

Mise en place d'un nouveau mécanisme de financement des exportations au sein de l'Agence pour la Promotion des Exportations du Burkina : état des lieux et propositions pour son opérationnalisation

**MEMOIRE POUR L'OBTENTION DU MASTER
SPECIALISE EN MANAGEMENT STRATEGIQUE ET
OPERATIONNEL (MSO)
OPTIONMSO....**

Présenté en Janvier 2019 par

Mme TRAORE/SONGNABA Sibiri Lucie

Travaux dirigés par : - Mr Issa Benjamin BAGUIAN

Directeur Général de l' APEX-Burkina

Jury d'évaluation du stage :

Président : Prénom NOM

Membres et correcteurs : Prénom NOM

Prénom NOM

Prénom NOM

Promotion [2015/2016]

DEDICACE

Je dédie ce mémoire à :

Mes parents

Mon époux

Mes enfants

REMERCIEMENTS

Nous exprimons nos sincères remerciements à toutes les personnes qui, d'une manière ou d'une autre, ont contribué à la réalisation de ce travail. Nous tenons particulièrement à remercier :

- Monsieur Issa Benjamin BAGUIAN, Directeur Général de l'APEX- Burkina ;
- le personnel administratif et le corps enseignant de l'Institut International d'Ingénierie de l'Eau et de l'Environnement (2iE) ;
- les personnels des structures auprès desquelles nous avons eu à collecter des données
- les Co-apprenants de la promotion 2015-2016 de 2iE ;
- tous ceux qui de près ou de loin ont apporté leur soutien à la rédaction de ce mémoire.

RESUME

Le commerce extérieur du Burkina Faso se caractérise particulièrement par un déficit structurel de sa Balance Commerciale. En 2017, ce déficit s'est établi à 484,5 milliards de FCFA (source, balance commerciale 2018 de la DGC) Différentes politiques et stratégies nationales ont été élaborées en vue entre autres de résorber ce déficit mais force est de reconnaître que la balance commerciale est toujours déficitaire malgré les efforts consentis. En ce qui concerne la promotion du commerce extérieur, il s'agit non seulement d'élargir la gamme des produits d'exportations burkinabè mais aussi de conquérir de nouveaux marchés au niveau international, régional et sous-régional pour l'écoulement de ces produits. Le diagnostic fait lors de l'élaboration de la Stratégie Nationale des Exportations met en relief les contraintes liées à la promotion des exportations dont (i) l'absence d'un programme opérationnel d'appui aux exportations et (ii) l'absence de mécanismes financiers répondant aux besoins réels des opérateurs des exportations. . Des enquêtes et entretiens ont été organisés lors des travaux de ce mémoire auprès des exportateurs et des institutions financières. Cela a permis de confirmer les difficultés liées au financement des exportations et notre travail a consisté à proposer un mécanisme financier alternatif à celui des institutions financières classiques pour mieux prendre en charge la problématique du financement des exportations. Ce mécanisme doit être logé au sein de l'APEX-Burkina en tant que structure nationale dédiée à la promotion des exportations afin de lui donner plus de moyens pour exercer sa mission et développer ainsi les exportations.

Mots Clés :

1 - Exportations

2 - Developper

3 - Promotion

4 - Financement

5 – Mécanisme financier

ABSTRACT

Burkina Faso's foreign trade is particularly marked by a structural deficit in its trade Balance. In 2017, this deficit was 484.5 billion CFA francs (source, trade balance 2018 of the DGC) different national policies and strategies were developed with a view, among other things, to absorb this deficit but it is to recognise that the balance Business is still in deficit despite the efforts made. It is not only a question of expanding the range of Burkina's export products but also of conquering new markets at the international, regional and subregional levels for the disposal of these products. The diagnosis made during the development of the national export strategy highlights the constraints associated with the promotion of exports, including (i) the lack of an operational program to support exports and (ii) the lack of mechanisms Meeting the real needs of the export operators.

.Investigations and interviews were held during the work of this memorandum with exporters and financial institutions. This has confirmed the difficulties associated with the financing of exports and our work has consisted of proposing an alternative financial mechanism to that of the conventional financial institutions to better take over the problem of financing of exports. This mechanism must be housed within APEX-Burkina as a national structure dedicated to the promotion of exports in order to give it more resources to carry out its mission and improve exports.

Key words :

1 - Exports

2 - Improve

3 - Financing

4 - Promotion

5 – Financial mechanism

LISTE DES ABREVIATIONS

Sigles	Significations
AFD	Agence Française de Développement
APEX-Burkina	Agence pour la Promotion des Exportations du Burkina
BAD	Banque Africaine de Développement
CCI-BF	Chambre de Commerce et d'Industrie du Burkina Faso
DANIDA	Danisch International Development Agency
DGC	Direction Générale du Commerce
*IFP	Institution Financière Partenaire
INSD	Institut National de la Statistique et de la Démographie
JICA	Japan International Cooperation Agency
MEBF	Maison de l'Entreprise du Burkina Faso
MEF	Ministère de l'Economie et des Finances
MCIA	Ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat
ONAC	Office National du Commerce Extérieur
PACDE	Programme d'Appui à la Compétitivité et au Développement des Entreprises
POSICA	Politique Sectorielle de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat
SCADD	Stratégie de Croissance Accélérée et de Développement Durable
SNE	Stratégie Nationale de Promotion des Exportations
USAID	United States Agency for International Development

SOMMAIRE

Sommaire

DEDICACE	ii
REMERCIEMENTS	iii
RESUME	iv
LISTE DES ABREVIATIONS	vi
SOMMAIRE	1
LISTE DES TABLEAUX	3
LISTE DES FIGURES	4
II. OBJECTIFS ET HYPOTHESES DE L'ETUDE	8
III. MATERIELS ET METHODES UTILISES POUR L'ETUDE	9
3.1 La recherche documentaire	9
3.2 Les entretiens avec les personnes ressources	9
3.3 Les enquêtes auprès des exportateurs et des institutions financières	10
IV. RESULTATS DE L'ETUDE	11
4.1 La présentation de l'APEX-Burkina	11
4.1.1 L'historique de la création de l'APEX-Burkina	11
4.1.2 La présentation des services de l'APEX-Burkina	11
4.2 L'état des lieux des systèmes de financement actuels des exportations	12
4.2.1 Les mécanismes et instruments spécifiques de financement des exportations	12
4.2.2 Analyse de la politique des institutions financières dans le financement des exportations	16
4.3 Les caractéristiques des entreprises d'exportation et analyse de leurs besoins financiers .	18
4.3.1 Les caractéristiques principales des exportateurs enquêtés	19
4.3.1.4 La part des exportations dans le chiffre d'affaires	21
Part des exportations	21
4.3.2 L'analyse des besoins financiers des exportateurs	21
4.3.2.4 Les besoins de financement pressants des entreprises	24
V. DISCUSSIONS, APPRECIATION DES RESULTATS ET PROPOSITIONS	28
5.1 Les acquis en matière de financement des exportations	28
5.2 Les insuffisances de la politique actuelle de financement des exportations	29

5.3 La proposition d'un nouveau mécanisme financier	29
5.3.1 La déclinaison de la mission fondamentale	30
5.3.2 La déclinaison des missions spécifiques.....	30
5.3.3 Les activités à financer	31
5.3.4 Les modalités d'intervention	31
5.3.5 Les conditions d'accès au Fonds.....	33
5.3.6 La proposition d'organisation du Fonds	34
5.3.7 Les mécanismes d'abondement du Fonds	35
VI. CONCLUSION	37
VII. BIBLIOGRAPHIE	38
VIII. ANNEXES	39

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Volume de crédit octroyé aux exportateurs par les institutions bancaires et de crédit sur les trois dernières années.

Tableau 2 : Part des exportations dans le chiffre d'affaires sur trois années

Tableau 3 : Estimation du montant moyen des besoins pressants de financements en FCFA

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Statut juridique des entreprises

Figure 2 : Nombre d'employés dans les entreprises

Figure 3 : Les appuis souhaités par les exportateurs

Figure 4 : Situation des contraintes en matière de financement des exportations

Figure 5 : Les types de financements sollicités

Figure 6 : Besoins de financement des entreprises

Figure 7 : Les types d'assurances sollicitées

INTRODUCTION

Le commerce extérieur du Burkina Faso se caractérise particulièrement par un déficit structurel de sa Balance Commerciale et cela malgré le boom minier survenu depuis 2009. Ainsi en 2017, ce déficit s'est établi à 484,5 milliards de FCFA contre 465,7 milliards de FCFA en 2016. Aussi, la gamme des produits exportés n'est pas assez diversifiée car près de quatre produits représentent plus de 80% du volume des exportations. L'annexe I illustre cette évolution. Le diagnostic qui est fait sur la situation des exportations au Burkina Faso oblige l'Etat à revoir sa politique en matière d'exportation.

