* mais aussi pour faire face à la concurrence de plus en plus rude sur le marché de l'offre des services financiers avec l'interventions des nouveaux acteurs que sont notamment les EME et les Fintech. Il est nécessaire qu'une revue de la stratégie de distribution et d'inclusion financière soit faite par les banques traditionnelles de la Zone franc afin d'intégrer pleinement les nouvelles opportunités offertes par le *mobile banking* que ce soit en partenariat avec des opérateurs mobiles ou des Fintech. Cette stratégie doit être axée sur un renforcement de la présence digitale de la banque aussi bien auprès des populations bancarisées que des populations non bancarisées ainsi que sur une optimisation de son coefficient d'exploitation et pourrait passer par :

- la mise en œuvre du modèle « *agency banking* » pour accéder à une nouvelle typologie de clients ;
- l'adoption d'une stratégie *open banking* par les banques pour faciliter l'accès aux solutions tierces proposées par les Fintech ;
- la mise en place de partenariats avec les opérateurs de téléphonie mobile (OTM), l'acquisition d'OTM ou le lancement de MVNO (Mobile Virtual Network Operator). Cette dernière option consiste en l'obtention par certaines banques d'une licence d'opérateur mobile virtuel afin de pouvoir s'affranchir des exigences des opérateurs mobiles. C'est le cas de Equity Bank, l'un des groupes bancaires les plus importants au Kenya qui a accordé $547 millions de prêts[32] via sa plateforme mobile Equitel lancée en 2014.

Au vu des évolutions technologiques et réglementaires, le marché gagnerait plus à aller dans le sens de la convergence entre **acteurs** (banques, opérateurs de télécommunication, Fintech), **techniques** (digitalisation), **approches** (économie des coûts, diversification des produits) que dans le sens de la concurrence.

[32] *Entre 2014 et 2017*

VII. CONCLUSION : LA MÉTÉO DE NOTRE PAYSAGE BANCAIRE FUTUR DÉPENDRA DE NOS EFFORTS POUR COMPRENDRE LES VÉRITABLES ENJEUX DE BÂLE III

Les pages précédentes dessinent un paysage bancaire à venir très différent de celui que nous avons connu pendant des décennies : sous l'impulsion d'une norme de solvabilité d'apparence anodine venue de Suisse, c'est en fait une révolution profonde et structurelle qui s'annonce pour nos banques de la Zone franc, car cette réforme porte en elle–même, logiquement, l'annonce d'une concentration sans précédent des acteurs bancaires.

Pour ceux qui font l'effort de tirer le fil d'Ariane de Bâle III, en ne s'arrêtant pas à **« Combien cela va coûter ? »** mais en allant jusqu'à **« Qu'est–ce que cela va changer ? »**, les conséquences peuvent être résumées en trois horizons.

A **court terme**, avec Bâle III, c'est au bas mot FCFA 1.000 milliards de capital nouveau qui doivent être injectés dans le système bancaire de la Zone franc. Rappelons ici ce paradoxe – largement détaillé dans la présente étude – qui veut que Bâle III, en même temps qu'elle impose plus de capital, en fait baisser le rendement, toutes choses égales par ailleurs, et rend donc la mobilisation du capital supplémentaire particulièrement délicate. A *fortiori*, cette exigence nouvelle intervenant dans un continent où les besoins d'investissement sont absolument considérables (déficit budgétaire, infrastructures, etc.), une concurrence redoutable est à craindre, qui devrait peser sur les taux d'intérêt.

A **moyen terme**, Bâle III va imposer une concentration des banques, sous deux dynamiques :

- la première est **négative** : les 179 banques de la Zone franc ne pouvant espérer mobiliser en même temps les capitaux dont elles ont en théorie besoin, les plus faibles, ou celles qui s'y prendront trop tard ou trop mal, ne pourront atteindre l'objectif et devront donc, d'une façon ou d'une autre disparaitre ;

- la seconde est **positive** : l'impératif de rentabilité du capital – et singulièrement du capital supplémentaire requis par Bâle III – va imposer une révision complète de la productivité du système bancaire, qui passe par la recherche de la taille critique, c'est–à–dire une période de fusions–acquisitions. Ces deux dynamiques trouvent une même légitimité dans le constat, largement étayé dans le présent rapport, du nombre excessif de banques.

A **long terme**, enfin, Bâle III va imposer une sophistication plus importante de l'activité bancaire obligeant ainsi les banques à redoubler d'efforts pour dégager de la rentabilité. Jusqu'à récemment, la rentabilité des banques était artificiellement favorisée par la faiblesse des fonds propres exigés. Avec Bâle III, ce même résultat des banques ne suffira pas à rentabiliser le supplément de capital : l'impératif de rentabilité augmente massivement.

Désormais, c'est l'exigence de capital qui va dicter le pilotage de l'activité : puisque la plupart des activités génèrent des besoins en fonds propres – coûteux –, ce sont ces besoins qui vont devenir un élément déterminant des choix stratégiques, notamment :

- dans les modes de distribution : recul de la frénésie d'ouvertures d'agences, et investissements massifs dans le *mobile banking* ou *l'agency banking* ;
- dans les types d'activités, avec un intérêt redoublé pour celles qui ne génèrent pas de besoin en fonds propres ;
- dans les clients et les produits, avec la prise en compte des pondérations de l' « actif pondéré » qui est à la base de Bâle III.

Cette sophistication de long terme qui s'annonce est en fait redoutable, car elle exige des investissements additionnels et de nouvelles capacités managériales et vont donc créer entre les banques une concurrence féroce. La course vers les meilleurs talents pour conduire tous ces changements sera un défi majeur des conseils d'administration et des directions générales des banques.

FINACTU, forte de son expérience au service des banques de la Zone franc, considère que la position sur la ligne d'arrivée, dans quelques années, se décide maintenant : les banques qui, sans attendre, comprennent l'ampleur de la transformation imposée par Bâle III et s'y préparent maintenant, seront les vainqueurs de cette révolution ; les autres… ont du souci à se faire.

