

19/02/2026

**Guillaume Arditti,**  
Chercheur associé relations Afrique-  
Europe, Institut Jacques Delors

## BLOG — POST

# Ramener le multilatéralisme Euro-Africain à un niveau stratégique : l'impératif de la remobilisation du capital privé



*This blog post was published jointly with  
The Paris School of International Affairs  
(PSIA) – Sciences Po.*

« Promouvoir la Paix et la Prospérité par le Multilatéralisme » : le thème du sommet qui s'est tenu entre l'Union Africaine et l'Union Européenne en novembre dernier en Angola a pris une nouvelle dimension alors que les tensions sur le Groenland sont loin d'être terminées et que la crise du multilatéralisme ne cesse de s'aggraver.

Les enjeux de la relation entre l'Europe et l'Afrique apparaissent actuellement plus clairement que jamais : accès aux métaux critiques et aux terres rares, diversification des sources d'énergie, nécessité de rapatrier des chaînes de valeurs en territoires « amis » – ou « friendshoring ». L'importance stratégique de l'Afrique dans ces domaines essentiels ne fait désormais plus débat, et l'intérêt partagé de revitaliser le multilatéralisme a été acté des deux côtés. Une déclaration commune a été faite, mettant en exergue la volonté de travailler ensemble sur un large spectre de sujets, tels que les infrastructures, l'accès à l'électricité, la transition climatique, la révolutions numérique et bien d'autres encore.

Si d'aucuns craignent, de manière compréhensible, que ces engagements restent cantonnés à des déclarations de principe, on ne peut que se féliciter de la bascule de l'approche européenne dans sa relation avec le continent : jusqu'à présent largement axée sur l'aide au développement, elle s'ancre désormais dans une vision de partenariat stratégique.

Il y a cependant un élément aussi fondamental que prosaïque qui mériterait un sommet à lui tout seul : l'argent. Il existe un gap de financement euro-africain persistant, qui représente un frein majeur à la réalisation de ces objectifs : la capacité financière européenne n'a pas suivi le rythme d'une concurrence qui n'a cessé de s'intensifier – pas uniquement celle de la Chine dont les investissements massifs sont bien connus, mais également celle de l'Inde, de la Turquie et, plus récemment encore, des pays du Golfe qui ont investi plusieurs milliards de dollars dans des secteurs allant de l'agriculture aux infrastructures, ainsi que celle des Etats Unis qui se positionnent plus fortement que jamais sur les métaux critiques.

Pire encore, elle a subi un effet d'éviction qui trouve son origine dans la crise financière de 2008 et s'est matérialisé depuis le milieu de la dernière décennie par le retrait progressif mais constant des grandes banques internationales européennes du continent. Après la crise, le régulateur a en effet renforcé les normes prudentielles afin de protéger le système bancaire : une des conséquences, a été de diminuer de manière exponentielle le rendement de transactions dépassant un certain seuil de risque – matérialisé par la notation BBB, le fameux « investment grade ».

Or, une des principales caractéristiques de la plupart des marchés africains est justement d'être notés « sub-investment grade » – caractéristique partagée avec nombre de marchés de croissance allant de l'Amérique Latine à l'Asie du Sud-Est. La prime de rendement par rapport aux marchés mieux notés n'étant plus suffisante, un effet d'arbitrage s'est produit, qui a poussé les banques internationales à se reconcentrer sur leurs marchés domestiques. Ce dommage collatéral a ensuite été amplifié par l'augmentation du risque d'image et de réputation, dans le contexte de politiques ESG initialement définies pour les marchés européens et parfois appliquées de manières indiscriminées.

En conséquence, pendant plus d'une décennie, le financement européen destiné aux marchés africains a été principalement pris en charge par les institutions de développement. Ceci a créé un problème fondamental dans la mesure où elles n'ont pas la capacité de remplacer le capital privé, ce pour quoi elles n'ont d'ailleurs jamais été conçues. La situation ne va que s'accroître avec la baisse annoncée de l'aide au développement, contrainte par des finances publiques fortement endettées et par la réallocation d'une partie de ces ressources vers la reconstruction de l'Ukraine et l'augmentation des dépenses de la défense.

Il est donc urgent de ramener du capital privé de l'UE dans le circuit afin d'enrayer l'érosion de ses positions commerciales sur le continent, et de soutenir les projets développés par les sociétés européennes avec leurs partenaires africains.

La situation serait moins grave si le gap de financement en Afrique même avait cessé de se creuser, grâce au renforcement des systèmes financiers domestiques et au déploiement d'acteurs internationaux. Or, si les progrès ont été réels, ils n'ont pas suffi à surcompenser des besoins en constante augmentation, soutenus par la croissance du continent et son développement démographique. Un exemple simple résume bien la situation : en considérant uniquement les infrastructures, il est estimé que le gap de financement est passé de \$60bn par an il y a une dizaine d'années à plus de \$100bn par an actuellement – et ce en dépit des investissements significatifs qui ont été effectués.

Il y a donc un intérêt partagé à ramener des capitaux privés européens sur les marchés africains. Il faudra pour cela aborder la problématique du coût du risque pour les acteurs bancaires traditionnels, mais également être capable de rassurer les acteurs non-bancaires, qui n'ont été historiquement que très peu présents sur ces marchés, sur la réalité du risque. La plupart des investisseurs ont une perception du risque restée ancrée dans l'image d'une Afrique du passé – peu d'entre eux réalisent par exemple que les taux de défaut des financements de projets d'infrastructure en Afrique sont parmi les plus bas au monde (Moody's)<sup>1</sup>.

