

«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 des Mécanismes de Financement Alternatif et Innovants pour les Industries Culturelles ACP

Résumé Exécutif Final

Keith Nurse

19 décembre 2016



Mis en œuvre par
le Secrétariat du Groupe
des Etats ACP



Financé par
l'Union
européenne

Table des matières

| | |
|--|----------|
| INTRODUCTION | 3 |
| MÉTHODOLOGIE | 3 |
| LE FINANCEMENT EN AFRIQUE | 4 |
| LE FINANCEMENT AUX CARAÏBES | 6 |
| LE FINANCEMENT DANS LE PACIFIQUE | 7 |
| VUE D'ENSEMBLE ET ÉVALUATION | 7 |
| 1. MESURES INCITATIVES FAVORISANT LE FINANCEMENT PUBLIC INDIRECT | 10 |
| 2. L'IMPLICATION DES INSTITUTIONS BANCAIRES DANS LE FINANCEMENT DE LA CULTURE | 10 |
| 3. DANS QUELLE PROPORTION L'INVESTISSEMENT PRIVE SOUTIENT LE SECTEUR CULTUREL ACP | 11 |
| 4. MODÈLES DE FINANCEMENT MIXTES | 11 |
| 5. L'IMPACT DU FINANCEMENT PARTICIPATIF (CROWDFUNDING) | 12 |
| 6. DES SOLUTIONS INNOVANTES MISES EN ŒUVRE PAR LES ORGANISATIONS POUR LA RENTABILITÉ ÉCONOMIQUE AMÉLIORÉE | 12 |
| 7. DANS QUELLE PROPORTION LES MÉCANISMES DE FINANCEMENT NOVATEURS ET ALTERNATIFS IDENTIFIÉS FOURNISSENT-ILS UN SOUTIEN DURABLE AU SECTEUR? | 13 |

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.

Introduction

L'appui à la croissance et au développement industriel des industries culturelles est d'autant plus important que les économies ACP s'efforcent de se diversifier des activités traditionnelles d'exportation de produits et d'exploiter les nouveaux accords commerciaux de partenariat économique. L'investissement dans les industries culturelles présente également d'autres avantages tels que la pollinisation croisée et la promotion avec d'autres secteurs comme le tourisme, la production de biens et les TIC. Il est également possible d'exploiter promotion d'une marque (ex : pays) et la propriété intellectuelle, générant ainsi des flux à valeur ajoutée et des emplois et des entreprises durables associées à l'essor de la classe créative.

Les meilleures pratiques internationales suggèrent qu'un accès approprié au financement est important pour la compétitivité des entreprises dans le secteur créatif. Cette étude est consacrée aux mécanismes financiers accessibles au secteur privé (institutionnel, individuel, collectif et entrepreneurial) et au secteur public (les politiques et les mécanismes dans les domaines de la culture, du commerce et des taxes).

Le présent rapport a pour objet d'analyser les contraintes et les limites de l'accès au financement par les secteurs culturels et créatifs ACP, et vise également à formuler des recommandations utiles aux responsables politiques, aux partenaires et aux investisseurs pour la formulation de stratégies d'appui au secteur culturel.

Les domaines de financement ciblés dans cette étude sont :

- Les subventions (c'est-à-dire, les mesures de soutien direct)
- Le financement de démarrage
- Le financement des groupes d'entreprises, le financement d'incubateurs, y compris le financement participatif (c'est-à-dire le crowdfunding)
- Le financement par emprunt
- Le financement par actions, par exemple, l'investissement providentiel
- Le financement à l'exportation
- Les mesures indirectes et complémentaires telles que les incitations fiscales et les dégrèvements fiscaux

Méthodologie

L'ACP est un groupement hétérogène, dont les pays membres africains comptent des populations nombreuses et dont les régions des Caraïbes et du Pacifique sont dominées par de petits États insulaires en développement (P.E.I.D.) qui comptent des populations peu nombreuses et donc de petits marchés intérieurs. Parmi les pays ACP il y a également une forte disparité entre les revenus et les niveaux d'intégration aux marchés mondiaux. Les ratios commerce-international/PIB des P.E.I.D ACP sont plus élevés que ceux des pays africains, dont beaucoup sont des pays parmi les moins avancés. L'un des principaux défis de l'étude est l'accès aux données comparables sur la performance économique et le rôle des instruments financiers du secteur créatif dans les régions ACP.