VIII. ANNEXES

VIII.1 ANNEXE 1 : APPLICATION DE BÂLE III

VIII.1.1 RATIO DE SOLVABILITÉ

VIII.1.1.1 RISQUE DE CRÉDIT

D'après le dispositif de Bâle III (paragraphe 3.1), la pondération appliquée à chaque actif et à chaque engagement hors bilan dépend de son exposition. Les expositions au bilan dépendent de la contrepartie, et dans quelle catégorie celle–ci se trouve :

a) souverains ;
b) organismes publics hors administration centrale ;
c) banques multilatérales de développement ;
d) institutions financières ;
e) entreprises ;
f) clientèle de détail ;
g) prêts garantis par l'immobilier résidentiel ;
h) prêts garantis pat l'immobilier commercial ;
i) créances en souffrance ;
j) créances à risque élevé ;
k) autres actifs.

Pour notre simulation, nous avons regardé la contrepartie de chaque élément de l'actif des banques.

VIII.1.1.1.1 CRÉANCES INTERBANCAIRES

Les créances interbancaires à vue sont pondérées à 0%. Les contreparties des créances interbancaires à termes sont des institutions financières (d).
Sous Bâle III, la BCEAO distingue :

- les créances interbancaires supérieures à 3 mois et celles inférieures ou égales à 3 mois : nous avons estimé que 50% des créances interbancaires à terme sont supérieures à 3 mois, et 50% inférieures ou égales à 3 mois.

- les créances interbancaires en fonction de la notation des établissements de crédit. Ces notations doivent être accordées par des OEEC (Organismes Externes d'Evaluation du Crédit) retenus par la Banque centrale. D'après le paragraphe 172 du dispositif, « *Les OEEC retenus par la Banque centrale pour l'évaluation des expositions d'un établissement assujetti au présent dispositif prudentiel sont : Standard & Poor's (S&P), Dominion Bond Rating Service (DBRS), Moody's Investors Service, et Fitch Rating Services.* »

Figure 47 – Grille de pondérations des expositions > 3 mois sur les institutions financières
Source : BCEAO

NOTATION	AAA A A–	A+ A A–	BBB+ A BBB–	BB+ A B–	< B–	PAS DE NOTATION
PONDÉRATION	20%	50%	50%	100%	150%	50%

Figure 48 – Grille de pondérations des expositions ≤ 3 mois sur les institutions financières
Source : BCEAO

NOTATION	AAA A A-	A+ A A-	BBB+ A BBB-	BB+ A B-	< B-	PAS DE NOTATION
PONDÉRATION	20%	20%	20%	50%	150%	20%

Aucun établissement n'a reçu une note de ces organismes supérieure à A+. Les pondérations appliquées sont donc de 50% pour les expositions supérieures à 3 mois et 20% pour les autres.

VIII.1.1.1.2 CRÉANCES À LA CLIENTÈLE

Les créances à la clientèle se décomposent en 4 catégories :

- entreprises (e) ;
- clientèle de détail (f) ;
- prêts garantis par l'immobilier résidentiel (g) ;
- prêts garantis pat l'immobilier commercial (h).

Parmi les entreprises (e), nous distinguons 3 types :

- les grandes entreprises publiques ;
- les grandes entreprises privées ;
- les commerçants & artisans et PME.

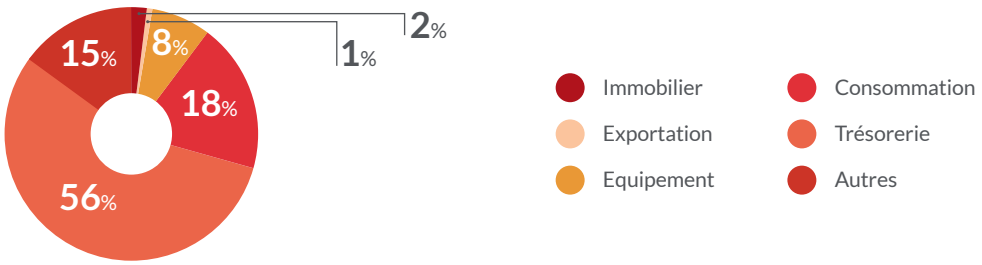
Nous avons estimé que la totalité des entreprises publiques sont des sociétés anonymes qui sont régies par le droit privé et donc, elles ont la même pondération que les grandes entreprises privées. De plus, nous avons considéré qu'aucune grande entreprise de l'UEMOA n'a une notation provenant des OEEC acceptés par la BCEAO supérieure à BBB+, les prêts octroyés aux grandes entreprises sont donc pondérés à 100%.

VIII.1.1.1.2.1 RÉPARTITION DES CRÉDITS À LA CLIENTÈLE

Concernant la répartition des créances à la clientèle, nous avons appliqué la même répartition pour les 115 banques de l'UEMOA dont les états financiers 2016 ont été publiés et sur les 116 en activité.

Dans un premier temps, nous avons réparti les crédits par objet économique, en assumant que la répartition des crédits à la clientèle octroyés en 2016 correspondait à la répartition du stock des créances à la clientèle fin 2016.

Figure 49 – Répartition des crédits mis en place en 2016 par objet économique
Source : BCEAO – Rapport sur les conditions de banque dans l'UEMOA en 2016



Nous nous sommes ensuite attardés sur la répartition par type de clientèle dans chaque objet économique.

D'après un rapport de la BCEAO[33] et un article de Financial Afrik[34], nous avons estimé une répartition par type de clientèle sur l'ensemble des créances à la clientèle.

Figure 50 – Répartition des crédits par type de clientèle
Source : estimations FINACTU

VIII.1.1.1.2.2 PONDÉRATIONS DES CRÉDITS À LA CLIENTÈLE

Figure 51 – Pondérations des crédits à la clientèle
Source : estimations FINACTU

OBJET ÉCONOMIQUE	TYPE DE CLIENTÈLE	RÉPARTITION	PONDÉRATION SOUS BÂLE I	PONDÉRATION SOUS BÂLE III
HABITATION	Particuliers (avec hypothèque)	100%	50%	35%
ÉQUIPEMENT	PME et C&A (avec hypothèque)	22,5%	50%	75%
	PME et C&A (sans hypothèque)	2,5%	100%	75%
	Grandes entreprises	75%	100%	100%
TRÉSORERIE	PME et C&A (avec hypothèque)	25%	50%	75%
	Grandes entreprises	75%	100%	100%
CONSOMMATION	Particuliers	90%	100%	75%
	PME et C&A (sans hypothèque)	10%	100%	75%
EXPORTATION	PME et C&A (sans hypothèque)	20%	100%	75%
	Grandes entreprises	80%	100%	100%
AUTRES	Particuliers (sans hypothèque)	20%	100%	75%
	PME et C&A (sans hypothèque)	20%	100%	75%
	Grandes entreprises	60%	100%	100%

[33] *Source : BCEAO – https://www.bceao.int/sites/default/files/2017-11/rapport_sur_les_conditions_de_banque_dans_l_uemoa_en_2016.pdf*
[34] *Source : Financial Afrik – https://www.financialafrik.com/2015/04/03/quelles-solutions-au-financement-des-pme-dans-luemoa/*

VIII.1.1.1.3 AUTRES ACTIFS

Nous avons ensuite utilisé les pondérations ci–après.