Le développement des exportations résulte de la création d'un environnement propice qui est lui-même le résultat d'un ensemble de mesures et d'actions diversifiées, complémentaires et coordonnées, sur les plans à la fois institutionnel, réglementaire, procédural, fiscal, financier, logistique, technologique, commercial et promotionnel, de l'amont à l'aval du processus d'exportation.

La mise en place d'un mécanisme financier d'appui à la promotion des exportations au Burkina Faso se situe donc dans le contexte global de mise en œuvre du Plan National de Développement Economique et Social (PNDES) mais aussi d'opérationnalisation des stratégies et politiques sectorielles du Ministère en charge du Commerce notamment de la Stratégie Nationale de promotion des Exportations (SNE) et de la Politique Sectorielle de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat (POSICA).

En effet, à partir de 2016, le pays s'est doté d'un nouveau référentiel pour les interventions en matière de développement qui est le Plan National de Développement Economique et Social (PNDES).

Pour la période 2016-2020, le PNDES vise une croissance cumulative du revenu par habitant à même de réduire la pauvreté, de renforcer les capacités humaines et de satisfaire les besoins fondamentaux, dans un cadre social équitable et durable. Il est le cadre de référence qui fédère toutes les politiques économiques, commerciales et sociales du Burkina Faso et fait de la **dynamisation des secteurs porteurs pour l'économie et les emplois**, le troisième axe stratégique pour les interventions du Gouvernement et de ses partenaires.

Cet axe concerne explicitement la promotion du commerce et l'expansion des industries de services à forte valeur ajoutée et créatrices d'emplois décents.

Aussi, avec l'adoption en 2011 de la Stratégie Nationale de promotion des Exportations (SNE), le Gouvernement burkinabè a fait le choix stratégique de considérer la promotion des exportations comme un pilier principal du développement économique du pays dans le cadre d'une approche filière qui intègre l'ensemble des maillons de la chaîne de valeur. Le diagnostic fait à cet effet a permis de mettre en relief les contraintes des filières à différents niveaux et force est de reconnaître que le niveau actuel, les exportations reste embryonnaire au regard du volume des produits exportés ainsi que de la valeur des exportations. Confère annexe II.

Pour accompagner les différents axes stratégiques susmentionnés, il est proposé d'adopter une approche globale dans le cadre d'une stratégie nationale de promotion des exportations qui se base sur six axes structurants :

- l'édification d'une structure nationale dédiée principalement, voire exclusivement, à la promotion des exportations (ce qui a abouti à la transformation de l'ex ONAC en Agence de Promotion des Exportations - APEX) ;
- le développement d'une nouvelle culture nationale d'exportation ;
- l'identification d'investisseurs stratégiques pour les principales filières prioritaires dans le cadre d'un partenariat gagnant-gagnant ;
- le développement des activités de transformation génératrices de valeur ajoutée ;
- la mise en place d'un programme opérationnel d'appui aux exportations ;
- la création de mécanismes financiers répondant aux besoins réels des opérateurs d'exportation.

C'est ce qui justifie le choix de notre thème à savoir « **Mise en place d'un nouveau mécanisme de financement des exportations au sein de l'Agence pour la Promotion des Exportations du Burkina : état des lieux et propositions pour son opérationnalisation** ».

Le choix de ce thème a été fait avec l'accord de la direction de l'APEX-Burkina qui est dans le processus de mise en place d'un Fonds pour financer les exportations. Nous en avons fait notre sujet de réflexion dans le cadre de notre mémoire de fin de formation en Master 2 en Management Stratégique et Opérationnel parce que nous pensons que le sujet est important et que les résultats des travaux permettront de booster les exportations à travers un meilleur financement.

Mise en place d'un nouveau mécanisme de financement des exportations au sein de l'Agence pour la Promotion des Exportations du Burkina : état des lieux et propositions pour son opérationnalisation

Ce travail sera organisé en quatre (04) grandes parties à savoir : (i) les Objectifs et les Hypothèses de l'étude, (ii) les Matériels et les Méthodes utilisés pour l'étude, (iii) les Résultats de l'étude et (iv) l'Appréciation des résultats et les propositions d'innovation.

II. OBJECTIFS ET HYPOTHESES DE L'ETUDE

A travers notre projet de mémoire, nous nous fixons comme objectif global de contribuer à un meilleur financement par l'APEX-Burkina, des besoins des exportateurs afin d'accroître le volume des exportations au Burkina Faso. Cette contribution passera par une analyse de la situation actuelle du financement des exportations afin de proposer des solutions en termes d'actions et de réformes.

De façon spécifique, nous poursuivons les objectifs ci-après :

- faire l'état des lieux des systèmes de financement actuels des exportations ;
- identifier et analyser les forces et les faiblesses de ces systèmes ;
- donner un aperçu du sous secteur des exportations ;
- analyser les besoins financiers des entreprises d'exportation ;
- proposer les missions, l'organisation et le fonctionnement du nouveau mécanisme ;
- définir les conditions d'accès au financement ainsi que les activités susceptibles de bénéficier du financement ;

Les objectifs que nous nous sommes fixés, nous le pensons, doivent nous permettre d'apporter une réponse à la problématique du financement des exportations et de répondre aux deux hypothèses suivantes que nous avons retenues :

- hypothèse 1 : Les actions de l'APEX-Burkina contribuent au développement des exportations au Burkina Faso ;
- hypothèse 2 : La mise en place du nouveau mécanisme financier à l'APEX-Burkina peut toujours innover ses prestations et permettre un accroissement durable des exportations.

La vérification de ces hypothèses interviendra après l'analyse des résultats que nous aurions obtenus. Par ailleurs, il est utile d'exposer maintenant sur la méthodologie de collecte des données ainsi que les outils de collecte utilisés

III. MATERIELS ET METHODES UTILISES POUR L'ETUDE

La démarche méthodologique s'est fondée sur trois principaux outils :

- l'exploitation documentaire,
- des entretiens avec des personnes ressources,
- des enquêtes auprès des exportateurs et des institutions financières.

Le contenu et les outils utilisés dans chaque cas se présentent comme suit :

3.1 La recherche documentaire

Comme toute activité de recherche scientifique, la revue documentaire tant physique qu'électronique a été la principale méthode de collecte des données ayant servi à l'élaboration de notre projet. Cette recherche nous a permis d'obtenir et de consulter différents rapports et revues des structures ci-après :

- le Ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat,
- l'Agence pour la Promotion des Exportations du Burkina,
- la Maison de l'Entreprise du Burkina Faso (MEBF),
- la Chambre de Commerce et d'Industrie du Burkina Faso (CCI-BF).

3.2 Les entretiens avec les personnes ressources

La prise en charge de la problématique issue de notre thème nous a conduits à réaliser des entretiens avec des personnes ressources des structures en charge de la promotion du secteur privé au Burkina Faso. Il s'agit des personnes travaillant dans les structures dont les ressources documentaires ont été exploitées dans le cadre de l'étude mais aussi des personnes ressources d'autres structures tels que le ministère en charge des finances et du développement et des exportateurs.

Le ministère en charge des finances et du développement a été approché parce que l'APEX-Burkina est un établissement public de l'Etat à caractère économique, dont la tutelle financière est assurée par ce ministère. Ainsi donc, la création du nouveau mécanisme doit répondre aux exigences en matière de création et de gestion des fonds selon la réglementation en vigueur. Un focus groupe a aussi été organisé avec des exportateurs pour échanger et prendre en compte leurs préoccupations.

3.3 Les enquêtes auprès des exportateurs et des institutions financières

Une enquête a été réalisée auprès d'un échantillon de cent vingt (120) exportateurs sur la base d'un répertoire de l'APEX-Burkina. Par ailleurs, dans le cadre de l'étude, nous avons mené également une enquête auprès de dix¹ (10) institutions financières de la place. L'échantillon des exportateurs a été fait sur la base d'un répertoire de deux cent cinquante (250) exportateurs en prenant en compte toutes les filières. Quant à l'échantillon sur les institutions financières, il a été fait sur la base des dix banques les plus anciennes de la place. Un exemplaire de chaque questionnaire d'enquête est joint en annexe III et IV. Les questionnaires ont été administrés sur place et collectés en vue de leur dépouillement et synthèse.

¹ les dix banques enquêtées sont : BOA, BCB, BSIC, SGBB, BA-BF, BIB, BICIA-B, ECOBANK, CORIS BANK, BANQUE DE L'HABITAT ;

IV. RESULTATS DE L'ETUDE

Les matériels et méthodes ci-dessus décrits nous ont permis de collecter les données pour la réalisation de notre travail. Les résultats de nos recherches seront présentés en quatre (04) points à savoir :

- la présentation de l'APEX-Burkina ;
- l'état des lieux des systèmes de financement actuels des exportations ;
- l'analyse des besoins financiers des entreprises d'exportation ;
- la proposition d'un nouveau mécanisme financier de financement des exportations ;
- la proposition d'un plan détaillé pour l'opérationnalisation du Fonds avec des indicateurs de performance.