Les méthodes de collecte de données de manière graduelle sont les suivantes :

- La recherche documentaire: les données sur les mécanismes de financement des industries culturelles ont été recueillies par des recherches en ligne et hors ligne, y compris des sites internet, de la documentation et d'autres sources ;
- Un questionnaire aux ministères ACP (de la culture, du commerce) et aux parties prenantes afin de recueillir des données sur les mesures existantes et les politiques d'incitation ;
- Les entretiens oraux semi-structurés avec les parties prenantes concernées.

Le Financement en Afrique

Le contexte politique pour le financement et le soutien aux entreprises et au commerce est très diversifié et dynamique. À propos de ce dernier, il existe une série d'initiatives politiques. Les taux des droits de douane sur les équipements importés sont l'une des préoccupations principales concernant la politique commerciale. Ceux-ci sont souvent très élevés. Par exemple, les taxes sur les phonographes sont de 140%, de 100% pour la fabrication des livres et de 70% pour les équipements et les instruments importés.

Les mesures non tarifaires constituent un autre défi, telles que les taxes élevées sur le divertissement qui représentent en moyenne 40%. Ces défis sont encore aggravés par la vive concurrence au niveau des importations, les faibles droits de propriété intellectuelle et l'accès insuffisant au financement.

Devant de tels défis, les possibilités pour les mécanismes de financement alternatifs et innovants sont vastes. Ces possibilités ont été déjà signalées dans le Plan d'Action de l'OUA, qui vise à créer un système d'investissement et du financement orienté vers les industries culturelles de concert avec les banques. Même si les subventions sont généralement monnaie courante, elles ne sont pas d'orientation commerciale et ne visent pas le développement des exportations. Des financements sont disponibles pour aider les entrepreneurs qui participent aux événements internationaux, par exemple, les bourses de mobilité.

Le manque de données rend difficile l'appréciation de la marche des affaires et la planification stratégique. L'un des défis auxquels le secteur est confronté est **le manque de données qui pourraient servir de base à la planification stratégique et aux activités**. Les entrepreneurs émergents et les petites entreprises se heurtent à des difficultés pour accéder aux sources traditionnelles de financement étant donné l'accès déficient ou inexistant à la connaissance économique et au marché pour justifier des investissements et évaluer le potentiel de rendement de l'investissement.

Cette question revêt une importance capitale parce que les subventions dédiées aux activités non commerciales sont les modes de financement prédominants. Ce point est rappelé dans le rapport de l'étude réalisé par la CNUCED au sujet du secteur créatif en Zambie. Les auteurs énoncent que « comme la vaste majorité de pays, les industries culturelles et créatives dépendent largement des fonds publics et des incitations parce que les industries culturelles sont considérées du point de vue culturel et non pas commercial. Le rapport explique qu'en dehors des subventions par le Conseil national des Arts en Zambie, l'accès au financement est pratiquement inexistant.

-En réponse aux limites des cadres de financement local et externe existants, l'une des principales recommandations a été la **mise en place du microfinancement destiné aux PME et aux start-ups**. La Fondation néerlandaise Doen a établi un portefeuille diversifié de financement et de facilitation avec des fonds pour des organisations industrielles, des fonds pour les PME en Afrique de l'Est et en Afrique du Sud, ainsi que des laboratoires de scénaristes en Afrique de l'Est. Les banques africaines telles que la Banque d'import-export de Nigéria (BIEN) et la Banque culturelle du Cap Vert se sont également spécialisées dans l'octroi de prêts et d'autres mécanismes de financement aux entrepreneurs de l'industrie créative, permettant ainsi des délais de remboursement plus longs et des financements concessionnels. La banque d'import-export de Nigéria dispose d'un outil ciblé pour le secteur culturel/créatif intitulé Prêt nigérian pour les arts créatifs et les installations de divertissement.

-Un autre programme de financement intéressant est le **Fonds de garantie des industries culturelles** (CIGF) créé par l'Organisation internationale de la francophonie (OIF) à Lomé en 2003 pour faciliter l'accès des entreprises culturelles en Afrique de l'Ouest au financement bancaire pour les projets culturels. Le Fonds de garantie a été initialement établi dans cinq États francophones d'Afrique de l'Ouest: le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Mali, le Sénégal et le Togo. La gestion des fonds est confiée à la Banque de développement et d'investissement de la CEDEAO (BIDC) basée à Lomé (Togo). Le 14 septembre 2009, l'OIF et la BIDC ont signé un protocole d'accord et ont décidé d'augmenter le capital de la CIGF à 1 300 000 €, ce qui comprend une contribution de 650 000 € de la BIDC. Ils ont également accepté d'étendre la couverture aux quinze États membres de la CEDEAO. Le CIGF garantit le financement de projets d'un coût compris entre 1 million de francs CFA et 155 millions de francs CFA.