- Pondération à 0% :
  - caisse ;
  - créances interbancaires à vue ;
  - immobilisations corporelles (car déduites des fonds propres) ;
  - titres de placement (car nous avons estimé que les titres de placement étaient des titres d'Etat).

- Pondération à 100% :
  - immobilisations financières (pour la partie non déduite des fonds propres) ;
  - crédit–bail et opérations similaires ;
  - immobilisations corporelles ;
  - actionnaires ou associés ;
  - autres actifs ;
  - comptes d'ordre et divers.

- Pondération à 250% :
  - participations significatives non déduites des fonds propres.

VIII.1.1.1.4 ENGAGEMENTS HORS BILAN

N'ayant pas d'information sur les risques des engagements hors bilan, nous n'avons pas pris en compte les APR de crédit sur les engagements hors bilan dans notre approche. Cependant nous avons calculé l'impact de sa prise en compte dans le déficit de fonds propres de l'UEMOA.

Les éléments hors bilan doivent être pris en compte dans le calcul des actifs pondérés. Il convient, d'abord, de calculer l'ERC (Equivalent Risque de Crédit), puis d'appliquer la pondération en fonction de la contrepartie de l'engagement hors bilan, pour obtenir l'APR de crédit sur les engagements hors bilan.

$$ERC = Engagement\ hors\ bilan * FCEC$$

Avec :

- ERC : Equivalent Risque de Crédit

- FCEC : Facteur de Conversion en Equivalent Crédit

Les FCEC applicables aux éléments de hors bilan sont répartis en 5 catégories définies par ordre croissant selon le niveau de risque potentiel de la transaction :

- 10% pour les engagements classés dans la catégorie des risques faibles ;

- 20% pour les engagements classés dans la catégorie des risques mineurs ;

- 50% pour les engagements classés dans la catégorie des risques moyens ;

- 75% pour les engagements classés dans la catégorie des risques élevés ;

- 100% pour les engagements classés dans la catégorie des risques très élevés.

Les risques faibles (FCEC à 10%) proviennent des « Engagements révocables sans condition par l'établissement, à tout moment et sans préavis ou devenant automatiquement caducs en cas de détérioration de la solvabilité du débiteur. [35]»

[35] *Source : BCEAO – Dispositif prudentiel Bâle 3 (Tableau 9)*

Les risques mineurs (FCEC à 20%) proviennent des « Engagements dont l'échéance initiale est inférieure ou égale à un an et qui ne peuvent être révoqués sans conditions à tout moment et sans préavis ou qui ne prévoient pas d'annulation automatique en cas de détérioration de la qualité de crédit de l'emprunteur.» et des « Lettres de crédit commerciales à court terme et à dénouement automatique, y compris les lettres de crédit liées à des transactions de marchandises telles que les crédits documentaires garantis par les marchandises sous–jacentes.»

Les risques moyens (FCEC à 50%) proviennent des « Engagements dont l'échéance initiale est supérieure à un an et qui ne peuvent être révoqués sans conditions à tout moment et sans préavis ou qui ne prévoient pas d'annulation automatique en cas de détérioration de la qualité de crédit de l'emprunteur», des « Lettres de crédits documentaires non garanties par les marchandises sous–jacentes.» et des « Engagements assortis de clauses optionnelles telles que les garanties de bonne exécution, les garanties de soumission, les garanties de tiers et les crédits de confirmation associés à des transactions spécifiques.»

Les risques élevés (FCEC à 75%) proviennent des « Facilités d'émission d'effets (FEE) et facilités de prise ferme renouvelables (FPR) et d'autres accords similaires. »

Les risques très élevés (FCEC à 100%) proviennent des « Substituts directs de crédit, comme les garanties générales d'endettement (y compris les lignes de crédit garantissant un prêt ou une opération sur titres) et les acceptations (y compris les endossements ayant le caractère d'acceptation) », des « Opérations assimilables à des pensions (prises/mises en pension et emprunts/prêts de titres) », des « Cessions d'actifs passibles de recours en faveur de l'acheteur (par exemple : affacturage, facilités d'escompte de factures) », des « Engagements d'achat d'actifs à terme, dépôts terme contre terme », des « Fraction non versée d'actions et de titres partiellement libérés », et des « Autres éléments non pris en compte dans les autres catégories ».

Nous considérons que les engagements de financement donnés en faveur de la clientèle sont généralement d'une durée initiale inférieure à 1 an avec des caractéristiques permettant leur classement en risque mineur, donc un FCEC à 20%. Grâce au FCEC nous sommes en mesure de calculer l'ERC, cependant il faut ensuite répartir les engagements à la clientèle par type de clientèle afin d'appliquer la pondération correspondante et obtenir l'actif pondéré des risques de crédit des engagements hors bilan donnés à la clientèle. Nous avons estimé que les engagements hors bilan donnés à la clientèle étaient répartis de la façon suivante :

- 55% pour les grandes entreprises
- 20% pour les particuliers
- 25% pour les PME.

Sachant que la pondération des crédits octroyés aux grandes entreprises est à 100% (car nous estimons qu'aucune entreprise de la zone à une notation supérieure à BBB+), et la pondération des particuliers et PME est à 75% sous Bâle III, la pondération appliquée aux éléments hors bilan s'élève donc à :

Pondération engagements hors bilan=
FCEC(% GE*100%+% particuliers et PME*75%)*

Pondération engagements hors bilan=
20%(55%*100%+45%*75%)=**17,75%***

La prise en compte des engagements hors bilan, augmente considérablement l'APR de crédit et donc les actifs pondérés des risques. A titre indicatif, au sein de l'UEMOA, l'APR de crédit des éléments hors bilan augmenterait de 4,5% l'APR de crédit et de 4,0% l'actif pondéré des risques total. De plus, d'après les estimations FINACTU, la prise en compte des engagements hors bilan dans le calcul du

ratio de solvabilité accroitrait de 14% le déficit de fonds propres de la zone. **Le déficit s'élèverait alors à plus de FCFA 380 milliards, contre FCFA 330 milliards sinon, auquel nous pouvons rajouter les FCFA 400 milliards de déficit suite à la nouvelle exigence du capital social à FCFA 10 milliards.**

Afin de minimiser l'impact de certaines de nos estimations, nous avons décidé d'écarter les éléments hors bilan de notre calcul des actifs pondérés. Mais il est important de noter que celui–ci doit être pris en compte dans le calcul des actifs pondérés des risques sous Bâle III.

