



« Retrait » des banques françaises d'Afrique, anatomie d'un malentendu



Banquier d'affaires spécialiste du financement des économies et des entreprises africaines, Benoît Chervalier a mené une première partie de carrière dans le secteur public, à la Direction générale du Trésor puis à la Banque africaine de développement, dont il a dirigé le guichet concessionnel et présidé le comité Finance. Passé ensuite par Rothschild & Co, il a fondé en 2016 one2five advisory, boutique de conseil financier corporate et souverain en Afrique, aujourd'hui adossée au groupe BCH Invest. Vice-président Afrique de MEDEF International et président du réseau Afrique de Business Europe, il enseigne depuis une quinzaine d'années le financement et la géopolitique des économies africaines à Sciences Po Paris et à l'ESSEC. Il est l'auteur de Ce qu'attend l'Afrique. Ressources locales, tensions mondiales (Éditions de l'Aube, 2025).

Depuis une dizaine d'années, la cession par plusieurs grandes banques françaises de leurs filiales de détail en Afrique a nourri en France un récit de « désengagement », volontiers interprété comme le recul d'une influence économique héritée. Société Générale s'est séparée de ses implantations au Congo, au Tchad, au Mozambique ou au Maroc ; BNP Paribas avait amorcé son repli dès 2018, de la Côte d'Ivoire au Sahel. Cette lecture, largement diffusée dans le débat public, mêle souvent l'analyse économique et l'arrière-pensée politique, et tend à faire de ces opérations une singularité française.

Retour sur notre entretien avec Benoît Chervalier, consacré à ce supposé « retrait » des banques françaises d'Afrique, qui relève selon lui d'abord d'une logique économique partagée par l'ensemble des grandes banques internationales. De la confusion persistante entre banque de détail et banque de financement jusqu'au poids réel de la taille des marchés et des contraintes réglementaires de l'après-Bâle III, l'économiste revient sur ce qui se joue vraiment dans ces cessions de filiales et sur la recomposition d'un paysage bancaire africain encore très atomisé.

Entretien exclusif.



Vu de Paris, l'épisode est généralement lu comme un « retrait » ou un « désengagement » français. Pourquoi cette lecture vous paraît-elle inadéquate et que recouvre-t-elle en réalité ?

Parce qu'elle est abordée avec un prisme politique, et parfois j'ose le dire d'incompétence, et que le vocabulaire employé - « désengagement », « retrait » - trahit déjà une arrière-pensée. C'est avant tout un sujet économique, un sujet business ; on doit parler de cession et non désengagement . Et ce n'est pas un sujet français : ce n'est même pas un sujet européen, c'est un sujet de banques internationales. Il n'y a aucune singularité française là-dedans.

L'élément factuel qui le démontre : dans les cas où des banques internationales se sont retirées ces dernières années, leurs filiales n'ont jamais été reprises par d'autres acteurs internationaux - ni européens, ni américains, ni même chinois, turcs ou indiens. Elles ont été rachetées par des acteurs africains. La thèse d'un affaiblissement de la position bancaire française au profit de concurrents qui prendraient sa place est donc factuellement inexacte.

Une seconde confusion porte sur la nature même de ceux qui se retirent. On mélange systématiquement banque de détail et banque d'investissement. Ce dont on parle ici, c'est exclusivement de cession de filiales issues de la banque de détail. La banque de financement et d'investissement, elle, reste extrêmement active : marché obligataire et ses émissions souveraines (largement portées par des banques internationales, dont françaises), corporate finance, agences de crédit export. Il n'y a donc pas de « retrait des banques françaises » du financement africain. Il y a eu des cessions sur un segment précis, pour des raisons précises.

On a le sentiment d'un mouvement soudain et simultané, comme si toutes les banques bougeaient au même moment. Pourquoi maintenant, et cette simultanéité apparente est-elle fondée ?