4.1 La présentation de l'APEX-Burkina

4.1.1 L'historique de la création de l'APEX-Burkina

Créée par décret n°2011-756/PRES/PM/MICA du 18 octobre 2011, l'Agence pour la Promotion des Exportations du Burkina Faso Elle succède ainsi à l'Office National du Commerce Extérieur (ONAC) dont elle hérite la charge de la promotion des exportations C'est un Etablissement Public de l'Etat à caractère économique, doté d'une personnalité morale et de l'autonomie financière, sous la tutelle technique du Ministère chargé du Commerce et sous la tutelle financière du Ministère chargé des Finances.

4.1.2 La présentation des services de l'APEX-Burkina

Les missions qui sont assignées à l'APEX-Burkina par le Gouvernement sont :

- collecter, traiter et diffuser à titre gratuit ou onéreux, l'information économique et commerciale par tous les moyens appropriés au profit des Professionnels du Commerce Extérieur et des Autorités ;

- collecter, analyser les données et publier les tendances d'évolution nationale et sectorielle des exportations des produits et services du Burkina Faso ;
- promouvoir les produits et services burkinabè sur les marchés national, régional et international à travers l'organisation et/ou la coordination de la participation des entreprises exportatrices du Burkina Faso aux manifestations commerciales nationales et internationales telles que les foires, les salons, les missions commerciales, etc. ;
- réaliser des études marketing spécifiques et des prospections de marchés ;
- assurer la formation des professionnels et autres intervenants aux règles et pratiques du commerce international et des échanges intra- communautaires ;
- apporter une assistance technique aux exportateurs dans la réalisation de leurs transactions commerciales ;
- apporter une assistance technique à tout acteur économique dans le domaine des manifestations commerciales ;
- assurer et/ou faciliter le financement des entreprises exportatrices et des institutions de promotion des exportations ;
- contribuer à l'évaluation de l'offre nationale des produits et services exportables ;
- contribuer à la veille et à l'intelligence économique du commerce extérieur du Burkina Faso ;
- participer aux commissions mixtes de coopération et aux négociations sur les traités et accords internationaux en matière de commerce.

Ses principaux organes dirigeants sont le Conseil d'Administration et la Direction Générale

4.2 L'état des lieux des systèmes de financement actuels des exportations

4.2.1 Les mécanismes et instruments spécifiques de financement des exportations

En général dans les institutions financières, les mécanismes et instruments spécifiques sont utilisés dans le cadre du financement des exportations à savoir : le préfinancement des exportations, la mobilisation des créances nées sur l'étranger, l'affacturage, le forfaiting et le Crédit documentaire ou la lettre de crédit.

4.2.1.1 Le préfinancement des exportations

Le préfinancement des exportations est un crédit de trésorerie à court terme. Ce crédit de trésorerie permet de bénéficier, sur présentation de commandes fermes de la part des clients, d'avances en devises en vue de financer les dépenses d'exploitation relatives à la production des marchandises ou à la fourniture de services. Le montant du crédit de préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement. La durée du crédit est adaptée à celle de la fabrication du matériel et peut aller jusqu'à la naissance de la créance. Le coût de ce crédit est lié au taux de base bancaire à la date de signature du contrat de crédit appuyé des frais et de commissions.

Pendant la période d'exécution du contrat, le vendeur peut bénéficier de la garantie d'un organisme d'assurance contre le risque de fabrication (risque d'interruption de marché) qui pourrait être occasionné par une défaillance financière de l'acheteur, une catastrophe naturelle ou par un événement politique ou monétaire.

Le crédit de préfinancement offre des avantages visant la promotion des exportations. La disponibilité de fonds suffisants permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur, des commandes confiées (en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur). Une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés. Mais ce type de crédit connaît cependant des limites à savoir que le montant est souvent plafonné et il n'est pas accessible à toutes les entreprises.

4.2.1.2 La mobilisation des créances nées sur l'étranger

Elle représente un financement d'exportation dès la naissance de la créance due à l'exportateur. La mobilisation de créances nées sur l'étranger est un crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent, à partir du moment où celles-ci existent juridiquement. Ce financement est généralement assuré par les banques moyennant la négociation de lettres de change.

Afin de se prémunir contre les risques (commercial et politique), les créances à mobiliser peuvent être garanties par un organisme d'assurance. La police d'assurance souscrite par l'exportateur est subrogée au profit de la banque mobilisatrice.

Comme pour le crédit de préfinancement, la mobilisation de créances nées sur l'étranger contribue à la promotion des exportations et cela à travers les avantages qu'elle offre : elle permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exploitation et elle améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers.

Toutefois, l'exportateur qui choisit cette formule n'est pas à l'abri des risques tels que le risque de non-paiement et le risque de change (si la facturation est faite dans une monnaie autre que celle du pays).

4.2.1.3 L'affacturage

Parmi les nouvelles techniques de financement à court terme, nous distinguons "l'affacturage" ou "le factoring".

" Le factoring" est un acte au terme duquel une société spécialisée appelée "factor" devient subrogée au droit de son client appelé "adhérent" en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe. C'est une opération par laquelle un exportateur "adhérent" cède ses créances, détenues sur des acheteurs étrangers, à une société d'affacturage "factor", contre le paiement d'une commission. Selon cette formule, le factor règle l'adhérent du montant des créances diminué des frais et commissions puis se charge du recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement.

L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiement sont inférieurs à un an.

Cette technique est à la fois un moyen de financement à court terme, un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques (risque client et risque de change).

L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondée sur :

- un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur ;
- un contrat d'affacturage entre le fournisseur et le factor ;
- un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.

4.2.1.4 Le forfaiting

Il consiste pour un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, de céder les créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou une société de forfaiting en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales de ces créances diminuées des commissions d'escompte. Cette cession est un escompte "à forfait" car elle représente une opération de vente définitive sans recours contre le cédant en cas de défaillance du débiteur (acheteur).

Le forfaiting n'est pas à confondre avec l'affacturage qui s'applique à l'ensemble des commandes à l'exportation et qui prévoit la reprise et la gestion d'une série de créances futures et non encore déterminées. En revanche, le forfaiting s'applique à des opérations individualisées, les créances sont spécifiques et déjà nées.

A échéance, sur présentation du support de règlement par le forfaiteur, l'acheteur effectue le paiement à sa banque qui rembourse à son tour le forfaiteur par virement.

4.2.1.5 Le crédit documentaire ou lettre de crédit

Les crédits documentaires, généralement connus sous le nom de lettres de crédit (L/C), sont des instruments qui représentent un engagement indépendant – typiquement par une banque – que le paiement à l'exportateur sera effectué au nom d'un client (l'importateur), à condition que les dispositions décrites dans la lettre de crédit soient entièrement satisfaites. Il est recommandé d'utiliser les lettres de crédit lorsque les relations commerciales sont récentes ou moins établies, car la banque de l'acheteur sert alors de garantie tant pour les exportateurs (réalisation du paiement) que pour les importateurs (respect des modalités du contrat).

4.2.2 Analyse de la politique des institutions financières dans le financement des exportations

Nous analyserons ici la politique des institutions financières en matière d'exportation notamment les produits et services financiers proposés par les institutions de financement, les obstacles au financement des exportations tant au niveau des entreprises exportatrices qu'au niveau des institutions financières. A cet effet, nous avons mené une enquête auprès de dix (10) institutions financières notamment des banques. Les informations recueillies nous permettent d'affirmer qu'aucune banque ne dispose de guichets spécifiques dédiés aux exportations. Par contre, les banques affirment disposer de services traitant des opérations avec l'extérieur (transferts, crédits documentaires, remise documentaire) auxquels relèvent les opérations d'exportation.

4.2.2.1 Le volume des crédits octroyés aux exportateurs

Le volume des crédits distribués aux exportateurs par les institutions financières se présente comme suit :

Tableau 1 : Volume de crédit octroyé aux exportateurs par les institutions bancaires et de crédit sur les trois dernières années.

	2014	2015	2016
En valeur en FCFA	8 500 000 000	9 500 000 000	18 500 000 000
En % du volume total	23%	26%	49%

Le tableau 1 montre par exemple qu'en 2014, les institutions bancaires et de crédit ont accordé en moyenne 8 500 000 000 FCFA de crédit aux exportateurs, ce qui représente 23% du volume total de crédit distribué tous secteurs confondus. En 2016, ce chiffre est passé à 18 500 000 000 FCFA représentant ainsi 49% des crédits distribués tous secteurs confondus.

On peut donc noter une tendance haussière du volume de crédit alloué aux exportateurs. Cependant, il faut noter la part importante du financement du coton dans le volume des crédits à l'exportation.