VIII.1.1.1.5 CRÉANCES EN SOUFFRANCE

Notre approche ne prend pas en compte les créances en souffrance.

La partie non couverte d'une créance en souffrance nette de provisions spécifiques connait une pondération particulière. Celle–ci doit être pondérée à 150% lorsque le montant de la provision constituée est inférieur à 20% de l'encours du prêt, elle est pondérée à 100% sinon.

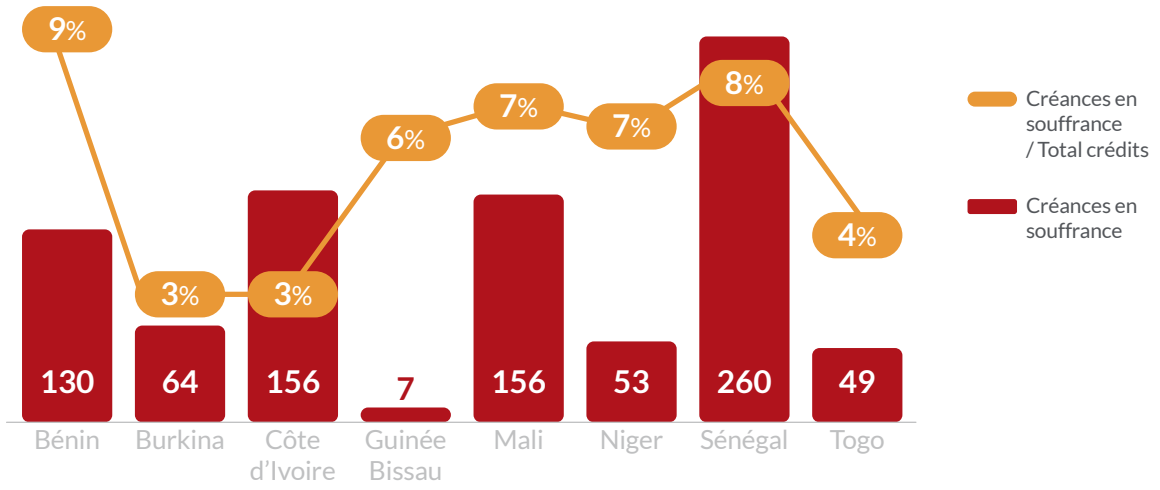
Les créances en souffrance sont constituées des créances restructurées et des créances douteuses ou litigeuses. Les créances douteuses ou litigeuse sont composées de :

- « créances sur une contrepartie présentant des caractéristiques telles qu'indépendamment de l'existence de tout impayé, on peut conclure qu'il est probable que l'établissement ne percevra pas tout ou partie des sommes dues au titre des engagements souscrits par la contrepartie.
- les créances dont au moins une échéance est restée impayée depuis plus de quatre–vingt–dix (90) jours. Pour les comptes ordinaires débiteurs, l'ancienneté de l'impayé est décomptée dès que la contrepartie a dépassé une limite autorisée, a été avertie que son encours actuel dépasse la limite dont elle dispose ou que la contrepartie a tiré des montants sans autorisation de découvert.
- les comptes ordinaires débiteurs au titre desquels le montant cumulé des mouvements créditeurs sur une période de quatre–vingt–dix (90) jours ne couvre pas les intérêts débiteurs dus sur cette période. »[36]

Cependant, afin de faciliter le financement aux PME, le délai de 90 jours est prorogé à 180 jours pour les expositions sur les Etats de l'UEMOA, les organismes publics hors administration centrale des Etats de l'UEMOA ainsi que les financements accordés aux PME / PMI. »

Figure 52 – Les créances en souffrance nettes représentent 5% des crédits octroyés dans l'UEMOA [2016 – FCFA Mds]

Source : BCEAO



[36] *Source : BEACO, Dispositif Bâle III.*

Les créances en souffrance nettes s'élèvent à FCFA 874 milliards en 2016 dans l'UEMOA, leur pondération dépend de leur niveau de provisionnement, elles sont pondérées soit à 100% soit à 150%. Faute d'information, nous n'avons pas pu calculer l'impact exacte de la prise en compte des créances en souffrance dans le calcul des actifs pondérés des risques et donc du déficit de fonds propres de l'UEMOA.

De plus, écarter les créances en souffrance de notre approche permet de minimiser l'impact de certaines de nos estimations. Mais il est important de noter qu'elles doivent être prises en compte dans le calcul des actifs pondérés des risques sous Bâle III.

VIII.1.1.2 RISQUE OPÉRATIONNEL

VIII.1.1.2.1 APPROCHE INDICATEUR DE BASE

Nous avons utilisé l'**approche « indicateur de base »** pour estimer l'exigence minimale de fonds propres. Les produits bruts annuels négatifs ou nuls sont exclus de ce calcul.

La formule est la suivante[37] :

$$K_{IB} = \frac{\Sigma(PB_{1..n} \times \alpha)}{n}$$

où :

K_{IB} = exigence minimale de fonds propres.

$PB_{1...n}$ = produit annuel brut positif des trois dernières années. Selon le paragraphe 303 du dispositif de la BCEAO : « *la méthodologie ainsi que les modalités de calcul du produit brut annuel sont précisées par une instruction de la BCEAO* ». Cependant cette instruction n'ayant pas été publiée à ce jour (avril 2018), nous avons considéré que le produit annuel brut correspondait au PNB.

n = nombre d'années sur les 3 dernières années, pour lesquelles le produit annuel brut est positif.

α = 15%.

VIII.1.1.2.2 APPROCHE STANDARD

Les banques ont aussi la possibilité d'appliquer l'approche « standard ».