-Le **financement participatif, ou le crowdfunding**, est une innovation qui soutient le financement des PME. On estime que le financement participatif, pour le secteur de la création, représente environ 20% du total des fonds collectés. Les types de projets qui relèvent des campagnes de création et d'innovation s'étendent aux films et aux vidéos, aux performances artistiques et aux événements, au design, à l'édition et à d'autres projets. Un autre exemple d'un programme du financement participatif qui cible le secteur créatif est celui de CitySoirée. Celui-ci est une plate-forme d'arts et de divertissement dans lequel les musiciens financent leurs projets grâce à des concerts privés. CitySoirée est classé au 11^e rang mondial de collecte de fonds en Afrique.

-L'un des exemples clés qui aborde le problème de la création de synergies sur le marché et qui est digne d'être reproduit dans d'autres régions est le **Fonds HEVA** qui vient du Kenya et est opérationnel en Afrique de l'Est. Le Fonds HEVA catalyse les stratégies de croissance des entreprises en phase initiale, optimise les chaînes de valeur du secteur créatif, fournit des fonds de roulement et des solutions de trésorerie, et offre un pont pour le financement de suivi des PME du secteur créatif. HEVA dispose d'un fonds destiné aux start-up et d'un fonds de croissance pour les entreprises plus établies. Un exemple de l'action d'HEVA dans l'intégration du marché est l'investissement dans la chaîne de valeur de la mode. HEVA a investi dans les entreprises de mode kényanes afin d'accroître leur potentiel de commercialisation.

Le Financement aux Caraïbes

Faciliter l'accès au financement est un élément clé du processus de développement des entreprises dans les Caraïbes. Dans une étude commandée par le CRDI en 2012 qui portait sur l'entrepreneuriat créatif à la Barbade, la Jamaïque et Trinité-et-Tobago, il a été établi que les ressources propres ou l'autofinancement étaient la principale source d'investissement pour la plupart des entreprises. Dans la plupart des cas, c'est le **financement par capitaux propres** de la famille, des amis et des collègues qui sont la principale source de financement, en particulier pour les artistes émergents ainsi que pour les petites entreprises et les entreprises en démarrage. Les **sources de financement les plus importantes ont été le réinvestissement, les prêts, les subventions et les nouveaux investisseurs**. L'élément clé qui différencie un pays d'un autre est que les prêts étaient plus importants à la Barbade, tandis que les subventions prédominaient dans le cas de la Jamaïque. Le réinvestissement était relativement faible dans le cas de la Trinité-et-Tobago.

- Du point de vue de la facilitation des échanges, les **organisations de soutien aux entreprises jouent un rôle essentiel pour minimiser certains risques associés au secteur de la création en offrant une gamme de services de financement pouvant inclure des subventions de développement de marché, des subventions d'exportation, des concours commerciaux et des subventions remboursables**. L'Agence de développement des exportations des Caraïbes (CEDA) offre une gamme de services dans ce sens. Par exemple, le CEDA prévoit un programme de subventions d'assistance directe destiné aux PME de la région et à de multiples secteurs d'exportation. La part des fonds alloués aux industries créatives a été relativement faible dans la plupart des territoires en moyenne de cinq pour cent à tous les niveaux. Les pays ayant les parts les plus élevées pour les industries créatives étaient Sainte-Lucie, la Barbade, Saint-Vincent, Haïti et la Jamaïque. Ces services de financement et d'appui aux services commerciaux aident les entreprises émergentes à structurer leurs propositions d'entreprise à un stade précoce, par exemple, par le biais d'un plan d'affaires ou d'une étude de faisabilité. Il est important de noter que les DAG sont l'une des principales sources de financement alternatif dirigées en partie vers les industries créatives.

-D'autres options novatrices qui s'appliquent aux entreprises ayant des antécédents sont les "**accords de pré-vente**" qui facilitent un paiement direct à un distributeur à un taux réduit ou permettent à l'entreprise d'utiliser le contrat comme garantie pour un prêt bancaire. Cette approche de financement est une option émergente parmi les banques nationales de développement et d'autres institutions financières.

