

EN AFRIQUE DE L'OUEST

COMMENT LA FINANCE SOLIDAIRE PEUT-ELLE ÊTRE UN OUTIL AU SERVICE DU CONSOMMER LOCAL ?



Entretien avec Natasha Olmi (Sidi)

Diplômée de l'École des Hautes études commerciales de Paris (HEC), Natasha Olmi rejoint Solidarité internationale et pour le développement et l'investissement (la Sidi) en 2017 après une première expérience dans une plateforme de microfinance solidaire.

Chargée de partenariats, elle travaille actuellement avec des entrepreneurs, coopératives d'agriculteurs et institutions de microfinance (IMF) du Sénégal, du Bénin et du Togo.



Pouvez-vous présenter les activités de la Sidi ?

La Sidi est un investisseur solidaire, créé par le CCFD-Terre solidaire il y a 38 ans. Sa mission est de contribuer au financement et à l'accompagnement d'organisations locales, qui apportent des solutions économiques et sociales aux populations exclues des circuits financiers et bancaires classiques.

La Sidi finance deux types d'acteurs : les institutions de microfinance (IMF) et les organisations de producteurs (OP). Pour les IMF, nous privilégions celles avec un ancrage territorial, rural, qui parviennent à financer les activités agricoles. Pour les filières agricoles, nous finançons des coopératives de producteurs. Les structures type Groupement d'intérêt économique (GIE), moins formalisées, sont plus difficiles à accompagner. La Sidi a récemment développé une nouvelle approche sur le territoire ouest-africain en s'ouvrant aux sociétés commerciales type PME présentant des critères comme : une vision sociale et environnementale avérée, une représentation des producteurs au sein de la gouvernance, un ancrage local, une juste répartition de la valeur ajoutée, etc.

Qu'est-ce qui explique cette évolution ?

En 2011, la Sidi a créé un instrument multi-investisseurs : le Fonds européen de finance solidaire pour l'Afrique, Fefisol. Ce fonds, d'une durée de vie de 10 ans, est financé par la Banque européenne d'investissement, Proparco et d'autres acteurs institutionnels comme la Banque ouest-africaine de développement (BOAD). Comme Fefisol ciblait les PME et les sociétés commerciales, il était intéressant de concerter les approches pour faire effet de levier, d'autant plus que nous avons constaté que les PME pouvaient parfois avoir autant, voire plus d'impact positif sur les populations vulnérables que les coopératives de producteurs. Contrairement à ces dernières souvent en proie à des problèmes de gouvernance, les PME s'avèrent souvent plus structurées, plus matures dans leur fonctionnement opérationnel. Le statut n'est de fait plus un critère discriminant en soi : il faut étudier les organisations au cas par cas.

En revanche, nous sommes particulièrement vigilants sur la répartition des bénéfices. S'il y en a, nous étudions la manière dont ils sont redistribués ou réinvestis dans l'entreprise.

Pouvez-vous nous en dire plus sur les synergies entre le fonds Fefisol et la Sidi ?

Avec Fefisol, la capacité d'intervention de la Sidi est plus importante. Comme nos critères internes ne nous permettent pas d'accorder plus de 200 000 € à une OP, ou plus de 500 000 € à une IMF pour un premier financement, nous pouvons, avec Fefisol, toucher des entreprises qui seraient hors de portée pour la Sidi seule. Nous partageons aussi les coûts d'investissements, ce qui permet à la Sidi de prendre plus de risques. Alors que Fefisol est un fonds fermé qui doit rendre l'argent aux actionnaires au bout de dix ans, la Sidi n'a, elle, pas d'échéance. En cas d'impayés, la Sidi a donc plus de temps pour récupérer l'argent puisqu'elle n'a pas d'actionnaires qui demandent des retours sur investissement. Nous disposons également d'un fonds qui couvre nos risques de change et de contrepartie. Enfin, il existe des synergies en termes d'accompagnement puisque Fefisol a une enveloppe d'assistance technique mobilisable pour nos partenaires communs. L'enquête de satisfaction réalisée auprès de ses organisations partenaires fin 2020 a d'ailleurs montré qu'elles avaient beaucoup apprécié cet appui apporté par Fefisol.