Afin d'utiliser l'approche « standard », les institutions financières devront être capables de répartir le produit brut de chaque ligne métier, car la pondération appliquée varie en fonction de la ligne métier.

Figure 53 – Répartition des lignes de métier selon l'approche « standard »

Source : BCEAO

LIGNES DE MÉTIER	COEFFICIENT DE PONDÉRATION
FINANCEMENT D'ENTREPRISE	18%
ACTIVITÉS DE MARCHÉ	18%
BANQUE DE DÉTAIL	12%
BANQUE COMMERCIALE	15%
PAIMENTS ET RÉGLEMENTS	18%
FONCTIONS D'AGENT	15%
GESTION D'ACTIFS	12%
COURTAGE DE DÉTAIL	12%

[37] *Source : BCEAO – Dispositif : https://www.bceao.int/fr/reglementations/annexe-decision-ndeg013-24-06-cm-umoa-relative-au-dispositif-prudentiel-applicable*

Une fois la répartition du produit brut annuel par ligne de métier effectuée, il est possible de calculer l'exigence minimale de fonds propres au titre du risque opérationnel grâce aux trois derniers produits bruts annuels de chaque ligne de métier et à la formule ci-après :

où :

$$K_{AS=} \frac{\{\sum_{années\ 1-3}^{max}[\sum(PB_{1-8}\times\beta_{-1-8}),0]\}}{3}$$

K_{AS}= exigence minimale de fonds propres selon l'approche « standard ».

PB_{1-8} = produit annuel brut, tel que défini ci-dessus dans l'approche « indicateur de base », pour chacune des huit lignes de métier.

β_{1-8}= coefficient de pondération de chacune des huit (8) lignes de métier prédéfinies.

N'ayant pas les informations sur les produits bruts annuels pour chacune des lignes de métier, nous étions dans l'obligation d'utiliser l'approche « indicateur de base ».

VIII.1.1.3 RISQUE DE MARCHÉ

Le risque de marché est décomposé en quatre catégories :

- le risque de taux d'intérêt ;
- le risque de positions sur titres de propriété ;
- le risque de change ;
- le risque sur produits de base.

FINACTU a considéré dans son approche, le risque de marché comme négligeable dans l'UEMOA.

VIII.1.1.4 FONDS PROPRES

VIII.1.1.4.1 FONDS PROPRES DE BASE (T1)

Figure 54 – Fonds propres de base sous Bâle I et Bâle III
Source : BCEAO – Dispositif Bâle I et Dispositif Bâle III

ÉLÉMENTS	SOUS BÂLE I	SOUS BÂLE III
+ CAPITAL OU DOTATION	+	+
+ PRIMES LIÉES AU CAPITAL	+	+
+ RÉSERVES	+	+
+ REPORT À NOUVEAU	+	+
+ RÉSULTAT DE L'EXERCICE	+	+
+ FONDS POUR RISQUES BANCAIRES GÉNÉRAUX	+	+
+ FONDS AFFECTÉS	+	Non (dispositions transitoires)
+ PROVISIONS RÉGLEMENTÉES	+	Non (dispositions transitoires)
– IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	–	–
– IMMOBILISATIONS FINANCIÈRES	– (Uniquement les participations dans des établissements de crédit)	– (Pour les participations dans des établissements de crédit, d'assurance et d'investissement avec une franchise)
FONDS PROPRES DE BASE DURS		CET1
+AT1	Non	+
FONDS PROPRES DE BASE	T1	T1

VIII.1.1.4.2 FONDS PROPRES EFFECTIFS (FPE)

VIII.1.1.4.2.1 FONDS PROPRES COMPLÉMENTAIRES (T2)

Figure 55 – Fonds propres complémentaires sous Bâle I et Bâle III
Source : BCEAO – Dispositif Bâle I et Dispositif Bâle III

ÉLÉMENTS	SOUS BÂLE I	SOUS BÂLE III
+ PROVISIONS RÉGLEMENTÉES	Non	+ (Dispositions transitoires)
+ EMPRUNTS ET TITRES ÉMIS SUBURDONNÉS	+ (Plafonnés à 50% de T1)	+ (Sauf certaines dettes subordonnées et dispositions transitoires)
+ SUBVENTION D'INVESTISSEMENT	+	+ (Uniquement celles supérieures à 5 ans)
+ FONDS AFFECTÉS	Non	+ (Dispositions transitoires)
+ ÉCART DE RÉÉVALUATION	+	Non (dispositions transitoires)
FONDS PROPRES COMPLÉMENTAIRES (T2)	T2 (plafonnés à 100% de T1)	T2

VIII.1.1.4.2.2 FONDS PROPRES EFFECTIFS (FPE)

Fonds propres effectifs (FPE)

= *Fonds propres de base (T1)*

+ *Fonds propres complémentaires (T2)*

VIII.1.1.4.3 CALENDRIER D'IMPLÉMENTATION DE BÂLE III ET DISPOSITIONS TRANSITOIRES

VIII.1.1.4.3.1 FONDS PROPRES DE BASE (T1)

Les fonds affectés et les provisions règlementées doivent être exclus des fonds propres de base sous Bâle III, cependant leur exclusion se fait graduellement, selon le tableau ci–dessous :

Figure 56 – Dispositions transitoires relatives aux fonds propres de base sous Bâle III
Source : BCEAO – Dispositif Bâle III

INSTRUMENTS DE FONDS PROPRES	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
PROVISIONS RÉGLEMENTÉES	90%	80%	70%	60%	50%	40%	30%	20%	10%	0%
FONDS AFFECTÉS	90%	80%	70%	60%	50%	40%	30%	20%	10%	0%

VIII.1.1.4.3.2 FONDS PROPRES COMPLÉMENTAIRES (T2)

Les fonds affectés et les provisions règlementées doivent être exclus des fonds propres de base sous Bâle III et être pris en compte dans les fonds propres complémentaires, cependant ce changement se fait graduellement. Les écarts de réévaluation sont progressivement exclus des fonds propres sous Bâle III. Les emprunts subordonnés qui ont déjà été admis par un établissement et ceux non éligibles dans les fonds propres sous Bâle III doivent être graduellement exclus.