Un exemple de l'exécution de cette approche est évident dans le portefeuille de prêts de la Banque d'import-export de Trinité-et-Tobago. La Banque d'import-export utilise des contrats de vente pour les entreprises de l'industrie de la production cinématographique, de la mode et de la musique et des médias comme une forme de garantie pour le financement du fonds de roulement au cours des trois dernières années. La Banque d'import-export a versé un total de 2,3 millions de dollars EU à treize projets: 5 en film; 3 à la mode; et 5 dans les productions musicales et médiatiques.

-Une autre voie ouverte aux firmes établies dans le secteur de l'audiovisuel est **l'incitation fiscale en direction de l'étranger ou des tournages sur place**. Plusieurs villes et gouvernements offrent des remises d'impôt pour le tournage dans une destination particulière, ce qui contribue souvent à la marque d'un emplacement touristique. Les dégrèvements fiscaux ne concernent que les dépenses locales telles que l'embauche d'acteurs locaux, la location et l'utilisation d'équipements locaux d'achat de biens et services

locaux. Trinité-et-Tobago attire un certain nombre de projets cinématographiques pour tourner sur place. La banque EXIM a utilisé le remboursement de film comme une source de garantie et a accordé des prêts à hauteur de 80% de la valeur de la remise.

Le Financement dans le Pacifique

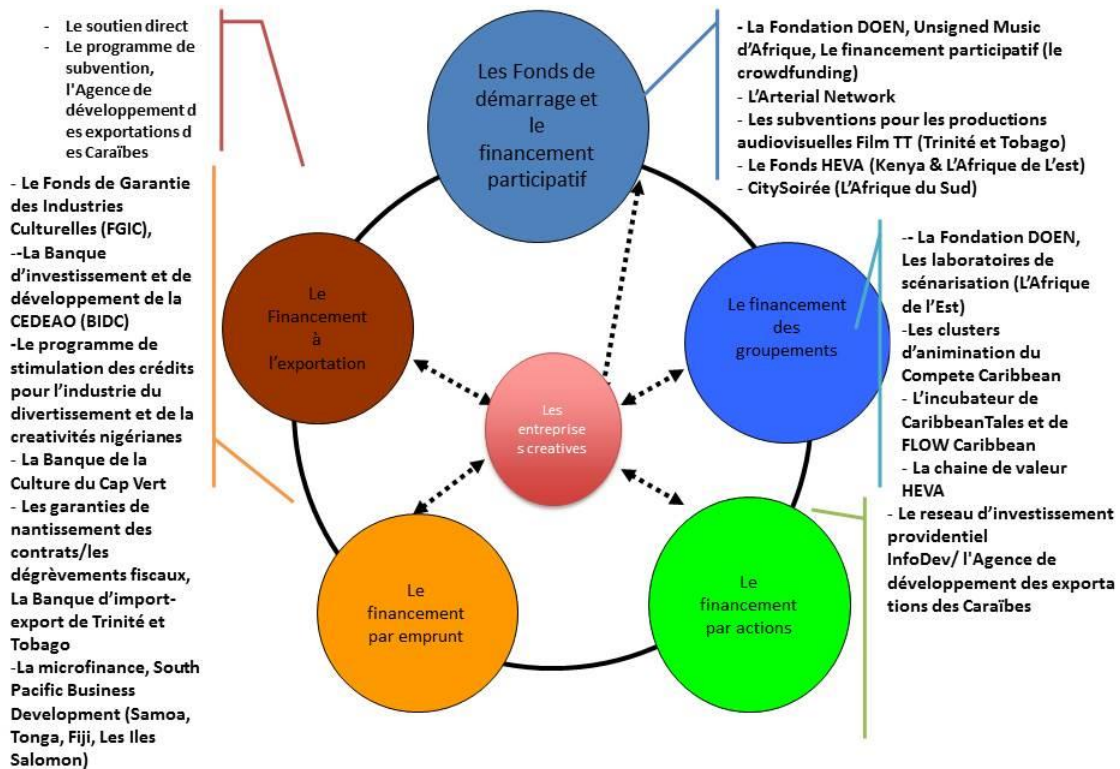
Le secteur de la création a suscité un intérêt croissant de la communauté internationale des donateurs. Des organisations comme AusAid, New Zealand Aid et l'Union européenne ont identifié le secteur de la création comme un domaine potentiel de diversification économique et d'outil de développement. Les bailleurs de fonds et les organismes internationaux ont ciblé le secteur de la création comme moyen de développement socioéconomique, mais le manque d'infrastructures, d'éducation et d'institutions de soutien entrave la capacité de la plupart des pays à développer pleinement le secteur. Il est intéressant de noter que des territoires comme la Polynésie française et Guam bénéficient d'un soutien beaucoup plus important de la part des pays continentaux que les pays autonomes qui ont continué à privilégier la préservation culturelle par rapport au développement d'un secteur commercialement viable.