C'est une lecture là aussi trompeuse. Le mouvement est engagé depuis une dizaine d'années, avec une temporalité différente en fonction des acteurs ; il n'y a donc pas une actualité du moment qui ferait que tout le monde bouge en même temps, ni d'alignement systémique. Il s'inscrit d'abord dans le ralentissement d'un certain nombre d'économies du continent consécutif au choc pétrolier de l'été 2014, que tout le monde a oublié, mais qui a été le vrai choc systémique pour ces pays - bien avant le Covid, qui n'a fait qu'amplifier des difficultés macroéconomiques préexistantes. Le point de bascule, c'est l'été 2014 : parti d'un pic d'environ 120 dollars le baril (Brent) début 2014, le cours s'est effondré pour être divisé par deux avec le choc de l'été 2014 pour tomber à 60 dollars fin 2014 - avant de toucher un point bas proche de 30 dollars en janvier 2016.

Les calendriers de cession diffèrent d'un acteur à l'autre. Les banques Barclays, HSBC ou Citibank ont cédé leurs premières filiales à partir des années 2010. BPCE en 2017-2018. BNP a amorcé son repli en 2018 puis l'a poursuivi par exemple en 2019, par les filiales par exemple du Burkina Faso, Mali, Guinée, Tunisie, et Gabon puis en 2022 en Côte d'Ivoire. La Société Générale était à front renversé. Entre 2014 et 2019 : la SG était dans une phase d'expansion, avec un renforcement de son réseau existant. Son inflexion



amorcée en 2023 avec l'arrivée d'une nouvelle gouvernance de la banque et d'une nouvelle stratégie s'est traduite par la cession des filiales au Congo, au Tchad, au Mozambique, au Maroc. Ce n'était d'ailleurs pas une décision « contre l'Afrique » : c'est une décision de réallocation, l'estimation que la présence de détail dans ces pays n'était plus une priorité. Enfin et cela a touché l'ensemble des acteurs du secteur bancaire, l'impact de la mise en œuvre des obligations réglementaires et en particulier de Bâle III s'est de plus en plus fait sentir.

Vous insistez sur le poids du cadre réglementaire. Quel poids exact donnez-vous au réglementaire et à la conformité dans ces décisions de cession ?

Les exigences de fonds propres, des exigences de liquidité plus stricte, le contrôle renforcé des risques et les conséquences juridiques des différentes obligations internationales, notamment en matière de sanctions financières internationales, obligent les acteurs internationaux à définir leurs priorités : à l'arrivée, l'arbitrage est simple. Une filiale peut être bénéficiaire, mais si le bénéfice reste faible au regard de l'exposition et la mobilisation financière à porter en face, le choix stratégique de sortir s'impose. À l'inverse, une filiale très rentable et qui occupe une place stratégique pour un groupe bancaire, peut être perçue différemment. Mais à la fin, comme tout actif, c'est aussi une question de prix et de valorisation.

Qui rachète concrètement ces filiales, et que nous apprend l'identité de ces repreneurs sur la nature réelle de ce mouvement ?

Uniquement des acteurs africains, jamais des concurrents internationaux. Et de façon très éclatée : aucune banque n'a raflé l'ensemble. Selon les cas, ce sont des acteurs de rang 1, 2 ou 3, parfois une combinaison de plusieurs acteurs, parfois orchestrée avec l'État - comme en Côte d'Ivoire avec la cession de la BICI. Il n'y a pas de modèle unique : c'est du cas par cas.

Deux profils de repreneurs cohabitent. D'une part des acteurs bancaires, dans une logique de diversification et d'approfondissement - ce qui pose à terme la question de la rationalisation et de la concentration d'un secteur bancaire africain aujourd'hui très atomisé. D'autre part des acteurs entrepreneuriaux, non bancaires, qui, dans une logique holistique veulent se doter d'une branche bancaire, y compris pour financer leurs propres activités. Et on occulte presque toujours un troisième type d'acteurs, hybrides, les acteurs bancaires mobiles tels que le français Orange Money - qui, eux, connaissent une expansion sur ce segment. Là, on est exactement à l'inverse d'un retrait. C'est aussi dans cette logique que des acteurs africains tels que le malgache Axian, s'est déployé dans le secteur des télécommunications mais aussi maintenant à travers quelques activités bancaires.