Les filières d'exportation financées sont les suivantes, par ordre d'importance :

- ✓ la filière coton (9 institutions sur 10) ;
- ✓ la filière sésame (à peu près 8 institutions sur 10) ;
- ✓ la filière Bétail sur pieds / viande / peaux (6 institutions sur 10) ;
- ✓ la filière mangue (6 institutions sur 10) ;
- ✓ la filière Karité (6 institutions sur 10) ;
- ✓ l'oignon (5 institutions sur 10) ;
- ✓ l'Anacarde (3 institutions sur 10) ;
- ✓ les Autres filières : Haricot Vert ; Céréales (mil germé, maïs) ; le poisson ; le fonio (2 institutions sur 10).

4.2.2.2 Les services financiers proposés par les banques et les conditionnalités

La quasi-totalité des institutions financières proposent aux exportateurs le **préfinancement à l'exportation** (Découverts et autres concours, crédit de court terme, ligne de crédit), comme produits et services financiers.

Certaines institutions (1/3) proposent en plus du préfinancement à l'exportation les produits et services comme :

- ✓ les crédits d'investissement de moyen terme ;
- ✓ la mobilisation des créances nées à l'étranger ;
- ✓ les crédits documentaires.

Les conditionnalités souvent citées sont les suivantes :

- disposer d'un contrat d'exportation ;
- coopérer avec des partenaires étrangers bien connus et ayant une banque partenaire ;
- avoir des suretés réelles, personnelles ou financières ;
- avoir de garanties hypothécaires partielles ;

- assurance vie (s'il s'agit d'une personne physique qui est concernée par le crédit) ;
- gage de stocks destinés à l'exportation ;
- gage de matériel de production ;
- disposer d'un mode de règlement clients et fournisseurs adéquat (garantie de bonne exécution).

4.2.2.3 Les principales contraintes dans l'octroi de crédits aux exportateurs

Les principales contraintes auxquelles sont confrontées les institutions financières sont les suivantes :

- l'absence totale ou l'insuffisance de garanties ;
- le risque de non performance des exportateurs ;
- le risque de non respect de l'objet de demande de financement ;
- l'absence de contrats d'exportation ou de marchés conclus avec un acheteur étranger ;
- l'immobilisation de ressources (liée au fait que le partenaire étranger met parfois du temps à régler ses factures) ;
- les impayés de la part de certains acheteurs étrangers empêchant un bon remboursement des crédits.

4.3 Les caractéristiques des entreprises d'exportation et analyse de leurs besoins financiers

Dans cette partie, nous présentons les caractéristiques des exportateurs et de leurs besoins de financement. A cet effet, une enquête a été conduite auprès d'un échantillon de cent vingt exportateurs sur la base du répertoire tenu par l'APEX Burkina. Il ressort de cette enquête les principales caractéristiques et les besoins ci-après.

4.3.1 Les caractéristiques principales des exportateurs enquêtés

La population de l'enquête est constituée de l'ensemble des 206 exportateurs répertoriés par l'APEX Burkina et évoluant dans les secteurs d'activités suivants : oléagineux, bétail et viande, artisanat, fruits et légumes, plantes médicinales, filière coton et textile, filière cuirs et peaux. Au regard du fait que les exportateurs évoluent dans des secteurs d'activités différentes, un sondage stratifié a été réalisé. Vu la taille de la population dans certains secteurs d'activités (Oléagineux, Plantes médicinales, Filière coton et textile, Filière cuirs et peaux, Domaine industriel), nous avons procédé à un recensement plutôt qu'à un sondage.

Sur une taille d'échantillon théorique de 168 exportateurs, il a été finalement enquêté 120 exportateurs. Ce qui correspond à un taux de sondage global de 58,3%. La taille théorique de l'échantillon n'a pas été atteinte parce que certains exportateurs étaient injoignables et ce, malgré les remplacements opérés.

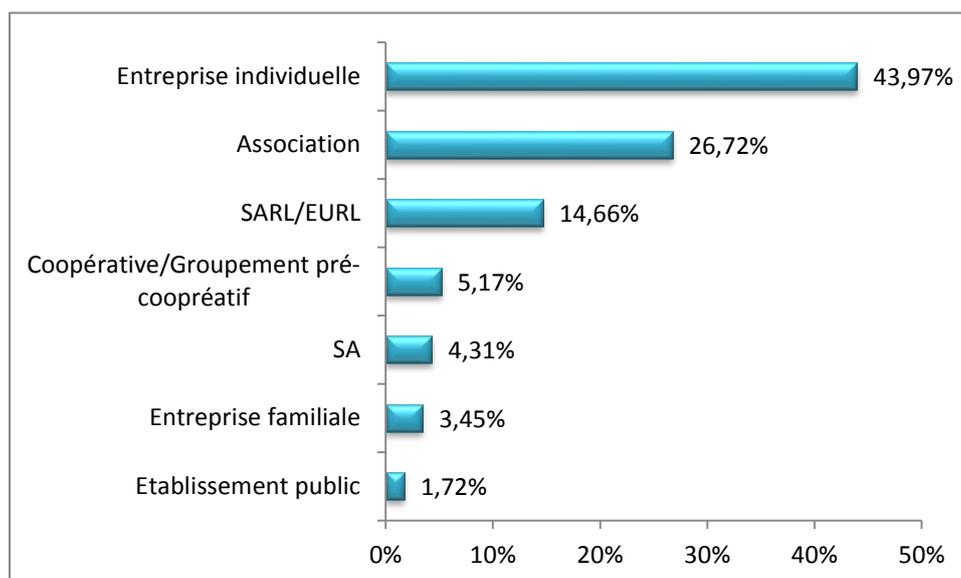
4.3.1.1 La répartition géographique des entreprises

La répartition géographique des entreprises concernées par l'échantillonnage se présente comme suit : 41,4% de l'échantillon concentré à Ouagadougou, 26,7% à Bobo Dioulasso, 9,5% à Fada N'Gourma, 6,9% à Pouytenga, 6% à Ouahigouya, 3,4% à Koudougou, 2,6% à Bogandé, 1,7% à Dori ainsi qu'à Banfora.

4.3.1.2 Le statut juridique des exportateurs

Dans l'échantillon, 43,97% des entreprises sont des entreprises individuelles, 26,72% sont des associations, 14,66% sont des SARL/EURL, 5,17% de coopératives ou de groupements, 4,31% de SA, 3,45% des entreprises familiales et 1,72% des établissements publics.

Figure 1 : Statut juridique des entreprises

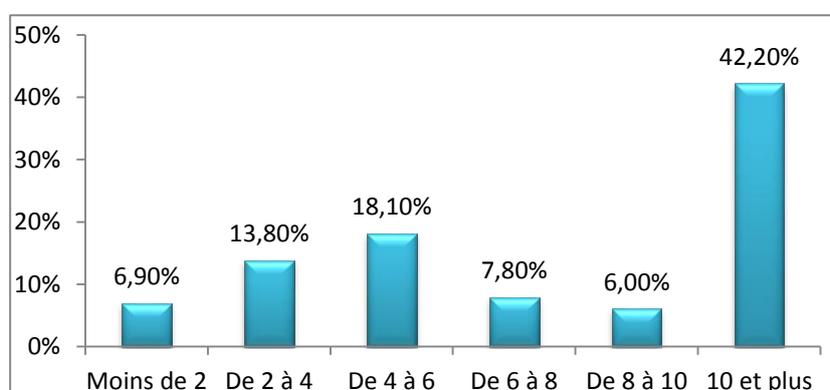


Source : Données d'enquête, Septembre 2018

4.3.1.3 Le nombre d'employés

Le nombre d'employés varie d'un exportateur à un autre. 42,2% des exportateurs emploient au moins 10 personnes.

Figure 2 : Nombre d'employés dans les entreprises



Source : Données d'enquête, Septembre 2018

4.3.1.4 La part des exportations dans le chiffre d'affaires

Que ce soit en 2013, 2014 et 2015, la part des exportations représente au moins 60% du chiffre d'affaires chez plus du tiers des exportateurs.