Les options de financement pour les îles du Pacifique, en particulier celles qui sont autonomes, sont difficiles. Le manque de garanties bancaires a été identifié comme étant l'un des facteurs les plus entravants tandis que les subventions publiques vers la culture continuent à diminuer. L'un des principaux partisans des industries culturelles est le South Pacific Business Development Ltd, qui offre le micro-financement et le financement participatif dans plusieurs territoires du Pacifique (par exemple, Samoa, Tonga, Fidji, Les Îles Salomon). La SPBD offre des prêts non garantis de quelque 400 dollars aux groupes de femmes rurales qui investissent ces prêts dans des entreprises en fonction de leurs compétences actuelles en matière de moyens de subsistance. Ils sont fournis avec la formation et le tutorat des affaires en cours. Le SPBD s'est également associé aux organisations en ligne qui facilitent le financement participatif qui permet au public et aux communautés diasporiques de financer les prêts.

Vue d'ensemble et évaluation

Il existe une gamme de mécanismes de financement. L'illustration ci-dessous présente le paysage du financement pour les cinq domaines essentiels suivants : le financement de démarrage et le financement participatif (le crowdfunding), le financement pour les groupes d'entreprises (les clusters) et le financement des incubateurs, le financement par actions, financement par emprunt et le financement à l'exportation. À l'exception de quelques programmes (par exemple, l'Agence de développement des exportations des Caraïbes, le Développement des affaires du Pacifique du Sud, la Fondation DOEN, la Fonds HEVA), le financement est largement axé sur le développement des industries culturelles à l'échelle nationale.

Les mécanismes de financement pour les entreprises créatives, ACP



Ainsi, le paysage du financement varie considérablement d'un pays et d'une région à l'autre. Ces programmes et mécanismes offrent des possibilités aux entrepreneurs créatifs dans un contexte où il y a peu d'autres options. Cependant, ces types de financement sont souvent des investissements uniques sporadiques qui n'ont pas la durabilité et la transférabilité requises pour générer un secteur. Ils n'offrent pas non plus une facilité de bout en bout qui amène les producteurs sur le marché. On peut donc affirmer que la facilitation des activités à long terme axée sur le marché est la dimension manquante du paysage du financement. Il est faux de dire que le secteur créatif n'a besoin que de financement parce que les meilleures pratiques internationales suggèrent que le secteur nécessite la facilitation d'un grand choix de services ciblés vers l'accroissement industriel et la pénétration du marché pour que les investissements soient rentables. C'est le cœur du problème et l'analyse ci-dessus suggère que le maintien du status quo ou de simples petits changements ne généreront pas d'avantages significatifs.

Les piliers essentiels du plan d'action stratégique



Les principaux défis relevés dans les études de cas sont les suivants:

- Le rendement de l'investissement est souvent faible, à quelques exceptions près et la perception du risque élevé.
- L'accès au financement est un défi essentiel, mais ce n'est pas une question autonome.
- La plupart des institutions financières ne disposent pas d'un cadre approprié pour les industries créatives.
- Les régimes d'incitation ad hoc avec peu ou pas de suivi de leur rendement ou de mesure de leur pertinence ont un impact limité.
- La plupart des pays ont des capacités industrielles et d'exportation faibles qui limitent l'investissement.
- La distribution limitée est un défi majeur dans tous les secteurs et dans toutes les régions ACP.

Conclusions et recommandations principales

1. *Mesures incitatives favorisant le financement public indirect*

Il n'existe pas de sources qui rassemblent des données sur l'éventail des mesures incitatives dans les régions ACP. La Convention de l'UNESCO a institué un processus de présentation de rapports pour les pays membres afin de fournir ces informations de manière systématique au moyen de la structure quadriennale des rapports.