Il ne faut donc pas généraliser à partir des exceptions. Comme reprendre une formule imagée, ce n'est pas parce qu'il existe des poissons volants que c'est la catégorie de poisson la plus répandue.



La taille des marchés semble centrale dans votre lecture. En quoi ce facteur est-il sous-estimé dans les interprétations courantes de ces cessions ?

Elle est décisive, et c'est l'angle mort des interprétations courantes. Les économies du continent sont à la fois concentrées et fragmentées : les sept premières concentrent plus 60 % du PIB continental, quand 38 pays ne représentent que 13% du PIB africain. Une filiale présente au Congo, au Togo, au Burkina ou au Mali opère donc sur de très petites économies : même bénéficiaire, elle a une valeur très faible, sans comparaison avec ce que pèse le secteur bancaire en Égypte, au Nigeria ou en Afrique du Sud. Juger ces filiales à la même aune reviendrait à comparer l'économie de Malte à celle de l'Allemagne. Ce n'est évidemment pas un jugement de valeur, c'est un fait. À l'échelle mondiale, enfin, la tendance de fond est à la présence de gros acteurs. La plus grosse banque au niveau mondial, JP Morgan Chase, atteint une capitalisation boursière de 740 milliards de dollars en juin 2026 ; la première banque européenne, HSBC atteint plus de 270 milliards de dollars, la première canadienne, Royal Bank of Canada, 240 milliards, BNP Paribas 110 milliards de dollars. 5 des plus grosses banques mondiales sont aujourd'hui chinoises.

La capitalisation boursière d'Attijariwafa bank atteint près de 16 milliards de dollars en 2025, la grande banque d'Afrique de l'Est, Equity Group Holdings 2,3 milliards de dollars. La plus grosse banque d'Afrique, la sud-africaine Standard Bank Group a une capitalisation boursière de 29 milliards de dollars, suivie de la National Bank of Egypt.

Au-delà des cas individuels, y a-t-il une véritable dynamique de consolidation panafricaine à l'œuvre, ou s'agit-il d'évolutions plus ponctuelles ?

C'est un sujet qui exige beaucoup de rigueur : on peut constater des évolutions, sans en faire des vérités générales. Premier rappel : les plus gros acteurs bancaires se trouvent là où sont les plus grosses économies - Afrique du Sud, Nigeria, Égypte. Or ces acteurs-là ne sont pas nécessairement « panafricains » et ont une stratégie différenciée: Standard Bank est présente dans 20 pays tandis que la National Bank of Egypt dispose d'un bureau de représentation aux seuls Sud soudan et Ethiopie en Afrique.

Inversement, les banques dites panafricaines - marocaines, ou un Ecobank, un Attijariwafa - le sont par le nombre de pays et de filiales. Ce sont de belles banques, mais qui restent dans leur périmètre et sont souvent présentes dans des pays à petites et moyennes économies ; la dynamique Attijariwafa bank n'est pas présente dans des gros pays comme le Nigéria, l'Afrique du Sud ou l'Ethiopie mais dispose du réseau d'agence parmi les plus denses d'Afrique avec 5900 agences sur le continent.

S'ajoute une contrainte de concentration. Régulateurs et acteurs politiques veillent à éviter les positions trop dominantes : un acteur déjà prédominant sur un marché ne pourra pas nécessairement racheter la filiale cédée par un concurrent, sous peine de créer une situation de concentration excessive posant un risque de souveraineté. De grandes banques panafricaines se retrouvent ainsi empêchées d'acquérir, précisément parce qu'elles sont déjà présentes. Et côté banque de financement, chacun a son agilité et son positionnement propre : la MCB, première banque privée mauricienne et l'une des plus solides d'Afrique australe, a son couloir et son positionnement, qu'elle n'a a priori pas vocation à abandonner au profit d'une stratégie d'expansion massive.