Travaillez-vous en complémentarité avec le CCFD-Terre Solidaire ?

La coopération avec le CCFD-Terre Solidaire porte en ce moment principalement sur le programme Tapsa¹. En Afrique, nous avons quatre partenaires en commun, dont la Fédération des coopératives maraîchères du Niger (FCMN). Mais le CCFD-Terre Solidaire travaille finalement assez peu avec des organisations dont le modèle économique est compatible avec un prêt de la Sidi. En revanche, nous travaillons beaucoup avec des ONG comme AVSF et SOS Faim. Elles nous mettent en contact avec les OP qu'elles accompagnent et qui ont besoin de financement. C'est le cas de la FCMN ou de la Fédération de coopératives de producteurs de riz (Fucopri) au Niger. Au Bénin, nous avons été mis en contact avec le Réseau des producteurs d'ananas du Bénin (RépaB), appuyé par Afdi, AVSF et SOS Faim.

Quel type de service financier la Sidi propose-t-elle ?

Le métier historique de la Sidi est l'investissement en capital durable, en tant qu'actionnaire minoritaire mais toutefois présent, chaque fois que possible, dans la gouvernance. Pour les coopératives de producteurs, comme les parts sociales appartiennent aux membres, leur structure ne leur permet pas toujours d'avoir des entités extérieures au capital. Mais nous sommes par exemple au capital d'une entreprise communautaire au Pérou sur du café.

¹ [Transition vers une Agroécologie Paysanne au service de la Souveraineté Alimentaire](#)

Dans les PME disposant d'un capital social constitué d'actions, l'investissement en fonds propres est beaucoup plus facile. La Sidi n'a toutefois pas vocation à devenir actionnaire majoritaire. Nous nous positionnons en appui d'une démarche locale. En siégeant au conseil d'administration, notre objectif est d'apporter de l'expertise et un appui conseil au niveau des instances de gouvernance. Il ne s'agit pas de rester deux ou trois ans et de revendre nos parts pour faire des bénéfices, mais d'accompagner les organisations jusqu'à ce qu'elles soient totalement autonomes. C'est pourquoi nous investissons dans des PME et des IMF qui sont assez peu matures et qui ont besoin d'un appui. Quand nous sommes au capital d'une entreprise cela prend une dizaine d'années, voire plus, avant que les conditions de notre départ soient réunies. Mais le temps fait souvent bien les choses : avec patience, ces investissements se révèlent rentables tant sur le plan social que financier !



Tolaro, entreprise sociale de transformation du cajou au Bénin. ©Alterfin

La Sidi propose également des prêts. Pour les IMF, il s'agit généralement de prêts à trois ans pour financer leur portefeuille de crédit. Au Mali, la Sidi a même innové par un prêt subordonné² de cinq ans auprès de la principale coopérative financière et rurale du pays, Kafo Jiginew (Union des greniers en bambara). Des prêts de campagne, généralement entre 4 et 12 mois et décaissés en amont de la campagne agricole, sont dédiés aux OP et PME agricoles. La coopérative a ainsi une trésorerie suffisante pour acheter directement la récolte auprès des producteurs, éventuellement la transformer, et la vendre à un prix rémunérateur. Les prêts sont remboursés avec les bénéfices de la vente. Ce dispositif pallie le manque de liquidités pour acheter les volumes nécessaires et payer les producteurs comptant.

Nous octroyons plus rarement des prêts à l'investissement. Généralement, ils s'adressent à des coopératives avec lesquelles nous avons l'habitude de travailler depuis plusieurs années, car pour ces prêts s'étalant sur cinq, huit voire dix ans, nous prenons davantage de risque. Par exemple, la Sidi a financé une usine de départage de café au Rwanda, des camions pour des coopératives de cacao en Côte d'Ivoire

² En zone UEMOA, la dette subordonnée est considérée comme du quasi fonds propre, et donc comptabilisée dans le ratio de capitalisation minimum que les IMF doivent respecter (15%). C'est donc une ressource stable pour les IMF.