En général, on constate que les mécanismes incitatifs ne sont pas surveillés en ce qui concerne leur performance et contribution à la valorisation industrielle du secteur. Les données disponibles montrent que les incitations ont un impact limité sur le secteur, sauf dans le domaine de l'audiovisuel, où les incitations sont facilitées par la capacité institutionnelle des commissions cinématographiques capables d'attirer des entreprises étrangères pour le tournage sur place. Les commissions cinématographiques encouragent également l'entrepreneuriat national par le biais de subventions à la production. Ceci indique que les mesures incitatives ont plus de succès si elles sont liées à la sensibilisation mondiale, au marketing à l'exportation et au développement des entreprises. Les mesures doivent faire partie d'une politique industrielle et d'innovation intégrée plutôt qu'opérer de façon autonome. .

Principales recommandations

- Intégrer les procédures incitatives dans un cadre élargi de politique industrielle et innovatrice
- Renforcer les campagnes publiques d'information au sujet des procédures incitatives pour améliorer l'utilisation de ces mécanismes
- Les gouvernements devraient établir des mécanismes de suivi de performance des mesures incitatives et les ajuster en conséquence

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

Le rôle des institutions bancaires a été généralement limité parce que les modes de fonctionnement des banques traditionnelles ne constituent pas un cadre adéquat pour faciliter l'accès au financement. Les structures bancaires traditionnelles exigent des formes de garantie qui ne tiennent pas compte de la propriété intellectuelle et d'autres formes de capital intangible comme des formes de garantie. Les périodes de remboursement (par exemple les remboursements mensuels) tendent également à être inflexibles et non conformes aux flux de revenus dans le secteur de la création. En outre, les entreprises du secteur ont besoin de services de soutien aux entreprises qui ne relèvent pas de la compétence des banques commerciales. La tradition de l'aversion bancaire pour le risque peut être améliorée grâce à la fourniture de systèmes de garantie de crédit comme celui offert par le FGIC en Afrique de l'Ouest. De cette façon, les banques commerciales peuvent jouer un rôle plus critique dans la construction d'un écosystème financier qui permet un financement abordable et flexible. L'avantage principal des banques est leur large dispersion géographique et leur gamme de services bancaires.

Principales recommandations

- Établir des mesures de garantie des crédits pour les banques régionales et les banques de développement qui puissent être mises en œuvre par les banques commerciales
- Donner aux banques commerciales et aux banques de développement accès à des formations sur la façon dont les rendus et la propriété intellectuelle peuvent être utilisés comme des collatéraux
- Instaurer des mesures de remboursement flexibles pour les banques régionales et commerciales et les banques de développement

3. Dans quelle proportion l'investissement privé soutient le secteur culturel ACP

L'investissement privé des entrepreneurs créatifs est la principale source de financement du secteur créatif. Dans la plupart des pays, le financement propre l'auto-financement représente de 80 à 90% du financement. C'est particulièrement le cas pour les entreprises en phase de démarrage et les opérations de démarrage. Les entreprises qui ont des antécédents de réussite peuvent accéder aux formes traditionnelles de financement tant que leur planification comptable et commerciale se conforme aux exigences bancaires. Les investissements des entreprises extérieures au secteur de la création sont importants en ce qui concerne le financement mais ceux-ci dépendent largement du parrainage de grandes entreprises (par exemple les brasseries) et de sociétés transnationales (par exemple, les opérateurs télécoms). Dans la plupart des cas, la forme de parrainage d'entreprise est axée sur les initiatives promotionnelles des commanditaires et ne se concentre pas directement sur le développement industriel ou l'expansion du marché.

Principales recommandations

- Donner aux entrepreneurs créatifs accès à des formations de comptabilité et de planification
- Donner accès à des formations sur la préparation de demandes de financements privés

4. Modèles de financement mixtes

Les entrepreneurs créatifs ont besoin de plusieurs formes de financement selon leur stade de développement:

- Les entreprises en démarrage (start-ups) ont besoin de capital d'amorçage et de subventions pour lancer leur activité
- Le financement par clusters est nécessaire pour faciliter les économies d'échelle et de champ et favoriser l'apprentissage et la collaboration entre les entreprises
- Le financement de la dette est attrayant pour les entreprises établies qui ont des antécédents et des capacités d'exportation
- Le financement par capitaux propres et l'investissement providentiel sont favorables aux entreprises établies qui possèdent des antécédents et des capacités d'exportation
- Le financement à l'exportation est essentiel pour atteindre la pénétration du marché

