

«Assistance technique au Secrétariat ACP pour la gestion du programme UE-ACP d'appui au
Secteur Culturel (ACP Culture+)»

EuropeAid/131180/D/SER/MULTI

**Etude sur les mécanismes de financement alternatifs et innovants des
industries Culturelles ACP**

Conclusions et recommandations

Keith Nurse

Décembre 2016



Mis en œuvre par
le Secrétariat du Groupe
des Etats ACP



Financé par
l'Union
européenne

| | |
|---|----------|
| <u>1. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS CLES</u> | <u>3</u> |
| • LES MESURES INCITATIVES POUR LA PROMOTION DU FINANCEMENT PUBLIC INDIRECT | 3 |
| • L'IMPLICATION DES INSTITUTIONS BANCAIRES DANS LE FINANCEMENT DE LA CULTURE | 3 |
| • L'AMPLEUR DE L'INVESTISSEMENT PRIVE DANS LE SOUTIEN DU SECTEUR CULTUREL ACP | 4 |
| • DES MODELES DE FINANCEMENTS MIXTES | 4 |
| • L'IMPACT DU FINANCEMENT PARTICIPATIF (CROWDFUNDING) | 5 |
| • DES SOLUTIONS INNOVANTES MISES EN PLACE PAR DES ORGANISATIONS POUR UN RENDEMENT ECONOMIQUE ACCRU | 5 |
| • DANS QUELLE MESURE LES MECANISMES INNOVANTS ET ALTERNATIFS IDENTIFIES OFFRENT-ILS UN SOUTIEN DURABLE AU SECTEUR ? | 6 |
| <u>2. CONCLUSION GENERALE</u> | <u>8</u> |

Le contenu de cette publication est la seule responsabilité de la société ECO (European Consultants Organisation) et ne peut en aucun cas être prise comme reflétant les opinions de l'Union européenne ou du Secrétariat ACP.

1. Conclusions et recommandations clés

• *Les mesures incitatives pour la promotion du financement public indirect*

Il n'existe pas, pour les régions ACP, de sources rassemblant des données sur l'éventail des mesures incitatives existantes. La Convention de l'UNESCO a établi un processus de remontée d'informations pour les pays membres afin de fournir des données de manière systématique dans le cadre de la remontée d'informations quadriennale.

En général, on observe que les mécanismes incitatifs ne font pas l'objet d'un suivi en termes de performance et de contribution à la mise à niveau industrielle des secteurs. Les données disponibles laissent penser que les incitations ont un impact limité sur les secteurs, sauf dans le domaine de l'audiovisuel, où les incitations sont facilitées par la capacité institutionnelle des commissions de cinéma, qui sont en mesure d'inciter les entreprises étrangères à filmer sur place. Les commissions de cinéma promotionnent également l'entrepreneuriat domestique à travers des bourses de production. Ceci met en relief le fait que les incitations ont plus de succès si elles sont liées au rayonnement mondial, au marketing des exportations et au développement des entreprises.

Recommandations clés:

- Incorporer les programmes d'incitation dans des politiques plus globales d'industrialisation et d'innovation.
- Renforcer les campagnes de sensibilisation du public aux programmes d'incitations afin d'en améliorer l'utilisation.
- Faire établir par les gouvernements des procédures de suivi des performances des programmes d'incitation et les ajuster en conséquence.

• *L'implication des institutions bancaires dans le financement de la culture*

Le rôle des institutions bancaires est généralement limité car les modes traditionnels d'opération des banques n'offrent pas un cadre adapté à faciliter l'accès aux financements. Les structures traditionnelles bancaires requièrent des formes de garantie qui ne prennent pas en compte ni les montants dus ni la propriété intellectuelle ou d'autres formes de capital intangible comme garanties. Les plans de remboursement (par exemple par amortissements mensuels) ont également tendance à être inflexibles et non adaptés aux flux de revenus du secteur de la création. En outre, les sociétés de ce secteur ont besoin de plus de services de soutien aux entreprises, ce qui est en-dehors des missions des banques commerciales.

La réticence traditionnelle des banques à prendre des risques peut être diminuée à travers une offre de programmes de garanties de crédits tels ceux proposés par la CIF en Afrique de l'Ouest. Ainsi, les banques commerciales peuvent jouer un rôle plus important dans la construction d'un écosystème financier permettant un financement plus abordable et plus souple. L'avantage clé présenté par les banques commerciales est leur grande dispersion géographique et leur gamme de services bancaires.

Recommandations clés:

- Etablir des programmes de garantie de crédits au sein des banques régionales et de développement, qui pourront être mis en œuvre par les banques commerciales.
- Proposer aux banques commerciales et aux banques de développement des formations sur la reconnaissance des créances et de la propriété intellectuelle comme garanties.
- Instaurer des programmes de remboursements souples au sein des banques régionales, de développement et commerciales.