Faut-il raisonner en termes strictement africains pour comprendre ce mouvement, ou cette échelle d'analyse est-elle elle-même mal choisie ?

Il faut cesser de parler de « l'Afrique » au singulier - il y a des Afriques. Le continent représente, en superficie, les États-Unis, l'Europe, la Chine et l'Inde réunis ; chercher à enfermer cette diversité dans un corpus unique - « la » banque africaine, « le » financement africain - est une essentialisation inexacte, et elle produit l'effet inverse de celui recherché. On ne commence pas une pyramide par son sommet : il faut partir du terrain, des réalités concrètes par pays, et ensuite seulement voir ce qui peut s'articuler.

J'ajoute une conviction de fond : il faut que le monde s'africanise et que l'Afrique s'internationalise. Je suis en désaccord profond avec l'idée de structures africaines pensées exclusivement pour l'Afrique. La vocation d'un acteur bancaire africain n'est pas de demeurer cantonné au continent, mais d'aller aussi au-delà de ses frontières - et, symétriquement, celle des acteurs internationaux est d'y être présents. C'est par ce biais que l'on réduit les biais qui pèsent encore sur les pays du continent : plus les acteurs africains sont présents à l'international, plus ils sont à même d'évoluer dans un contexte international. Plusieurs grands groupes, essentiellement sud-africains, l'ont parfaitement compris et développent largement leurs activités hors d'Afrique. J'observe également que plusieurs banques africaines ouvrent également des bureaux de représentations, voire des filiales, en Europe, dans les pays du Golfe au Canada ou en Chine.

Quelles conséquences concrètes ces cessions ont-elles, ou peuvent-elles avoir, pour les clients africains des banques concernées ?

Il peut y en avoir, et il faut d'abord distinguer le client. Pour un client international - typiquement une ETI exportant vers un pays sahélien, avec son agence en France et une filiale sur place -, la sortie de sa banque oblige à retrouver un partenaire de confiance, avec un coût de financement acceptable.

Pour les clients nationaux : ça dépend. Du pays, de la structure du rachat - offre privée, partenariat public-privé, reprise par un acteur industriel avec sa propre logique -, de la notation du pays, du coût de financement associé. Les effets sont variables, parfois en cascade, au cas par cas. Dans certaines situations, le rachat est facilitateur : des ratios un peu plus souples, des décisions prises localement là où certains montants exigeaient auparavant une validation du siège. Dans d'autres, la perte de l'adossement à la maison mère renchérit le financement. Les deux dynamiques existent.

Le retrait du détail menace-t-il, selon vous, l'export finance et le financement bilatéral, ou ces deux dynamiques sont-elles indépendantes ?

Je n'établis pas ce lien. Les décisions de banque de détail et celles de banque d'investissement relèvent de logiques distinctes. On peut très bien ne plus être présent en banque de détail dans un pays et continuer à y opérer en BFT. BNP s'est retirée de la banque de détail en Côte d'Ivoire, mais reste très active sur le financement obligataire en eurobonds par exemple ; BNP Paribas a ainsi accompagné systématiquement la Côte d'Ivoire depuis sa première émission en 2014, ce qui représente une levée d'environ 14 milliards de dollars sur la période en cumulé. Il en est de même par exemple pour un



acteur tel que Deutsche Bank, non présente dans la banque de détail, mais très active également sur le marché du corporate finance ou de plusieurs émissions obligataires.

Enfin, je conclurai que tout ceci est aussi une question de cycle et il est tout à fait possible, qu'à un moment, les grandes banques internationales, du fait de leur taille, réinvestissent la banque de détail sur plusieurs pays du continent, notamment lorsque la taille des marchés le permettra et qu'une concentration du secteur s'opérera.