Principales recommandations

- Établir des fonds de démarrage (start up) et des accorder des financements ciblant les jeunes entrepreneurs
- Promouvoir des programmes pour les groupes d'entreprises ciblant des secteurs spécifiques
- Instituer des mesures de garantie de crédit parmi les banques régionales, commerciales et de développement pour accroître la rentabilité du financement de la dette
- Faciliter le développement des réseaux d'investisseurs providentiels (angel investing) pour les entreprises créatives.
- Élargir l'accès des entreprises de création aux agences de développement et de promotion des exportations.

5. L'impact du financement participatif (crowdfunding)

Le financement participatif est un moyen porteur de croissance tant que les pays construisent la confiance dans le financement en ligne et atteignent un niveau plus élevé de commerce électronique et de services bancaires en ligne. La croissance du financement participatif est la plus notable en Afrique. Il existe plusieurs plates-formes du financement participatif qui ciblent le secteur de la création et on estime que 20% des fonds recueillis sont consacrés aux projets créatifs et artistiques. L'expérience de l'Afrique n'est pas encore reproduite dans la Caraïbe et dans le Pacifique. Il s'agit de petites sociétés et la modalité du financement participatif n'a pas encore pris son envol.

Le succès du financement participatif exige également que les opérateurs puisent dans les marchés de la diaspora dans lesquels il y a une demande plus élevée pour les activités du financement participatif parce qu'il y a un niveau d'accès élevé aux services bancaires en ligne et une plus grande familiarité avec le modèle du financement participatif.

Principales Recommandations

- Promouvoir les opérateurs de financement participatif grâce aux programmes de financement réciproques (matching fund)
- Promouvoir la formation sur l'entrepreneuriat digital parmi les entreprises créatives
- Les structures de financement participatif devraient cibler les communautés diasporiques dans le cadre de leurs campagnes de marketing

6. Des solutions innovantes mises en œuvre par les organisations pour la rentabilité économique améliorée

L'innovation en matière de financement provient de la restructuration des exigences de financement pour inclure des facteurs qui permettraient de détourner les investissements.

Étant donné les limites des systèmes bancaires traditionnels, il est nécessaire d'explorer des modèles de financement mixtes et alternatifs qui permettent :

Principales recommandations

- L'utilisation de la propriété intellectuelle comme mode de garantie
- L'utilisation de créances et de contrats de vente comme mode de garantie
- L'utilisation de rabais comme mode de garantie
- Les délais de remboursement à plus long terme
- Les versements de remboursement flexibles, par exemple, pour les paiements forfaitaires
- Les prêts à taux réduit souscrits par les banques de développement
- Les garanties de crédit des banques de développement auxquelles on peut accéder par l'entremise de banques commerciales

7. *Dans quelle proportion les mécanismes de financement novateurs et alternatifs identifiés fournissent-ils un soutien durable au secteur?*

Une question essentielle dans le débat sur la durabilité est que la plupart des entrepreneurs créatifs ont besoin de plus que l'accès au financement pour réussir. Ils ont besoin d'accès au marché et de l'intégration au marché pour atteindre la pénétration du marché. Cette durabilité provient de la création d'un soutien commercial de bout en bout. La plupart des mécanismes de financement fonctionnent comme des programmes autonomes et, par conséquent, n'atteignent pas le niveau souhaité de durabilité dans le secteur.

Principales recommandations

- L'accès amélioré au financement devrait être jumelé à l'accès au marché
- Faciliter les instruments financiers novateurs pour attirer et soutenir les investissements
- Harmoniser et mettre à jour les incitations et les régimes commerciaux
- Renforcer les capacités et les liens entre les exportations, la distribution et les institutions
- Faciliter le soutien commercial de bout en bout
- Générer des renseignements économiques et commerciaux
- L'accès au financement doit être lié à un processus de tutorat d'entreprise

La recommandation principale est donc que le cadre de financement des entreprises culturelles doit comprendre une gouvernance commerciale. Cette recommandation est fondée sur l'analyse ci-dessus selon laquelle le financement en soi ne sera pas suffisant pour réaliser la transformation requise. Les services de bout en bout dans les sept domaines identifiés ci-dessus sont nécessaires. **Ceux-ci doivent être fournis à l'échelle régionale pour se doter de la masse critique.**

En ce qui concerne les plans d'action et de mise en œuvre du secteur créatif dans les pays ACP, **nous recommandons de mettre en place les modes de financement suivants à l'échelle régionale.** Il est également envisagé de reproduire et de transférer les meilleures pratiques des institutions et de l'expérience ACP dans d'autres régions et institutions.