- *L'ampleur de l'investissement privé dans le soutien du secteur culturel ACP*

L'investissement privé des entrepreneurs du secteur de la création constitue la source principale de financement du secteur. Dans la plupart des pays, l'autofinancement représente jusqu'à 80-90% du financement. Ceci est particulièrement le cas des start-ups et des sociétés en voie de développement. Les sociétés ayant un bilan positif sont en mesure d'accéder aux formes traditionnelles de financement une fois que leur projet d'entreprise et leur comptabilité s'accordent avec les exigences de la banque.

L'investissement des entreprises extérieures au secteur de la création est une source importante de financement et provient largement du parrainage des sociétés locales de grande taille (par exemple des brasseries) et des sociétés transnationales (par exemple des opérateurs télécoms). Le plus souvent, le mode de parrainage se concentre sur des initiatives promotionnelles de la part des sponsors et non directement sur le développement industriel ou la croissance d'un marché.

Recommandations clés:

- Proposer des formations en comptabilité et en conduite de projets aux entrepreneurs du secteur de la création
- Proposer des formations sur comment préparer une proposition de demande de parrainage corporatif.

- *Des modèles de financements mixtes*

Les entrepreneurs créatifs ont besoin de modes de financements multiples et mixtes adaptés à leur stade de développement:

Les start-ups ou les sociétés en voie de développement ont besoin de capital de démarrage pour lancer leurs entreprises

Des financements groupés (clusters) sont nécessaires pour faciliter les économies d'échelle et favoriser l'apprentissage et la collaboration entre sociétés

Le financement par la dette est attractif pour les sociétés établies qui ont un bilan positif et des capacités d'exportation

Le financement par actions et l'investissement providentiel sont favorables aux sociétés établies qui ont un bilan positif et des capacités d'exportation

Le financement des exportations est la clé pour réussir à pénétrer un marché

Recommandations clés:

- Etablir des fonds de subvention et des fonds pour les start-ups qui visent les jeunes entrepreneurs.
- Promouvoir des programmes groupés (clusters) visant des secteurs spécifiques.
- Etablir des programmes de garantie de crédits au sein des banques régionales, de développement et commerciales afin d'accroître l'accessibilité du financement par la dette.
- Faciliter la croissance des réseaux d'investissement providentiel pour les entreprises créatives.
- Elargir aux entreprises créatives l'accès au financement par les agences de développement et de promotion des exportations.

- *L'impact du financement participatif (crowdfunding)*

Le financement participatif a un potentiel significatif de croissance une fois que les pays sont en mesure d'instaurer la confiance dans le financement en ligne et d'atteindre un niveau plus important de commerce et de services bancaires en ligne.

La croissance du financement participatif est plus marquée en Afrique. Plusieurs plateformes de financement participatif visent le secteur de la création et on estime que 20% des fonds levés sont dédiés à des projets liés aux arts et à la création.

L'expérience africaine n'a pas encore été répliquée dans les Caraïbes et le Pacifique. Ce sont des communautés plus petites dans lesquelles les modalités du financement participatif n'ont pas encore connu d'essor.

Le succès du financement participatif demande aussi aux opérateurs de puiser dans le marché que représente la diaspora pour réussir. C'est là que l'on trouve le plus de demandes d'activités de financement participatif car ce marché connaît en général un niveau plus élevé d'accès aux services bancaires en ligne et a une meilleure connaissance des modèles de financement participatif.

Recommandations clés:

- Faire la promotion des opérateurs de financement participatif en offrant des programmes de financement complémentaires.
- Promouvoir la formation à l'entrepreneuriat numérique parmi les entreprises créatives.
- Inciter les sociétés de financement participatif à viser la diaspora dans leurs campagnes de marketing.

- *Des solutions innovantes mises en place par des organisations pour un rendement économique accru*

L'innovation dans le financement proviendra d'une restructuration des exigences du financement afin d'y inclure des facteurs qui permettront d'éliminer le risque lié à l'investissement.

Etant donné les limitations des systèmes traditionnels bancaires, il y a clairement un besoin d'exploration des modèles de financement mixtes et alternatifs.

Recommandations clés:

- Promouvoir l'utilisation de la propriété intellectuelle comme garantie pour les banques.
- Promouvoir l'utilisation de créances et de contrats de vente comme garanties.
- Etablir l'utilisation de remboursements comme mode de garantie.
- Encourager les banques à proposer des périodes de remboursement plus longues.
- Encourager des remboursements programmés souples, par exemple qui permettent des remboursements *in fine*.
- Etablir des prêts à bas taux d'intérêt souscrits par les banques de développement.
- Etablir des garanties de crédit de la part des banques de développement accessibles à travers les banques commerciales.

- *Dans quelle mesure les mécanismes innovants et alternatifs identifiés offrent-ils un soutien durable au secteur ?*

Un aspect clé du débat sur la pérennité est que la plupart des entrepreneurs créatifs ont besoin de plus qu'un simple accès aux financements afin de réussir. Ils ont besoin d'un soutien à l'accès et à l'intégration aux marchés pour réussir à les pénétrer. Ainsi, la pérennité vient de la création d'un soutien commercial de bout en bout aux entreprises. La plupart des mécanismes de financement opèrent seuls et par conséquent, ils n'atteignent pas le niveau de viabilité souhaité pour le secteur.

