

MOBILISER LES CAPITAUX VERS LES ACTIVITÉS PRODUCTIVES DES PME ET TPE DU SECTEUR AGRICOLE

Premières créatrices de richesses et de valeur ajoutée locale, les entreprises des filières agricoles et agroalimentaires ouest-africaines peinent à trouver des financements auprès des banques. Aujourd'hui, le secteur bancaire classique ouest-africain reste méfiant vis-à-vis du secteur agricole et s'en tient à une stratégie *no risk* en privilégiant les activités commerciales plutôt que les activités productives. Hormis pour certaines filières de rente (exportations), les exploitations familiales et les TPE et PME actives dans la transformation de produits agroalimentaires sont rarement éligibles à des financements¹.

Face à la faible intervention du système bancaire classique, les acteurs de la finance solidaire tentent d'accompagner la formalisation du secteur privé, clé pour le développement de l'Afrique. L'enjeu est de mettre en place de nouveaux outils pour accompagner les petites entreprises. Pour Jean-Marc Gravellini et Florian Léon, de la Fondation pour les études et recherches sur le développement international (Ferdi) : « Le faible accès au crédit s'explique non seulement par la faiblesse des entreprises africaines, qui ne remplissent pas toujours les nombreuses exigences requises pour accéder aux financements existants, mais aussi en raison d'une offre de financement inadaptée. Les banques et fonds d'investissement sont réticents à prêter aux PME en raison de leur difficulté à évaluer le risque réel porté par ces investissements et des coûts fixes importants qui rongent la rentabilité de ces prêts². »

Mieux adapter les prêts aux entrepreneurs

Pour Seynabou Dieng, la directrice de l'entreprise malienne de transformation agroalimentaire Maya, « l'agriculture est un secteur risqué, mais la transformation l'est encore plus, et les banques veulent des garanties en cas d'impayés. Souvent, la garantie correspond au montant du prêt : les banques vont demander la valeur d'une garantie, par exemple un titre foncier, une parcelle qui a la même valeur que le prêt. Dans ce cas, il n'y a pas d'intérêt à aller voir la banque, il vaut mieux vendre sa parcelle et utiliser l'argent. Ce système n'est vraiment pas adapté aux entrepreneurs locaux, surtout ceux qui évoluent dans l'agriculture ou dans la transformation agroalimentaire³ ».



Unité de transformation du riz au Burkina Faso © Production / Martin Demay
Ces unités n'ont souvent pas les capacités financières pour capter et stocker le riz afin de fonctionner tout au long de l'année.

Les institutions de microfinance (IMF) apparaissent depuis plusieurs années comme des acteurs incontournables du monde des affaires ouest-africain. Elles fournissent des services bancaires aux exclus des banques commerciales classiques : épargne, transfert d'argent et crédits. Les IMF présentent l'avantage d'être plus inclusives. Elles permettent l'accès au crédit à des populations plus vulnérables. Mais cette inclusivité présente des limites. Les taux d'intérêt restent élevés et le risque de surendettement des emprunteurs est grand. Si les IMF financent en grande majorité des activités génératrices de revenus, elles sont en revanche réticentes et frileuses sur le financement du secteur agricole (production ou transformation) : les produits financiers sont peu adaptés (durée, délais de remboursement) et les montants sont souvent trop faibles pour les PME du secteur agricole.

Komi Abitor, directeur général d'Entreprises territoriales et développement au Togo (ETD), participe au renforcement des filières agricoles locales en promouvant le modèle Esop (Entreprises de services et organisations de producteurs). Ce modèle, fondé sur une juste répartition de la valeur ajoutée entre tous les acteurs d'une même filière agroalimentaire, cherche à accéder à d'autres types de financements que ceux des IMF afin d'augmenter ses capacités de production. « Nous sommes à une étape où nous devons changer d'échelle pour consolider la pérennité des entreprises et celle des services assurés aux producteurs car la demande

augmente plus vite que nos capacités de production. Nous cherchons des investisseurs sociaux ou des crédits d'investissements à taux soutenable pour les entreprises, sur une durée allant entre sept et douze ans⁴. »

Entre les services des banques et la microfinance, il existe une zone relativement désertée que les acteurs de la finance solidaire identifient comme un *missing middle*, autrement dit un milieu manquant.