Tableau 2 : Part des exportations dans le chiffre d'affaires sur trois années

Part des exportations	En 2013	En 2014	En 2015
Moins de 10	12,10%	6,00%	6,90%
De 10 à 20	9,50%	12,10%	12,10%
De 20 à 30	4,30%	7,80%	6,00%
De 30 à 40	2,60%	1,70%	2,60%
De 40 à 50	5,20%	4,30%	2,60%
De 50 à 60	7,80%	3,40%	3,40%
60 et plus	33,60%	38,80%	42,20%

Source : Données d'enquête, Septembre 2018

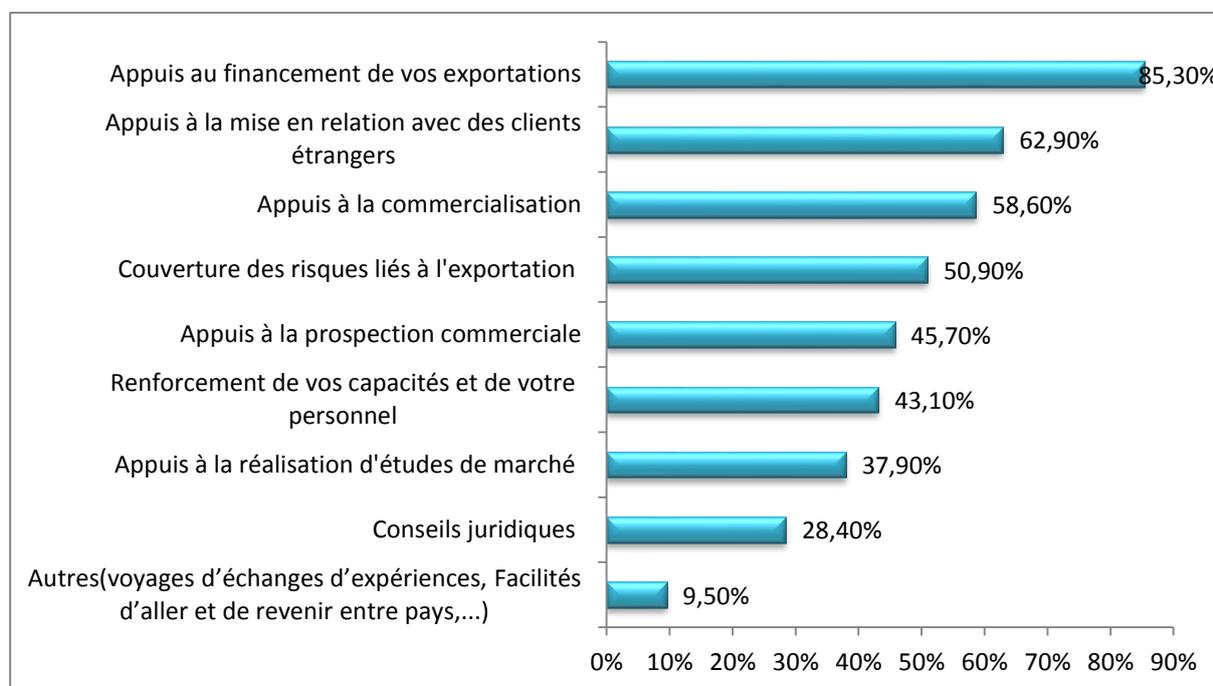
4.3.2 L'analyse des besoins financiers des exportateurs

4.3.2.1 Les appuis souhaités par les exportateurs

Les appuis souhaités par les exportateurs pour lever les contraintes sont par ordre d'importance : l'appui au financement des exportations (85,3%), l'appui à la mise en relation avec des clients étrangers (62,9%), l'appui à la commercialisation (58,6%), la couverture des risques liées à l'exportation (50,9%), l'appui à la prospection (45,7%), le renforcement des capacités du personnel (43,10%), l'appui à la réalisation d'études de marché (37,9%), et des conseils juridiques (28,4%). Les autres solutions proposées sont : voyages d'échanges d'expériences, les facilités d'aller et de revenir entre pays, l'amélioration des conditions de transport, etc.

Figure 3 : Les appuis souhaités par les exportateurs

N.B. Ce graphique fait ressortir les résultats obtenus d'une question à choix multiples. Les modalités de réponses sont donc indépendantes. Les pourcentages donnés ne sont pas cumulables.



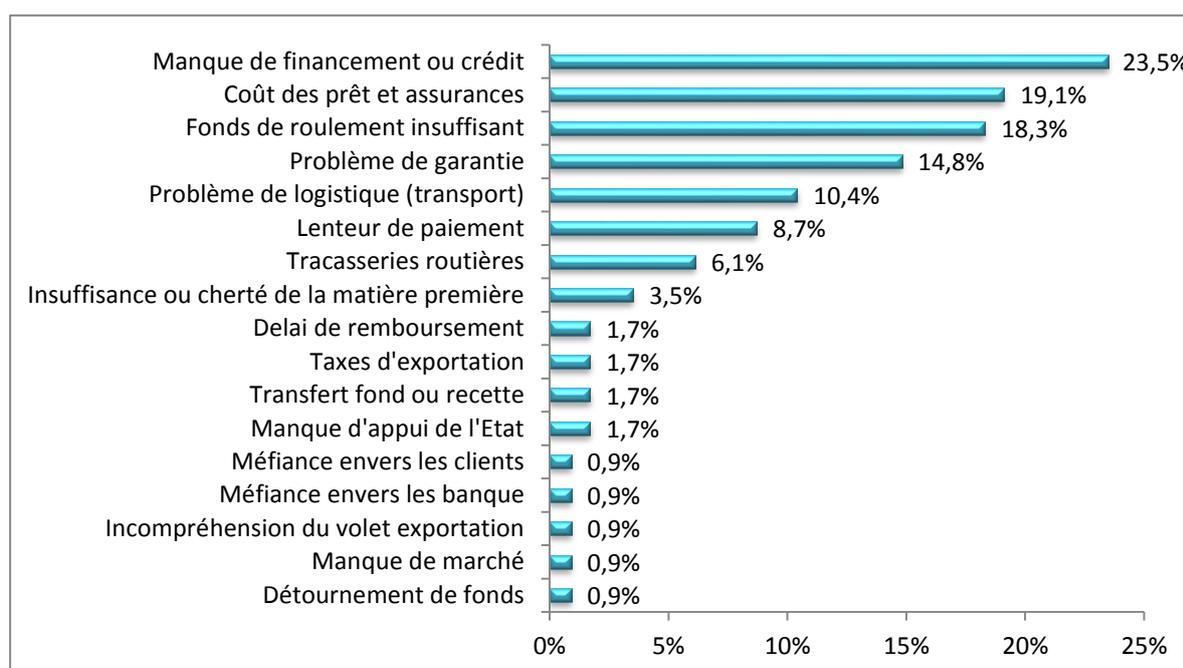
Source : Données d'enquête, Septembre 2018

4.3.2.2 Les principales contraintes en matière de financement des exportations

Les principales contraintes en matière de financement des exportations sont : le manque de financement ou de crédit (23,5%), le coût des prêts et des assurances (19,1%), l'insuffisance du fonds de roulement (18,3%), le problème de garantie (14,8%), et le problème de logistique (10,4%).

Figure 4 : Situation des contraintes en matière de financement des exportations

N.B. Ce graphique fait ressortir les résultats obtenus d'une question à choix multiples. Les modalités de réponses sont donc indépendantes. Les pourcentages donnés ne sont pas cumulables.



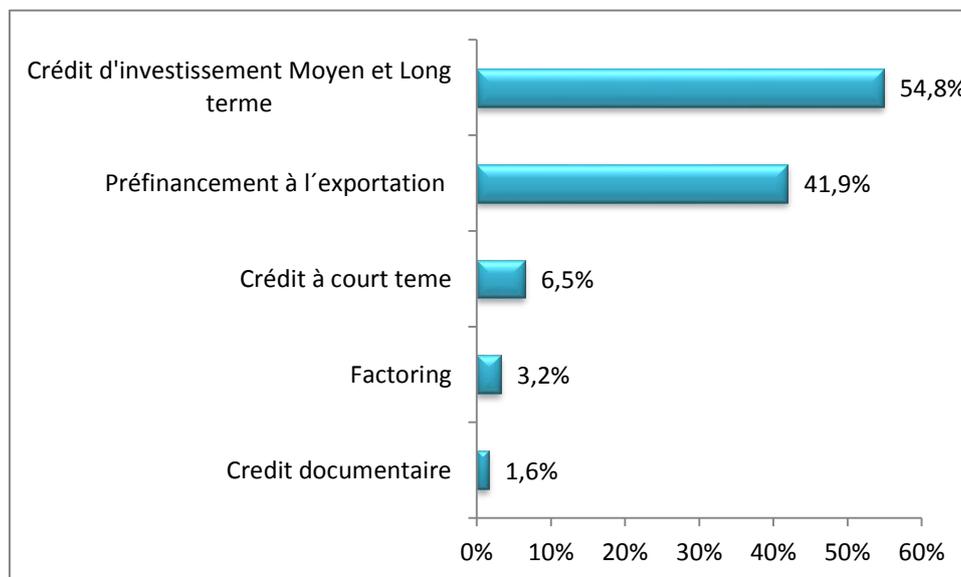
Source Données d'enquête, Septembre 2018

4.3.2.3 Les types de financements sollicités par les exportateurs

Le crédit d'investissement à moyen et long terme est le type de financement sollicité en général. En effet, 54,8% des exportateurs ont déjà sollicité ce financement. Ensuite viennent par ordre d'importance : les préfinancements à l'exportation (41,9%), les crédits à court-terme (6,5%), le factoring (3,2%), et le crédit documentaire (1,6%).