- Dans les domaines de financement de démarrage (start-up), de financement participatif (crowdfunding), par grappes (cluster) et d'incubateurs, ce rapport recommande l'adoption,

l'adaptation et la réplique des meilleures pratiques du fonds HEVA (Kenya et Afrique de l'Est), de Compete Caribbean (Caribbean), du South Pacific Business Development limited et des programmes de la Fondation Doen en Afrique du Sud et de l'Est.

- Les Banques régionales de développement peuvent faciliter le financement par emprunt et par actions notamment en offrant des garanties de crédit qui pourraient être exécutées par les banques commerciales. Les agences de financement ACP dont les meilleures pratiques sont recommandées pour l'adoption et l'adaptation et la réplique sont les Cultural Industries Guarantee Fund (Afrique de l'Ouest), la banque NEXIM (Nigeria) et la banque EXIM (Trinité-et-Tobago).
- Ce rapport recommande que le secteur des financements à l'exportation soit facilité par des agences de promotion des exportations que l'on trouve dans la plupart des pays et régions ACP. Un exemple de meilleure pratique est celui de la Caribbean Export Development Agency qui facilite la promotion des exportations des entreprises créatives dans la région.

| Mécanisme de financement recommandé | Modèles institutionnels transférables |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Le financement par démarrage, le financement participatif, la micro-finance, les clusters et les incubateurs devraient être facilités par des associations régionales ou industrielles. • Les banques régionales de développement peuvent faciliter le financement par emprunt et par actions, notamment en offrant des garanties de crédit exécutées par les banques commerciales. • Les agences de promotion des exportations peuvent faciliter le financement à l'exportation | <ul style="list-style-type: none"> • Le Fonds HEVA (Kenya et Afrique de l'Est) • Compete Caribbean (CARICOM) • South Pacific Business Development Ltd (Le Pacifique) • Fondation Doen (Afrique de l'Est et L'Afrique du Sud) • Les fonds de garantie des industries culturelles (L'Afrique de l'Ouest) • La Banque d'import-export (Nigeria) • La Banque d'import-export (Trinité-et-Tobago) • L'Agence de développement des exportations des Caraïbes |

Conclusion générale

Le rapport examine les possibilités de promouvoir des mécanismes de financement alternatifs et innovants dans les pays ACP. L'accent a été mis sur l'identification des meilleures pratiques utilisées dans les régions ACP qui ont une valeur de réplication dans l'ensemble des pays ACP. Le rapport examine les multiples formes de financement qui ont été classées en cinq domaines clés (par exemple, le financement de démarrage (start-up) et le financement participatif (crowdfunding), le financement par grappes, le financement par emprunt, le financement par capitaux propres et le financement à l'exportation). Ce que l'on observe, c'est qu'il existe une grande diversité de types de mécanismes de financement dans les pays ACP. La différence entre les pays et les régions ACP dépend de l'ampleur de l'entrepreneuriat créatif et de l'infrastructure financière. En tant que tel, il n'y a pas une taille unique adaptable à tous les pays. Il est **recommandé d'adopter une approche régionale pour assurer la viabilité des programmes proposés**. Le régionalisme permet la création de pôles créatifs dans les pays les plus avancés dans leurs régions respectives. Une **approche sectorielle est également recommandée** étant donné que chaque sous-secteur a ses modèles économiques propres, ses modalités de chaîne de valeur et ses modes d'entrée sur le marché. Les recommandations clés sont considérées comme réalisables étant donné que le rapport ne demande pas la création de nouvelles institutions. Ce qu'il demande, c'est une plus grande collaboration et des synergies entre les institutions existantes. De ce point de vue, **l'innovation clé proposée est celle de la réalisation d'une masse critique dans chacune des régions ACP respectives**. C'est une tendance observée et le rapport suggère qu'il y a lieu d'accélérer et de systématiser encore de telles approches. La mise en œuvre de telles initiatives a un fort potentiel pour améliorer la rentabilité et la durabilité du secteur créatif dans les pays ACP.