Figure 57 – Dispositions transitoires relatives aux fonds propres complémentaires sous Bâle III
Source : BCEAO – Dispositif Bâle III

INSTRUMENTS DE FONDS PROPRES	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
PROVISIONS RÉGLEMENTÉES	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
FONDS AFFECTÉS	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
ÉCARTS DE RÉÉVALUATION	90%	80%	70%	60%	50%	40%	30%	20%	10%	0%
EMPRUNTS SUBORDONNÉS	90%	80%	70%	60%	50%	40%	30%	20%	10%	0%

VIII.1.1.5 RATIO DE SOLVABILITÉ

VIII.1.1.5.1 CALCUL DU RATIO DE SOLVABILITÉ

VIII.1.1.5.1.1 CALCUL DU RATIO DE SOLVABILITÉ SOUS BÂLE I

$$\textit{Ratio de solvabilité} = \frac{\textit{Fonds propres effectifs (FPE)}}{\textit{Actif pondéré du risque de crédit (APR de crédit)}}$$

VIII.1.1.5.1.2 CALCUL DES RATIOS DE SOLVABILITÉ SOUS BÂLE III

Sous Bâle III, il convient de calculer 3 ratios de solvabilité :

$$\textit{Ratio de solvabilité}_{CET1} = \frac{CET1}{\textit{APR de crédit + APR opérationnel + APR de marché}}$$

$$\textit{Ratio de solvabilité}_{T1} = \frac{T1}{\textit{APR de crédit + APR opérationnel + APR de marché}}$$

$$\textit{Ratio de solvabilité}_{FPE} = \frac{FPE}{\textit{APR de crédit + APR opérationnel + APR de marché}}$$

VIII.1.1.5.2 EXIGENCE DU RATIO DE SOLVABILITÉ

VIII.1.1.5.2.1 EXIGENCE DU RATIO DE SOLVABILITÉ SOUS BÂLE I

Sous Bâle I, il y a uniquement une exigence de fonds propres pour les fonds propres effectifs. Le ratio de solvabilité de ces fonds propres doit être supérieur à 8%.

VIII.1.1.5.2.2 EXIGENCE DU RATIO DE SOLVABILITÉ SOUS BÂLE III

La composition des fonds propres au sein de l'UEMOA est amenée à changer pendant les dix prochaines années, lorsque les ratios de solvabilité minimaux vont progresser durant 5 ans. A terme, les exigences atteindront les 11,5% pour le ratio des FPE comprenant le coussin, nous pouvons comparer dans notre étude ces 11,5% au 8% exigés sous Bâle I.

Figure 58 – Dispositions transitoires relatives aux exigences minimales de fonds propres
Source : BCEAO – Dispositif Bâle III

EXIGENCES MINIMALES	2018	2019	2020	2021	2022
RATIO MINIMAL CET1	5%	5%	5%	5%	5%
COUSSIN DE CONSERVATION DES FONDS PROPRES	0,625%	1,25%	1,875%	2,5%	2,5%
RATIO MINIMAL CET1 + COUSSIN	5,625%	6,25%	6,875%	7,5%	7,5%
RATIO MINIMAL T1	6%	6%	6%	6%	6%
RATIO MINIMAL T1 + COUSSIN	6,625%	7,25%	7,875%	8,5%	8,5%
RATIO MINIMAL DE SOLVABLITÉ	8%	8,25%	8,5%	8,75%	9%
RATIO MINIMAL DE SOLVABILITÉ (FPE) + COUSSIN	8,625%	9,5%	10,375%	11,25%	11,5%

VIII.1.2 RATIO DE LEVIER

VIII.1.2.1 CALCUL DU RATIO DE LEVIER

Toutes les banques de l'UEMOA doivent avoir un ratio de levier d'au minimum 3%. Le ratio de levier est calculé de la façon suivante :

$$\textit{Ratio de levier} = \frac{\textit{Fonds propres de base (T1)}}{\textit{Exposition totale}}$$

Avec

Exposition totale =
+ exposition au bilan (1)
+ epositions sur dérivés (2)
+ expositions sur les opérations assimilables aux pensions (3)
+ éléments de hors bilan (4)

VIII.1.2.1.1 EXPOSITION AU BILAN (1)

L'exposition au bilan inclut **tous les actifs du bilan** à l'exception des dérivés de bilan et des actifs assimilables aux pensions. De plus, il convient de ne pas prendre en compte les éléments de l'actif qui viennent déduire les fonds propres, comme les immobilisations incorporelles et la part des immobilisations financières.

VIII.1.2.1.2 EXPOSITION SUR DÉRIVÉS (2)

Les dérives doivent être pris en compte dans le calcul de l'exposition.
Dans notre approche, nous avons estimé l'exposition sur dérivés à **0 contenu du manque d'information.**

VIII.1.2.1.3 EXPOSITION SUR LES OPÉRATIONS ASSIMILABLES AUX PENSIONS (3)

Les opérations assimilables aux pensions (mises/prises en pension et prêts/emprunts de titres) doivent être prises en compte dans le calcul de l'exposition totale car représentant des formes de financement garanties, elles constituent une source de levier pour les banques.

Dans notre approche, nous avons estimé l'exposition sur les opérations assimilables aux pensions à **0 contenu du manque d'information.**

VIII.1.2.1.4 EXPOSITION SUR LES ÉLÉMENTS HORS-BILAN (4)

Les éléments hors-bilan doivent être pris en compte dans le calcul de l'exposition totale. Il convient de calculer l'exposition des éléments hors-bilan grâce au FCEC (Facteur de Conversion en Equivalent risque de Crédit).

Dans notre approche, nous avons considéré uniquement les engagements hors-bilan à la clientèle et nous avons estimé que les engagements de financement donnés en faveur de la clientèle sont généralement d'une durée initiale inférieure à 1 an avec des caractéristiques permettant leur classement en risque mineur, **donc un FCEC de 20%.**

VIII.1.2.2 RÉSULTAT DE L'EFFET DE LEVIER DANS L'UEMOA

D'après nos calculs, nos estimations et les états financiers 2016 de 115 banques publiées par la BCEAO, 16 banques ne respecteraient pas l'exigence minimale de l'effet de levier. Aucune banque internationale ne figure parmi ces établissements. On compte environ 20% de banques provenant d'un groupe d'Afrique du Nord, 40% des banques proviennent d'un groupe d'Afrique subsaharienne et 40% sont des banques mono-pays.