Figure 5 : Les types de financements sollicités

N.B. Ce graphique fait ressortir les résultats obtenus d'une question à choix multiples. Les modalités de réponses sont donc indépendantes. Les pourcentages donnés ne pas cumulables.



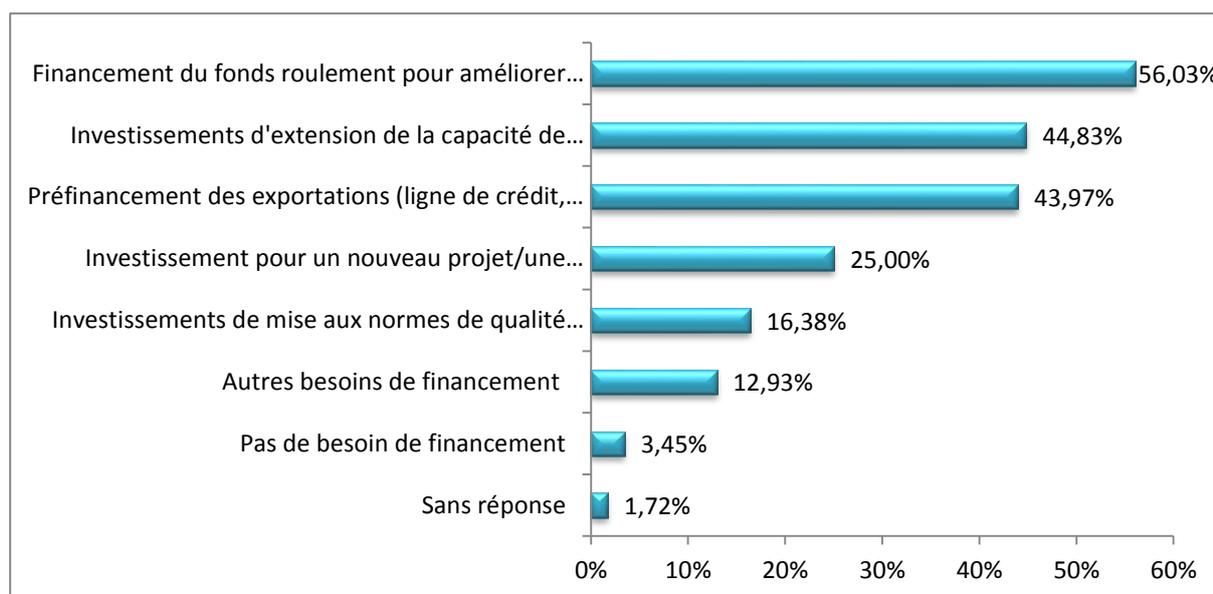
Source : Données d'enquête, Septembre 2018

4.3.2.4 Les besoins de financement pressants des entreprises

La quasi-totalité des exportateurs (96,55%) ont besoin en ce moment d'un financement. L'analyse par type de besoin indique que 56,03% des exportateurs ont besoin de financement du fonds de roulement, 44,83% pour les investissements d'extension de la capacité de production tandis que les préfinancements des exportations sont cités par 43,97% des exportateurs, les investissements pour un nouveau projet exprimé sont exprimés par 25% des entreprises, les investissements de mise aux normes de qualité exigés par les clients préoccupent 16,38% des exportateurs, les autres besoins de financements (achat de moyens de transports, prospection, recrutement de personnel, etc.) sont cités par 12,93% des enquêtés. Cependant, on peut noter que 3,45% des exportateurs affirment ne pas avoir besoin de financement et 1,72% ne se sont pas prononcés sur la question.

Figure 6 : Besoins de financement des entreprises

N.B. Ce graphique fait ressortir les résultats obtenus d'une question à choix multiples. Les modalités de réponses sont donc indépendantes. Les pourcentages donnés ne sont pas cumulables.



Source : Données d'enquête septembre 2018

Tableau 3 : Estimation du montant moyen des besoins pressants de financements en FCFA

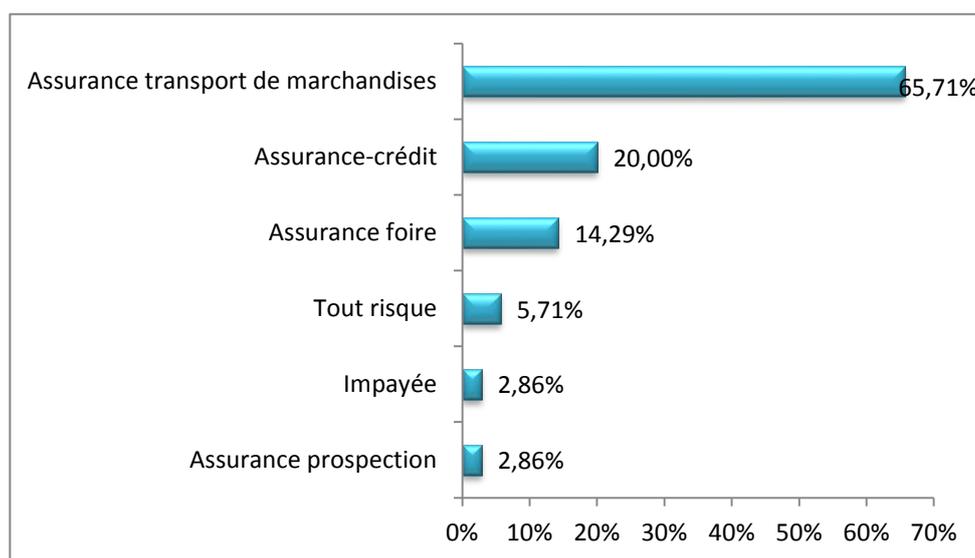
	Moyenne	Somme cumulée dans l'échantillon	Minimum	Maximum
Préfinancement des exportations	51 426 250	2 262 755 000	500 000	600 000 000
Investissement pour un nouveau projet	82 652 174	1 901 000 000	3 000 000	700 000 000
Investissement d'extension de la capacité de production et/ ou d'approvisionnement	65 654 762	2 757 500 000	1 000 000	1 000 000 000
Investissement de mise aux normes de qualité exigée par les clients	37 734 375	603 750 000	250 000	300 000 000
Financement du fonds de roulement pour améliorer la production ou l'approvisionnement	30 339 286	1 699 000 000	500 000	300 000 000
Autres besoins de financement	9 125 000	73 000 000	1 000 000	25 000 000

4.3.2.5 Les types d'assurances sollicitées par les exportateurs

Parmi les assurances sollicitées par les exportateurs, on note l'assurance transport de marchandises (65,71%), l'assurance-crédit (20%), l'assurance foire (14,29%), l'assurance tout risque (5,1%), l'assurance impayée (2,86%), et l'assurance prospection (2,86%).

Figure7 : Les types d'assurances sollicitées

N.B. Ce graphique fait ressortir les résultats obtenus d'une question à choix multiples. Les modalités de réponses sont donc indépendantes. Les pourcentages donnés ne pas cumulables.



Source : Données d'enquête, Septembre 2018

V. DISCUSSIONS, APPRECIATION DES RESULTATS ET PROPOSITIONS

Cette partie porte sur l'analyse et l'interprétation des données que nous avons pu collecter et présenter dans la section précédente. Une proposition de nouveau mécanisme sera aussi faite en vue de palier aux insuffisances constatées et d'accroître le volume des exportations au Burkina Faso.

5.1 Les acquis en matière de financement des exportations

La présente étude a porté sur un échantillon de 120 exportateurs résidents majoritairement à Ouagadougou (41,4%), et constitué à 43,97% en entreprise individuelle. 66,4% des exportateurs totalisent au moins 12 années d'expériences. 42,2% des exportateurs emploient au moins 10 personnes.

Les résultats auxquels nous sommes parvenus à l'issue des enquêtes nous laissent voir que les exportateurs ont des besoins de financement de leurs activités qui ne sont pas suffisamment pris en charge par les institutions financières de la place. L'APEX-Burkina qui est l'organisme national dont la mission principale est de promouvoir et développer les exportations a toujours exercé cette mission mais avec des ressources financières très limitées (essentiellement affectées au fonctionnement de la structure). Les actions réalisées par cette structure montrent qu'avec des ressources conséquentes, cette dernière peut contribuer à accroître le volume des exportations comme l'a indiqué la SNE. Le tableau de l'annexe II illustre les prestations de l'APEX-Burkina.

La mise en place d'un fonds d'appui à la promotion des exportations est perçue par 98,2% des enquêtés comme une très bonne initiative. 49,10% des exportateurs attendent de ce fonds des appuis direct et indirect. La participation aux foires ou aux salons (57,8%) et le préfinancement aux exportations (50,9%) sont les services que pourrait fournir le fonds.

5.2 Les insuffisances de la politique actuelle de financement des exportations

Certaines institutions financières choisissent délibérément de financer des filières tels que le coton, le sésame, l'anacarde, le karité, le bétail, à cause de leur niveau d'organisation. Les autres filières sont souvent laissées pour compte.