Recommandations clés:

- Un meilleur accès aux financements doit être étroitement lié à l'accès aux marchés.
- Faciliter les dispositions financières innovantes afin d'attirer et pérenniser les investissements.
- Harmoniser et mettre à jour les mesures incitatives et les régimes commerciaux.
- Renforcer les capacités et liens institutionnels, de distribution et d'exportation.
- Faciliter un soutien commercial de bout en bout et un soutien des entreprises.
- Générer de l'intelligence économique et de marché.
- Lier l'accès aux financements à un processus d'accompagnement aux affaires.

La recommandation principale est que **le cadre du financement devrait inclure une gouvernance commerciale**. Elle repose sur l'analyse réalisée ci-dessus qui précise que le financement seul ne suffira pas à conduire la transformation nécessaire. **La recommandation est la suivante : des services d'accompagnement dans les sept domaines identifiés ci-dessus sont nécessaires et devraient être proposés au niveau régional afin d'atteindre une masse critique.**

En termes de plan d'action et de sa mise en œuvre pour le secteur de la création dans l'ACP, il est recommandé que les modes de financement soient établis au niveau régional, par exemple, à travers les banques régionales de développement et les associations ou agences industrielles régionales en mesure de jouer ce rôle. Il est également envisagé que les bonnes pratiques d'autres organisations qui opèrent dans les pays ACP soient répliquées et transférables aux autres régions et institutions.

Dans les domaines du financement des start-ups, du financement participatif, des clusters et des incubateurs, ce rapport recommande l'adoption/adaptation et réplique des bonnes pratiques du HEVA Fund (Kenya et Afrique de l'Est), de Compete Caribbean (Caraïbes), du South Pacific Business

Development Limited et des programmes de la Doen Foundation en Afrique de l'est et Afrique australe.

Les banques régionales du développement sont en mesure de faciliter le financement par la dette et par le capital y compris en offrant des garanties de crédit qui pourraient être exécutées par les banques commerciales. Les agences de financement ACP dont les bonnes pratiques sont recommandées pour une adoption/adaptation et une répliation sont le Cultural Industries Guarantee Fund (Afrique de l'Ouest), la banque NEXIM (Nigéria) et la banque EXIM (Trinité et Tobago).

Ce rapport recommande que le financement des exportations puisse être facilité à travers les agences de promotion des exportations existant dans la plupart des pays et régions ACP. Un exemple de bonnes pratiques sont celles du Caribbean Export Development Agency qui facilite la promotion des exportations des entreprises créatives de la région.

| Mécanisme de financement recommandé | Modèles institutionnels transférables opérant dans l'ACP |
|--|--|
| Le financement des start-ups, le financement participatif, le micro-financement, le financement des groupements (clusters) et incubateurs devrait être facilité par des associations ou industries régionales. | HEVA Fund (Kenya et Afrique de l'Est) Compete Caribbean (CARICOM) South Pacific Business Development Ltd (Pacifique) Doen Foundation (Afrique de l'Est et Afrique australe) |
| Les banques de développement régionales peuvent faciliter le financement de la dette et du capital y compris en garantissant des crédits qui seraient accordés par les banques commerciales. | Cultural Industries Guarantee Fund (Afrique de l'Ouest) Banque NEXIM (Nigéria) Banque EXIM (Trinité et Tobago) |
| Le financement à l'exportation peut être facilité à travers les agences de promotion des exportations | Caribbean Export Development Agency (Caraïbes) |

2. Conclusion générale

Ce rapport examine le potentiel de promotion des mécanismes alternatifs et innovants de financement dans les pays ACP. Il est axé sur l'identification des bonnes pratiques utilisées aux seins des régions ACP avec une valeur de répliation à travers tous les pays l'ACP. Ce rapport examine les multiples formes de soutien et de financements catégorisées en 5 domaines clés (à savoir financement des start-ups et financement participatif, financement des groupements, financement par la dette, financement par le capital et financement des exportations). Ce que l'on observe est qu'il existe une grande diversité dans les modes de financement dans les ACP. Il existe une forte différenciation entre les pays et régions ACP selon l'intensité de l'entrepreneuriat créatif et l'infrastructure financière. Ainsi, il n'y a pas un seul modèle convenant à tous les pays. Ce qui est recommandé est une approche régionale afin d'assurer la viabilité des programmes proposés dans la durée. La régionalisation permet la création de noyaux de créativité dans les pays les plus avancés de chaque région.

Une approche sectorielle est également recommandée étant donné que chaque sous-secteur a ses propres modèles d'affaires, de chaînes de valeur et de modes d'entrée sur le marché. Les recommandations clés sont considérées comme réalisables car ce rapport ne préconise pas la création de nouvelles institutions. En effet, il en appelle à une plus grande collaboration et aux synergies entre institutions existantes. De ce point de vue, l'innovation clé proposée est celle d'atteindre la masse critique dans chacune des régions ACP. La tendance est déjà observée et ce rapport suggère qu'il est encore possible d'accélérer et de systématiser de telles approches. Leur mise en œuvre présente un fort potentiel pour améliorer la rentabilité et la pérennité du secteur de la création au sein des pays ACP.