Quelles difficultés rencontrez-vous pour intervenir auprès des producteurs visant le marché local ?

Aujourd'hui nous collaborons principalement avec des coopératives et PME agricoles qui travaillent sur des marchés à l'export, surtout café et cacao, car nous ne prenons pas de garantie sur l'actif (meubles, usines, etc.). Nous endossons les contrats d'achats à l'export, c'est-à-dire qu'un contrat est signé entre l'acheteur qui est souvent dans les pays du Nord, la coopérative/PME et nous. Pour limiter le risque, l'acheteur nous rembourse après avoir reçu la marchandise.

Le financement des filières locales nous paraît bien plus difficile. Elles sont généralement moins structurées et nous avons moins d'informations sur les débouchés. Il n'y a pas de contrats signés en amont de la campagne ou quoi que ce soit qui permette de nous sécuriser. La Sidi a cependant développé des partenariats en Afrique de l'Est avec sur les filières riz, maraîchage, et à Madagascar, sur les bouillies nutritives pour les jeunes enfants (Nutri'zaza). Cela fait partie de notre mission sociale. Nous nous sommes fixés un objectif de 15 % de notre portefeuille agricole destiné au marché local, mais nous peinons à l'atteindre. Sans contrat à l'export, les indicateurs qui nous rassurent sont principalement humains : l'équipe, les instances de gouvernance, mais aussi l'existence ou non d'appui extérieurs, de subventions, etc.

Pourquoi ne prenez-vous pas de garantie sur le matériel ?

C'était notre philosophie de départ. Nous prenons des garanties pour les prêts à l'investissement mais pas pour les prêts de campagne. Cela facilite l'accès aux crédits par rapport aux banques locales qui exigent des garanties. La question pourrait sans doute se reposer pour les filières locales. Il faut néanmoins tenir compte du fait que l'activation de la garantie et la saisie de l'actif impliquent des processus juridiques longs, incertains et très complexes.

Comment se prémunir contre les comportements opportunistes ?

À la Sidi, l'instruction des dossiers prend du temps : il faut six à neuf mois pour intégrer un nouveau partenaire dans notre portefeuille. Une structure qui n'a pas d'historique de crédit, qui n'a pas l'habitude de manier beaucoup de fonds ne se verra pas attribuée de sommes importantes dès le début. Nous faisons attention de ne pas surfinancer la structure. Nous étudions au préalable son chiffre d'affaires, sa capacité à absorber des financements et à les rembourser. Il faut aussi être vigilant par rapport à l'objet de financement, et s'assurer que les fonds versés iront bien acheter les produits des petits producteurs.

De quel ordre sont les taux que vous pratiquez ?

Pour les coopératives de producteurs à l'export, nous nous situons entre 8 et 9 % en euro ou en dollar américain. Les banques locales arrivent maintenant à proposer des taux qui sont quasiment alignés avec les nôtres ; mais ils demandent souvent des garanties et une certaine formalisation, ces conditions sont plus contraignantes que le taux. Pour les autres opérations, nous proposons généralement des prêts en monnaie locale, afin de ne pas faire porter le risque de change à notre partenaire.

Y a-t-il un accompagnement à la formalisation, ou faut-il que les organisations soient déjà bien formalisées pour obtenir des prêts ?

Il faut qu'elles aient un droit d'enregistrement, une licence d'activité et des états financiers sur au moins deux ans. Pour justifier d'un prêt de 75 000 €, leur chiffre d'affaires doit s'élever au moins à 200 ou 250 000 €. Il s'agit de ne pas surfinancer ni surendetter les organisations. Nous avons été en contact avec certains projets soutenus par le programme Pafao au Sénégal : la coopérative

maraîchère Sell Sellal et les mini-laiteries de Casamance. Pour l'instant elles ne répondent pas à ces critères, leur chiffre d'affaires étant trop bas, mais j'ai bon espoir qu'on puisse un jour les financer.