De plus, nous avons aussi calculé le ratio de levier en estimant que toutes les banques de la zone avaient réajusté leurs capitaux propres à FCFA 10 milliards depuis la réforme de juillet 2017. En considérant que tous les établissements respectent cette nouvelle réglementation, seules 2 banques de l'UEMOA auraient un ratio de levier inférieur à 3%. Ce sont deux banques de groupes d'Afrique subsaharienne.

VIII.1.3 EXIGENCES MINIMALES EN MATIÈRE DE LIQUIDITÉ

Nous n'avons pas pu calculer les exigences en termes de liquidité, car la BCEAO n'a pas publié les instructions permettant de faire les calculs.

Toutes les banques de l'UEMOA doivent respecter les exigences des normes de liquidité afin de couvrir leurs besoins de liquidité à court et les besoins à plus long terme.

- Le ratio de liquidité à court terme (RLCT)
- Le ratio structurel de liquidité à long terme (RLLT)

VIII.1.3.1 LE RATIO DE LIQUIDITÉ À COURT TERME (RLCT)

Afin de pouvoir faire face à un déséquilibre éventuel lors des entrées et des sorties de trésorerie pendant une situation de crise de liquidité qui durerait 30 jours calendaires, les banques doivent respecter un ratio de liquidité à court terme (RLCT).

Les actifs liquides de haute qualité non grevés doivent au moins être égaux aux sorties nettes de trésorerie durant 30 jours après la date d'arrêté du calcul du ratio. Ce ratio doit être mis en application progressivement, grâce à des dispositions transitoires.

$$RLCT = \frac{\textit{Encours d'actifs liquides de haute qualité}}{\textit{Sorties nettes de trésorerie}} \geq 100\%$$

VIII.1.3.2 LE RATIO STRUCTUREL DE LIQUIDITÉ À LONG TERME (RLLT)

Afin que les établissements maintiennent un profil de financement stable par rapport à la composition de leurs actifs et leurs engagements hors bilan, les banques doivent respecter un ratio structurel de liquidité à long terme (RLLT).

$$RLLT = \frac{\textit{Montant du financement stable disponible}}{\textit{Montant du financement stable exigé}} \geq 100\%$$

Le montant du financement stable disponible doit au moins être égal au montant du financement stable exigé. Ce ratio doit être mis en application progressivement, grâce à des dispositions transitoires.

VIII.1.3.3 INSTRUCTIONS DE LA BCEAO

La BCEAO doit publier une instruction qui précisera les éléments qui permettront de calculer ces deux ratios, c'est–à–dire :

- les modalités de calcul du RLCT et du RLLT ;
- les dispositions transitoires pour la mise en œuvre du RLCT et du RLLT ;
- les indicateurs servant d'outils de suivi de la liquidité ;
- les exigences de déclaration.

Sans cette instruction, nous ne sommes pas en mesure de calculer les deux ratios pour les banques de l'UEMOA.

VIII.1.4 DIVISION DES RISQUES

Afin de diviser les risques des crédits octroyés, Bâle III à augmenter l'exigences de cette division. Sous Bâle I, les positions sur une seule signature devaient être inférieures à 75% des fonds propres, cette exigence est passée à 25% sous Bâle III. Bien que ne nous ne soyons pas en mesure de calculer la répercussion quantitative de cette règlementation, nous savons que celle–ci risque d'avoir un impact significatif sur les créances des banques. Beaucoup de banques de l'UEMOA sont spécialisées dans un secteur, et vont avoir des difficultés à se diversifier rapidement, ce qui pourrait impacter leur PNB.

VIII.2 ANNEXE 2 : CARACTÉRISTIQUES DES GRANDS GROUPES BANCAIRES D'AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Figure 59 – Principales caractéristiques des grands groupes bancaires d'Afrique subsaharienne [valeur 2016, données monétaires en millions FCFA]

Source : rapports d'activité et données compilées par FINACTU

	PRÉSENCE (# DE PAYS)		DONNÉES UEMOA		
	AFRIQUE	ZONE FRANC	UEMOA	PNB	RÉSULTAT NET
Ecobank	36	14	8	260 449	55 840
NSIA Bank	12	9	5	90 679	17 352
ORABANK	12	10	8	61 931	7 673
Coris Bank	6	6	4	52 398	19 619
UBA	20	9	4	43 413	7 826
BDM	4	4	4	42 333	10 326
BMS	2	2	2	29 391	4 180
BGFI	10	7	3	21 333	2 674
BCI	4	2	2	16 296	5 766
BRM	3	3	1	9 823	5 653
Afriland First Bank	10	5	2	4 656	–609
Banque de Dakar	2	2	1	4 304	–1 437
First Bank of Nigeria	7	1	1	2 275	205
Guaranty Trust Bank	9	1	1	2 123	–942
Union Bank of Nigeria	2	1	1	1 474	–5 174
Stanbic Bank	18	1	1	n.a.	n.a.

VIII.3 ANNEXE 3 : LISTE DES ILLUSTRATIONS

Figure 1 – Etat des lieux de la Zone franc 7

Figure 2 – Deux fois plus de banques en Zone franc qu'en Afrique du Sud ou au Maroc [nombre de banques pour 1 million de personnes bancarisées] 8

Figure 3 – Montée en puissance des groupes africains et retrait des banques mono–pays, notamment dans l'UEMOA 10

Figure 4 – Le paysage bancaire ivoirien a connu une profonde mutation en 50 ans [en nombre de banques] 11

Figure 5 – Mutation encore plus impressionnante en termes de total bilan des banques opérant en Côte d'Ivoire [en Milliards de francs CFA] 11

Figure 6 – Le Maroc a doublé sa présence en Zone franc sur les 7 denières années [nombre d'établissements] 13

Figure 7 – La rentabilité de la Zone franc provient essentiellement des banques de l'UEMOA [2016 – FCFA Mds] 15

Figure 8 – Les groupes africains contribuent à 69% du produit net bancaire de l'UEMOA [2016] 16

Figure 9 – Les groupes africains contribuent à 74% du bilan 2016 de l'UEMOA [FCFA Mds] 16

Figure 10 – La densité relative des agences en Zone franc est 8 fois moins élevé qu'au Maroc et 5 fois moins qu'en Tunisie [chiffre pour 1 million d'habitants bancarisés – 2016] 17

Figure 11 – La Zone franc est l'une des régions du monde avec le moins d'agences bancaires [nombre d'agences pour 1.000.000 habitants] 18