Les exportateurs rencontrent des difficultés, malgré les efforts actuels des institutions financières. La première de celles-ci est le financement des activités de l'avis de 69,8% des enquêtés. La première source actuelle de financement des exportations demeure les fonds propres (91,4%) et les institutions financières constituent la deuxième source (41%). Il faut noter que l'absence de garantie constitue une barrière pour l'accès au crédit dans les institutions financières.

La quasi-totalité des exportateurs (96,55%) ont besoin en ce moment d'un financement. Le financement du fonds de roulement afin d'améliorer la production ou l'approvisionnement constitue la préoccupation de 58,6% des exportateurs.

5.3 La proposition d'un nouveau mécanisme financier

L'exportation nécessite des besoins financiers spécifiques. En effet, même si certains besoins sont communs à l'activité domestique et à l'activité internationale, d'autres ne sont liés qu'à l'activité d'exportation de l'entreprise. Ils créent un besoin en financement supplémentaire que les exportateurs doivent prendre en charge, d'où la nécessité de proposer un mécanisme alternatif à celui des institutions financières pour contribuer au développement des exportations.

Dans une logique de cohérence de mise en œuvre de la SNE, le nouveau mécanisme à créer doit être arrimé à l'APEX-Burkina. Dans ce cas, il sera une entité faisant partie intégrante de l'Agence sous forme de direction. Les avantages d'un tel choix sont :

- Capitalisation de l'expérience acquise par l'APEX Burkina en matière d'exportation (étant ancienne dans le domaine à travers l'ex-ONAC, l'Agence est suffisamment imprégnée des difficultés et des problèmes cruciaux de financement du secteur)
- Valorisation du rôle de l'APEX Burkina comme une véritable structure de promotion des exportations au Burkina Faso (conformité avec l'esprit qui a prévalu à la transformation de l'ex-ONAC en Agence de Promotion des Exportations)

- Ce scénario permettra d'assurer une synergie et une bonne cohérence de la mise en œuvre de la SNE à travers une entité (l'APEX Burkina) qui assure à la fois la promotion et le financement des exportations
- Minimisation des coûts de fonctionnement et de coordination avec une entité déjà existante
- Minimisation des risques liés à la démultiplication des structures en charge de la promotion des exportations (risques de chevauchements, de doublons, de conflits de compétence, etc.)

Un tel choix a aussi des inconvénients, car n'ayant pas une autonomie de gestion, le nouveau mécanisme ne pourra pas dans un premier temps financer des prêts et des opérations d'assurances car ces activités ne font pas partie des missions de l'APEX-Burkina. En cas d'évolution du mécanisme vers un fonds autonome, ces besoins des exportateurs pourront être pris en compte.

5.3.1 La déclinaison de la mission fondamentale

La principale mission du Fonds peut être formulée comme suit :

« Assurer et/ou faciliter l'appui aux acteurs du secteur des exportations au Burkina Faso à travers plusieurs dispositifs et mécanismes de financement ».

5.3.2 La déclinaison des missions spécifiques

Les missions spécifiques du nouveau mécanisme sont :

- le financement direct des activités d'exportation
- l'appui financier aux activités de prospection commerciale et de recherche de débouchés extérieurs
- l'appui financier au renforcement des capacités des acteurs de l'exportation
- l'appui financier aux institutions et organisations de promotion des exportations
- la couverture de certains risques à l'exportation au profit des exportateurs

5.3.3 Les activités à financer

Le Fonds financera les activités suivantes :

- la formation des acteurs de l'exportation
- la prospection de marchés extérieurs
- la participation individuelle aux foires et salons
- la mise aux normes et standards de qualité
- la mise en place et le développement de la fonction Export au sein de l'entreprise par un diagnostic et la réalisation d'un business plan à l'exportation
- la réalisation d'études des marchés extérieurs et des conditions d'implantation commerciale à l'étranger
- l'implantation commerciale privée à l'étranger (assistance pour la mise en place de points de ventes, frais d'assistance juridique et technique, publicité)
- la réalisation des supports promotionnels et le recours aux nouvelles technologies de communication et de promotion
- la conception d'un nouveau Design du produit et/ou d'un emballage pour l'exportation

Le Fonds pourra financer entièrement le plan à l'export ou certaines activités dudit plan.

5.3.4 Les modalités d'intervention

Le Fonds prendra en charge un pourcentage du coût de l'activité objet de la demande conformément au tableau ci-dessous. Le Fonds peut intervenir pour diverses prestations complémentaires au profit d'un même bénéficiaire mais une deuxième demande ne sera étudiée qu'après évaluation de la première demande. Toutefois, le nombre de financements à accorder par exportateur sera limité par délibération du Conseil d'Administration pour permettre que le maximum de personnes ou structures puissent bénéficier des interventions du Fonds. Cette limitation pourra intervenir après quelques années de fonctionnement du Fonds.

Les différents taux proposés sont les suivants selon l'action retenue :

ACTIONS	TAUX APPLICABLE	OBSERVATIONS
formation des acteurs de l'exportation	80% maximum	La demande doit venir d'une faitière et doit concerner un groupe

Mise en place d'un nouveau mécanisme de financement des exportations au sein de l'Agence pour la Promotion des Exportations du Burkina : état des lieux et propositions pour son opérationnalisation

ACTIONS	TAUX APPLICABLE	OBSERVATIONS
		d'acteurs
prospection de marchés extérieurs	50% maximum	Sur initiative de l'APEX (CA) requête d'une structure
participation aux foires et salons	75% maximum	Sur initiative de l'APEX (CA) requête d'une structure
mise aux normes et standards de qualité		Sur décision du Conseil d'Administration
mise en place et développement de la fonction Export au sein de l'entreprise par un diagnostic et la réalisation d'un business plan à l'exportation	70%	Sur initiative de l'APEX (CA) requête d'une structure
activités de formation au profit du personnel ou des membres des organisations ou institutions de promotion des exportations	50%	Sur initiative de l'APEX (CA) requête d'une structure
réalisation d'études sectorielles et/ou générales sur la promotion des exportations	100%	Sur initiative de l'APEX (CA) requête d'une structure
prospections institutionnelles et de recherche de clients au profit des exportateurs	100%	Sur initiative de l'APEX (CA) requête d'une structure

5.3.5 Les conditions d'accès au Fonds

5.3.5.1 Eligibilité des bénéficiaires

Sont bénéficiaires :

- ✓ tout exportateur (entreprise, groupement ou association professionnelle) travaillant déjà sur un marché traditionnel étranger et qui souhaite diversifier ses débouchés (nouveau marché) ;
- ✓ tout exportateur (entreprise, groupement ou association professionnelle) d'une gamme de produits déterminée et qui souhaite compléter son offre par de nouveaux produits (nouveau produit) ;
- ✓ toute entreprise, groupement ou association professionnelle travaillant principalement sur le marché local qui n'a jamais exporté ou qui exporte occasionnellement et qui souhaite développer ses exportations (nouvel exportateur) ;
- ✓ les structures d'appui aux exportateurs et les faitières des filières;

5.3.5.2 Eligibilité des actions

Sont éligibles, les actions suivantes :

- la formation des acteurs de l'exportation ;
- la prospection de marchés extérieurs ;
- la participation aux foires et salons ;
- la mise aux normes et standards de qualité ;
- la mise en place et le développement de la fonction Export au sein de l'entreprise par un diagnostic et la réalisation d'un business plan à l'exportation ;
- les activités de formation au profit du personnel ou des membres des organisations ou institutions de promotion des exportations ;
- les appuis à l'élaboration et/ou à la mise en place d'outils de gestion stratégique et opérationnelle des institutions ou organisations de promotion des exportations ;

- les appuis à la réalisation d'études sectorielles et/ou générales sur la promotion des exportations ;
- les appuis pour des prospections institutionnelles et de recherche de clients au profit des exportateurs

5.3.6 La proposition d'organisation du Fonds

Trois organes de gouvernance assureront l'administration du Fonds (le Conseil d'Administration, le Comité de Financement et la direction du Fonds)

5.3.6.1 Le Conseil d'Administration de l'APEX-Burkina

Il sera responsable de l'orientation stratégique du Fonds. Il décidera de l'affectation budgétaire des fonds mis à la disposition des bénéficiaires sélectionnés et du budget annuel de fonctionnement du Fonds. Il analysera ses performances et s'assurera que les ressources sont utilisées conformément aux procédures opérationnelles de gestion du Fonds. A ce titre, il est également chargé d'approuver le schéma de financement du Fonds.