Que représente l'agriculture dans les prêts accordés par les IMF ?

Le bilan social et environnemental 2019 de la Sidi et de ses partenaires montre que 90 % des IMF financent l'agriculture, et que le secteur représente en moyenne 25 % de leur portefeuille de crédit total. Cet indicateur est révélateur car il permet de constater que les IMF commencent à s'y mettre petit à petit. Certaines d'entre elles ont déjà commencé à développer un crédit spécifique agricole, ou stockage... Le débat sur l'adéquation de la microfinance à l'agriculture persiste, puisque l'offre de financement agricole, notamment en Afrique de l'Ouest demeure rare et donc chère.



Groupe de maraîchères au Burkina Faso soutenu par la Sidi. ©Agence Godong

Les organisations paysannes ont souvent besoin de financements plus importants que ceux apportés par les IMF, comment combler cet écart ?

Les IMF font très peu de prêts à l'investissement. Elles financent jusqu'à 10 000 € grand maximum. Nous, nous intervenons à partir de 75 000 €. Depuis peu, la Sidi a rejoint le *Council of Smallholder Agricultural Lending (Csaf)*, un groupement d'investisseurs sur les chaînes de valeur agricoles. Dans son rapport sur l'état de l'agriculture³ en 2020, le Csaf montre qu'en dessous de 500 000 €, il n'est pas rentable de faire des prêts aux organisations paysannes. Il mentionne les mesures incitatives proposées par Aceli Africa en Afrique de l'Est pour encourager les prêts entre 25 000 et 500 000 €. D'après cette étude, nous nous situons donc dans la frange des prêts non rentables, mais cela fait partie de notre mission et nous bénéficions de l'appui du CCFD-Terre Solidaire pour la mettre en œuvre. Il reste qu'entre les IMF et nous, il existe un écart qui n'est pas comblé par les banques locales. On peut tout de même noter les fonds locaux Sinergi, dans lesquels la Sidi est actionnaire, et les acteurs de la mésofinance : des IMF qui sont à mi-chemin entre microfinance et banque (Cofina et Acep) mais qui restent assez frileuses sur l'agriculture. Des banques agricoles existent aussi mais l'ensemble de ces dispositifs n'est pas suffisant. Nous recevons beaucoup de demandes pour des prêts entre 50 000 et 75 000 € mais nous ne pouvons pas les satisfaire.

³ <https://csaf.org/csaf-publications/>

Est-ce que le fait de se focaliser sur les PME agroalimentaires est une stratégie qui bénéficie aux agriculteurs qui les fournissent ?

C'est un mécanisme que nous essayons d'encourager. Nous regardons si les PME et les coopératives font des avances aux producteurs chez qui elles se fournissent. Dans certains cas, elles créent des collaborations avec des IMF pour préfinancer des campagnes agricoles. Par exemple, en Tanzanie nous finançons Biotan, une PME qui fait de la noix de cajou et nous sommes en même temps au capital de Yetu, banque communautaire. Nous avons favorisé la création de liens entre les deux structures amenant alors Yetu à financer les producteurs de Biotan.

Avez-vous déjà fait des estimations du bénéfice des ventes groupées d'une coopérative agricole par rapport à une vente individuelle « bord champ » ?

Non. Nous sommes un opérateur de terrain et ne pouvons pas mener ce travail de recherche, malgré son intérêt. Les avantages certains d'une coopérative par rapport à la vente au tout venant sont les services aux producteurs (conseil agro, accès aux intrants et aux financements, hygiène, santé, éducation). C'est aussi l'assurance pour les producteurs de trouver des débouchés à leurs produits, et souvent à meilleur prix grâce au pouvoir de négociation de la coopérative. Certaines coopératives mettent en place un deuxième paiement intervenant en fin de campagne, pour réaliser un partage de la valeur ajoutée un peu plus juste en fonction des bénéfices réalisés. Lorsque les produits sont certifiés, les producteurs bénéficient aussi des primes *fair trade*.