Le *missing middle* de la finance

Pour les chercheurs du Ferdi : « Les PME, qui ont des besoins de financement allant de quelques dizaines de milliers d'euros jusqu'à parfois plusieurs millions, ne sont prises en charge ni par les institutions de microfinance ni par les banques privées. Pour les banques commerciales ou fonds d'investissement, ce créneau des PME est peu attrayant. Les projets d'investissements sont de faible montant ce qui ne permet pas de couvrir les coûts fixes importants inhérents à l'activité bancaire (coût de sélection, de suivi des clients, couverture des charges de structure et constitution de provisions pour couvrir les risques). »

Face à cette situation, certaines IMF commencent à se spécialiser dans le financement de TPE/PME tels que Acep, Advans ou Cofina. On parle ici de mésofinance, qui permet de financer des « entre-



preneurs individuels et des PME dont les besoins de financement sont devenus trop importants pour les institutions de microfinance traditionnelle, mais dont la structure entrepreneuriale reste encore considérée comme insuffisamment formelle par les banques commerciales⁵ ».

De nouveaux outils afin de pouvoir intervenir dans les chaînes de valeurs agroalimentaires locales

Pour répondre aux besoins des TPE et PME de l'agroalimentaire, on s'aperçoit qu'il est nécessaire d'inventer de nouvelles modalités d'intervention. Les acteurs de la solidarité internationale font face à deux options : intervenir directement auprès des entrepreneurs, ou bien passer par l'intermédiaire des institutions financières locales pour améliorer leur offre de service⁶.

Financer les projets par du crédit : en choisissant cette option, les investisseurs décident d'octroyer des crédits directement aux entrepreneurs. Il peut s'agir de crédits de petits montants pour financer les campagnes agricoles ou de crédits plus conséquents pour investir dans de nouveaux outils de production (usine, véhicule, équipement). Pour se distinguer des banques et réduire la contrainte sur les emprunteurs, les investisseurs solidaires essaient de limiter au maximum la prise de garantie. Cette option de financement est adoptée par la société Sidi (Solidarité internationale pour le développement et l'investissement) qui propose des crédits de campagne, et aussi des crédits à l'investissement, en complément d'un accompagnement technique. De la même façon, le programme « Accélération Sahel » d'Investisseurs et partenaires (I&P) octroie des prêts à taux zéro à des TPE et PME africaines tout en proposant un accompagnement technique.

Participer au capital des entreprises : les investisseurs choisissent de prendre des parts d'une entreprise pour en devenir actionnaire minoritaire. Cette option permet d'éviter celle qui consiste à prendre des garanties sur les actifs et d'accompagner l'entreprise sur le long terme. Au bout de quelques années d'accompagnement et de participation à la gouvernance des entreprises afin de

les structurer, les investisseurs entament un processus de sortie, et l'entreprise peut continuer à se développer de façon autonome. La société d'intérêt collectif Fadev fait de même avec les entreprises de transformation de produits locaux. Investisseurs et partenaires choisissent aussi cette option, à travers notamment des fonds locaux (au Burkina, Niger, Sénégal...), souvent en partenariat avec la Sidi, mais en privilégiant le soutien à des projets entrepreneuriaux pour lesquels il n'y a pas de concurrence avec le secteur informel ou bien pour lesquels il y a une forte création de valeur ajoutée.

« Pour répondre aux besoins des TPE et PME de l'agroalimentaire, on s'aperçoit qu'il est nécessaire d'inventer de nouvelles modalités d'intervention. »

¹ CFSI, Quel appui financier aux filières agroalimentaires locales en Afrique de l'Ouest ? Un état des lieux, 2021. ² Gravelini J.-M. et Léon F., « Comment renforcer la contribution du secteur privé au développement africain en améliorant son financement ? », Ferdi, 2021. ³ Dieng S. (propos recueillis par Lugiery C.), Au Mali : quelles opportunités d'entrepreneuriat dans la transformation des produits locaux ?, 2021. ⁴ Abitor K. (propos recueillis par Lugiery C.), Au Togo : Un financement à inventer pour les PME agroalimentaires, 2021. ⁵ Groupe Cofina, « La mésofinance vue par Cofina ». ⁶ Quel appui financier aux filières agroalimentaires..., ibid.