Figure 12 – Le volume de crédit accordé à l'économie demeure faible dans la Zone franc [en % du PIB – 2016] 19

Figure 13 – Dans l'UEMOA, les groupes originaires d'Afrique du nord présentent le taux de transformation le plus élevé (85%) 20

Figure 14 – Les crédits immobiliers représentent 2% des crédits octroyés en 2016 [UEMOA] 21

Figure 15 – Près de 50% des entreprises de la Zone franc déclarent que l'accès au financement figure parmi leurs plus grandes contraintes [sondage effectué entre 2009 et 2017 selon les différentes pays – en %] 22

Figure 16 – Le refinancement de la BCEAO face la rémunération des titres publics 23

Figure 17 – Les banques de l'UEMOA allouent une part importante de leurs ressources aux titres publics domestiques [% actif bancaire – 2015] 24

Figure 18 – L'intérêt croissant des banques dans l'UEMOA pour les titres publics se répercute sur tous les indicateurs 25

Figure 19 – Le taux de bancarisation de l'UEMOA est plus de 40 points inférieur au taux mondial (62%) en 2016 et (69%) en 2017… 26

Figure 20 – Le marché informel représentait entre 25 et 50% du PIB des pays de l'UEMOA entre 2010 et 2014 27

Figure 21 – En 10 ans le nombre d'établissements de crédit a augmenté de 20% dans l'UEMOA et la CEMAC 28

Figure 22 – Bâle III augmente le coût des crédits (différentes composantes du taux final) 36

Figure 23 – L'Afrique est massivement sous–représentée au comité de Bâle [population et nombre de représentant(s) par continent, 2016] 39

Figure 24 – De grandes disparités en termes de capital minimum requis pour les banques sur le continent africain [milliards FCFA] 39

Figure 25 – Bâle III – BCEAO, les exigences de fonds propres 40

Figure 26 – Les exigences en termes de ratios de solvabilité augmentent graduellement de 2018 à 2022 dans l'UEMOA 41

Figure 27 – Le ratio de solvabilité des fonds propres effectifs doit être au moins égal à 11,5% au plus tard en 2022 45

Figure 28 – Exemple de la méthodologie appliquée sur les états financiers de l'UEMOA [données à fin 2016] avec les ratios réglementaires applicables en 2018 46

Figure 29 – Parts respectives UEMOA *versus* CEMAC 48

Figure 30 – En considérant l'augmentation des capitaux sociaux et la mise en place de Bâle III, les banques de l'UEMOA devront augmenter de 34% leurs capitaux propres 49

Figure 31 – 12% des FCFA 744 milliards de déficit de fonds propres correspondent aux exigences supplémentaires imposées dans l'UEMOA par la BCEAO [en FCFA Mds] 49

Figure 32 – Les banques mono–pays doivent quasiment tripler leurs capitaux propres afin de respecter la réforme imposée [données 2016 – FCFA Mds] 50

Figure 33 – La prise en compte du risque opérationnel : un impact similaire pour l'ensemble des banques 51

Figure 34 – Le ratio de solvabilité minimal des fonds propres effectifs (FPE) passe de 8% à 11,5% sous Bâle III dans l'UEMOA 52

Figure 35 – Les nouvelles exigences des ratios de solvabilité expliquent à 75% le déficit de fonds propres de l'UEMOA sous Bâle III 52

Figure 36 – Plus de 69% des banques de l'UEMOA seraient touchées par les nouvelles exigences [nombre de banques impactées par les réformes] 53

Figure 37 – Le déficit total des banques mono–pays avoisine celui des groupes africains (subsahariens) alors qu'elles sont deux fois moins nombreuses [données 2016 – FCFA Mds] 53

Figure 38 – La chute du rendement après les réformes dans l'UEMOA ne touchera pas toutes les banques de la même façon 54

Figure 39 – Sous Bâle III, le ROE de l'UEMOA serait équivalant au ROE 2015 du Canada 55

Figure 40 – Avec la réforme, le ROE de l'UEMOA passe en dessous du coût du capital 55

Figure 41 – Le coefficient d'exploitation de l'UEMOA est–il trop élevé ? [données 2016] 56

Figure 42 – La concentration des banques comme levier de réduction des charges d'exploitation 57

Figure 43 – Près de 60% des entreprises de l'UEMOA déclarent que l'accès au financement figure parmi leurs plus grandes contraintes [sondage effectué entre 2009 et 2017 selon les différents pays – en %] 60

Figure 44 – Instruments et programmes publics de financement destinés aux strart–ups et aux TPME au Maroc en 2018 [valeur en nombre] 61

Figure 45 – Le taux de bancarisation a été multiplié par 4 en 7 ans 65

Figure 46 – La Zone franc est loin derrière le Kenya, pionnier dans le *mobile banking* [2017 – % + 15 ans] 66

Figure 47 – Grille de pondérations des expositions > 3 mois sur les institutions financières 72

Figure 48 – Grille de pondérations des expositions ≤ 3 mois sur les institutions financières 73

Figure 49 – Répartition des crédits mis en place en 2016 par objet économique 73

Figure 50 – Répartition des crédits par type de clientèle 74

Figure 51 – Pondérations des crédits à la clientèle 74

Figure 52 – Les créances en souffrance nettes représentent 5% des crédits octroyés dans l'UEMOA [2016 – FCFA Mds] 77

Figure 53 – Répartition des lignes de métier selon l'approche « standard » 78

Figure 54 – Fonds propres de base sous Bâle I et Bâle III 79

Figure 55 – Fonds propres complémentaires sous Bâle I et Bâle III 80

Figure 56 – Dispositions transitoires relatives aux fonds propres de base sous Bâle III 80

Figure 57 – Dispositions transitoires relatives aux fonds propres complémentaires sous Bâle III 81

Figure 58 – Dispositions transitoires relatives aux exigences minimales de fonds propres 82

Figure 59 – Principales caractéristiques des grands groupes bancaires d'Afrique subsaharienne [valeur 2016, données monétaires en millions FCFA] 85

FINACTU
CONSULTING & CORPORATE FINANCE

www.finactu.com
FINACTU INTERNATIONAL
MAROC : 62, Boulevard d'Anfa, Angle Moulay Youssef - 20100
Casablanca
SUISSE : 7, Rue du Mont Blanc – 1201 Genève