Plus fondamentalement, les investisseurs européens sont actuellement confrontés à des contraintes de marché : les niveaux élevés de liquidité, qui plus est dans un environnement de taux qui s'annonce baissier, les incitent à chercher de nouvelles opportunités de déploiement et de rendement. Ils recherchent également de la diversification dans un contexte où la géopolitique a ramené de la volatilité en Europe même – poussant certains à réévaluer leur exposition au marché US.

Autant de problématiques auxquelles les différents marchés du continent peuvent répondre.

De la théorie à la pratique, de la stratégie à son exécution il y a un pas qui peut s'avérer souvent infranchissable. Atteindre les objectifs fixés demandera de partir des contraintes de terrain auxquelles sont soumis les différents types d'investisseurs. Plusieurs solutions pourraient être explorées :

## **I • Le coût du risque**

Une option pourrait être de permettre qu'une portion du bilan des banques, dont la dimension serait déterminée et limitée par le régulateur, ne soit pas soumise aux ratios prudentiels actuels mais, par exemple, à ceux pré-crise. Le système bancaire resterait préservé grâce à une exposition aux marchés émergents contrôlée, tout en permettant aux banques de retrouver des rendements significativement plus élevés que sur les marchés euros.

La réflexion aurait d'autant plus de sens que la régulation du système financier américain tend à s'assouplir, rendant leurs banques plus compétitives que leurs homologues européennes – JP Morgan Chase a d'ailleurs annoncé l'année dernière son retour sur le continent, en commençant par le Kenya et la Côte d'Ivoire.

## **II • Attirer de nouvelles classes d'investisseurs non bancaires**

Les fonds d'investissements pourraient être de puissants outils permettant de répondre aux besoins de déploiement, diversification, et d'augmentation de rendement d'acteurs financiers n'ayant pas les mêmes contraintes réglementaires que les banques (investisseurs institutionnels, assureurs, fonds souverains, family offices...).

Plusieurs opportunités s'offrent aux institutions publiques et aux banques de développement pour jouer un rôle catalyseur en participant à des initiatives où leur présence rassurera et jouera le rôle d'une garantie implicite du risque politique :

- Promouvoir le développement et investir dans des fonds de dette : cette classe d'actif est encore naissante sur le continent – et plus généralement dans les marchés émergents. L'évolution des montant gérés globalement (principalement dans des marchés US et Euro) illustre bien le potentiel : ils étaient d'environ 800 milliards de dollars avant la crise du Covid, ils en représentent actuellement près de 2,000.
- Développer des partenariats avec des investisseurs institutionnels africains : monter des stratégies de co-investissement permettrait de bénéficier de leur présence et de leur connaissance des marchés africains, tout en favorisant leurs accès aux marchés européens. Cela créerait des opportunités intercontinentales et mutuellement bénéfiques pour les institutionnels des grandes économies comme le Nigeria, l'Afrique du Sud, le Kenya, ou le Maroc, de plus en plus en recherche de nouveaux investissements alternatifs et hors de leurs frontières.
- Adopter des approches transversales permettant de faire levier sur l'existant : il est difficile pour un fonds européen de lancer une stratégie exclusivement marchés émergents en raison de la concentration du risque géographique qui peut dissuader les investisseurs. Néanmoins, nombre d'acteurs européens gèrent chacun plusieurs dizaines de milliard d'euros investis dans des secteurs où la demande est la plus importante en Afrique : infrastructures, énergie, transition climatique, etc. Encourager, au travers de différents mécanismes de garantie, l'allocation de quelques pourcentages de ces fonds en Afrique et dans d'autres marchés de croissance sub-investment grade permettrait aux investisseurs de déployer leurs compétences sectorielles sur de nouveaux marchés, sans remettre en question leur politique prudentielle géographique.

Tout en représentant une part modeste des actifs de ces fonds, le montant absolu représenté par ces pourcentages serait substantiel dans des marchés comme en Afrique, où ce segment de l'industrie financière est loin d'avoir atteint son potentiel – les actifs sous gestions des fonds de Private Equity, infrastructures et dette confondus représentent moins de \$60bn.

Il n'existe bien entendu pas de solution miracle et de nombreuses autres options devront être explorées, en particulier à l'aune du développement du projet d'Union de l'Épargne et de l'Investissement porté par [le rapport d'Enrico Letta](#)<sup>2</sup> : si cette vision devait voir le jour comme on peut l'espérer, il y aurait à n'en pas douter un effet multiplicateur massif sur la capacité du système financier européen et son dynamisme.

Une chose est certaine : la revitalisation du multilatéralisme euro-africain passera par la résolution du gap de financement, au travers d'un dialogue ancré dans les réalités opérationnelles, entre le politique, le régulateur et le privé.

## NOTES :

<sup>1</sup> Voir "Emerging Markets Insights", *Moody's Ratings*.

<sup>2</sup> Voir Letta, Enrico « Bien plus qu'un marché », *Rapport*, Conseil européen, (avril 2024).