5.3.6.2 Le Comité de Financement

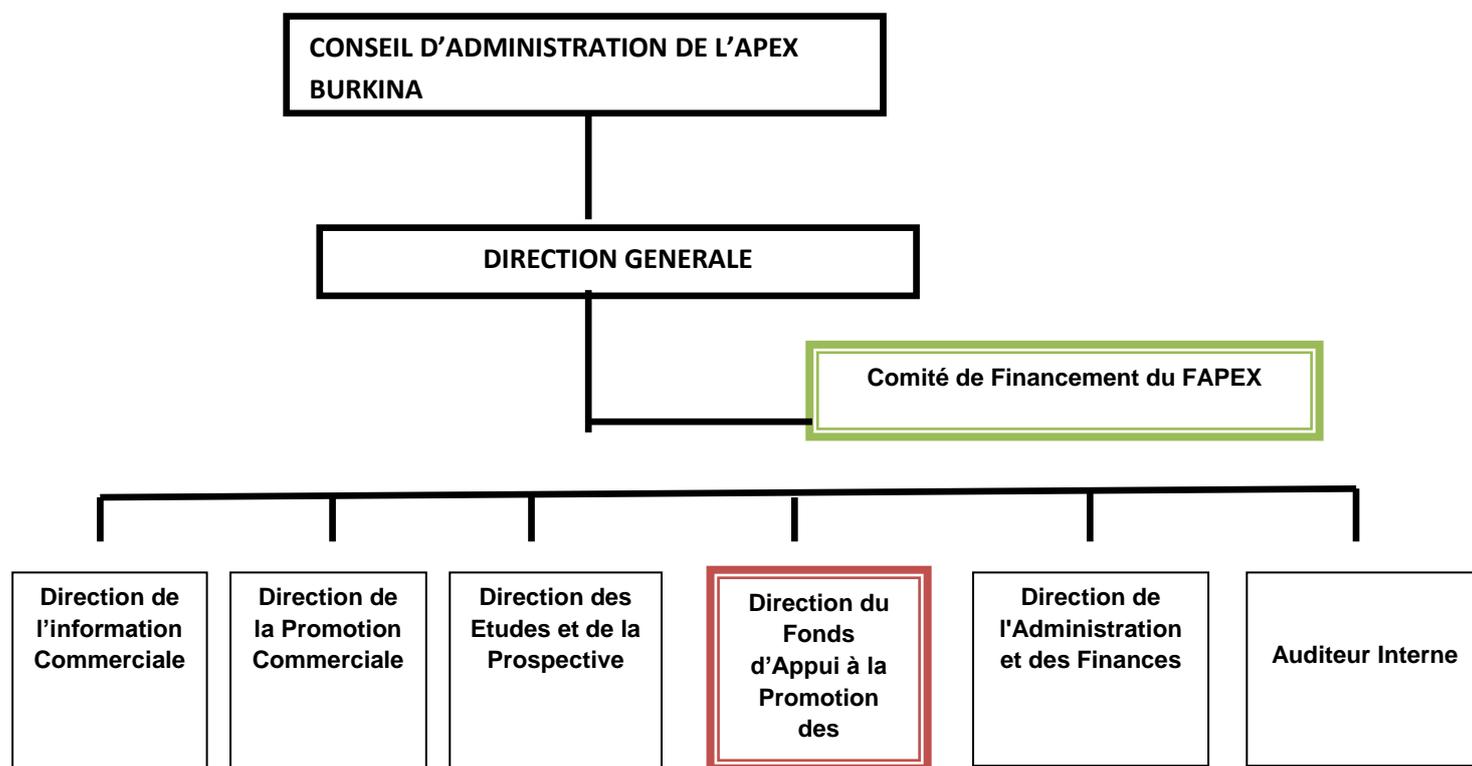
Présidé par le Directeur Général de l'APEX Burkina, il se réunira mensuellement pour statuer sur les demandes soumises par la direction du Fonds. Il sera composé des cadres de l'APEX Burkina et pourra avoir recours à toute personne ressource en cas de besoin. Le comité sera mis en place par arrêté du ministre en charge du commerce.

N.B. La liste complète des membres du comité de financement sera fixée par la direction générale de l'APEX Burkina.

5.3.6.3 La Direction du Fonds

Placé sous la coupe de la Direction Générale de l'APEX Burkina, elle sera responsable de la gestion quotidienne du Fonds notamment de la sélection des bénéficiaires et de la soumission des demandes de subventions au Comité de Financement. Elle sera également chargée de l'élaboration des rapports d'activités du Fonds et du suivi-évaluation. Elle a la responsabilité de la gestion technique du Fonds.

Le Fonds sera intégré à l'organisation de l'APEX-Burkina sous forme de direction. Sa place dans l'organisation sera la suivante :



Le FAPEX sera donc une entité technique opérationnelle de l'APEX Burkina placée sous l'autorité du Directeur Général au même titre que les autres directions comme celle de la Promotion Commerciale, de l'Information Commerciale ou des Etudes et Prospective.

5.3.7 Les mécanismes d'abondement du Fonds

Plusieurs sources de financement seront nécessaires pour la mise en œuvre du Fonds.

La première source de financement sera le budget de l'Etat burkinabè. Le Fonds pourrait bénéficier d'une dotation initiale pour les prêts. Compte tenu du fait que les prêts sont remboursables, cette dotation initiale sera un fonds auto renouvelable. Ce qui veut dire en termes clairs que par le biais du remboursement, les ressources se renouvelleront d'elles-mêmes. L'Etat n'aura donc pas à intervenir ultérieurement.

Pour assurer son autofinancement, le Fonds aura des recettes propres constituées de l'institution d'une taxe intérieure de distribution des produits importés (autres que ceux de première nécessité) à reverser directement à l'APEX Burkina. Les recettes propres proviendront aussi des intérêts perçus sur les refinancements des institutions financières. Pour pouvoir lever des fonds pour financer les autres activités, l'APEX Burkina devra développer une stratégie de mobilisation des ressources financières auprès des bailleurs de fonds internationaux par une politique offensive et proactive de recherche de financements. En effet, le Fonds devra développer une politique de plaidoyer et de lobbying en direction des partenaires techniques et financiers dans le cadre de la coopération bilatérale et multilatérale pour solliciter des ressources additionnelles notamment pour alimenter les guichets de subventions et celui des prêts. Il s'agit des partenaires traditionnels comme :

- l'UEMOA (à travers la Politique Commerciale Commune notamment le Programme Régional de Promotion Commerciale, etc.),
- le Fonds Européen de Développement,
- la BAD (notamment dans le cadre du Programme d'aide à la promotion du secteur privé au Burkina Faso),
- l'AFD (coopération française),
- DANIDA (coopération danoise),
- la JICA (coopération japonaise),
- l'USAID (coopération américaine), etc.

VI. CONCLUSION

Au terme de notre travail dont l'objectif est de proposer un nouveau mécanisme pour le financement des exportations, nous sommes parvenus à des résultats forts intéressants. En effet, de nos recherches documentaires, des contributions des personnes ressources ainsi que des enquêtes faites, nous avons pu non seulement faire l'état des lieux des financements des exportations, analyser les besoins des exportateurs mais aussi proposer un nouveau mécanisme financier.

Quant aux hypothèses qui ont motivé notre démarche, elles sont vérifiées par les différents résultats obtenus. En d'autres termes, nous pouvons confirmer à l'issue de notre travail que :

- les actions de l'APEX-Burkina contribuent au développement des exportations au Burkina Faso ;
- la mise en place du nouveau mécanisme financier à l'APEX Burkina peut toujours innover ses prestations et permettre un accroissement des exportations.

Le choix du thème faut-il le rappeler a été guidé par le besoin de l'APEX Burkina de mettre en place un mécanisme financier pour soutenir les efforts des exportateurs et permettre un accroissement du volume des exportations. Nous espérons sans nul doute que les propositions qui sont faites permettront de rendre opérationnel le Fonds et de mobiliser les ressources conséquentes pour abondement.

L'APEX Burkina doit diversifier ses appuis en faveur des exportations sur la base des propositions faites en vue de mieux assumer sa mission de promotion et de développement des exportations au Burkina Faso.

VII. BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages et articles

1. MCIA (2017) Etude Diagnostique sur l'Intégration du Commerce
2. APEX Burkina (2011) Stratégie Nationale des Exportations
3. APEX Burkina (2014) Etude de faisabilité du FAPEX
4. Banque Mondiale (2009) World Economic Forum
5. GUIGUEMDE Jules (2014) contribution de la MEBF à l'amélioration du climat des affaires au Burkina Faso
6. PNUD (2009), Rapport sur l'examen de la politique d'investissement, Burkina Faso, CNUCED

Sites internet

<http://www.cci.bf>

<http://www.apexb.bf>

<http://www.me.bf>

<http://www.gouvernement.gov.bf>

VIII. ANNEXES

Annexe I : Structure des exportations en valeur du Burkina Faso en 2016

Annexe II : Volume et valeur des exportations par produits

Annexe III: Questionnaire aux exportateurs

Annexe IV Questionnaire aux banques