En 2019, le programme Pafao a animé une discussion sur la mobilisation de capitaux. La synthèse conclut que l'accès au crédit doit être accompagné « (1) d'une montée en compétences des populations et de leurs organisations, (2) d'une structuration des filières (3) et/ou d'une augmentation des fonds propres. En somme, tout ce qui concourt à plus grande autonomie. ». Que vous inspire cette conclusion ?

Je suis tout à fait d'accord, et c'est pour cela que la Sidi a défini sa double approche articulée : financement et accompagnement. Lorsqu'elle reçoit un financement pour la première fois, une OP doit d'abord monter en compétence pour l'exploiter à bon escient. Plus une filière est structurée, professionnalisée et formalisée avec des contrats, plus nous avons de visibilité sur ladite filière et sur les risques et les opportunités de financement. Il sera alors plus aisé pour nous d'intervenir. Concernant les fonds propres générés avec les revenus, plus il y en a, moins l'aide d'investisseurs externes est requise. L'organisation est alors plus autonome et maîtresse de son destin. Cette question est récurrente au sein des entreprises rurales à vocation sociale : comment se constituer des fonds propres durables ?

Que pensez-vous des initiatives locales telles que les caisses rurales d'épargne et de crédit créées par les OP ?

Une fois qu'une OP crée une coopérative d'épargne et de crédit pour financer ses membres, elle doit s'interroger sur plusieurs points : quel est son degré d'autonomie par rapport à l'OP ? Finance-t-elle seulement les producteurs de l'OP (ou une seule filière), auquel cas il y a un gros risque de concentration, ou bien se diversifie-t-elle sur d'autres filières et d'autres publics, soulevant dans ce cas la question de la mission sociale initiale et des liens avec l'OP ?

C'est un débat intéressant que nous avons pu suivre lors de la création d'une coopérative financière par des producteurs organisés au Pérou, et de celle de l'Union Baoré des Traditions d'Épargne et de Crédit (Ubtec), initiée par la Fédération des Naam dans le Sahel burkinabé.



Mutuelle de solidarité, d'épargne et de crédit mis en place par l'Ubtec © Agence Godong

Des OP reprochent aux IMF de méconnaître les problématiques spécifiques au monde rural. Elles proposent de financer non pas les activités, mais les agriculteurs eux-mêmes, qui choisissent ensuite la production à investir en fonction des variations du climat. Que pensez-vous de ce type de proposition ?

Le débat est ouvert. À ma connaissance, certaines IMF qui ont lancé des lignes de crédit agricole au Sénégal ou au Togo possèdent des grilles d'analyse par filière. Suivant les hectares et les cultures financées, un producteur ne pourra accéder qu'à un certain montant de financement. Ce système laisse peu de place pour la diversification et l'adaptation dans le cas où les conditions climatiques ne permettraient pas la culture initiale. Mais c'est aussi un moyen pour les IMF qui ne financent habituellement pas l'agriculture de se lancer. C'est un premier pas pour qu'elles apprennent à découvrir le métier de financement agricole, qu'elles intègrent en leur sein des agronomes et des spécialistes du métier. Ce point pourrait être discuté avec nos partenaires appuyés par le programme de l'Onu *Microfinance ecosystem based adaptation* (MeBa) avec lequel ils ont construit ces fiches d'analyse par culture. Ces dernières ont été établies à partir d'un outil de calcul du risque environnemental de chaque culture financée pour intégrer le risque agricole dans leurs évaluations.

Une étude du *Journal of Agrarian Change*⁴ conclut sur une question : la microfinance est-elle juste une autre banque pour les exclus du système bancaire classique, ou bien une intervention de développement visant à apporter des réponses durables à des niveaux élevés de pauvreté ? Qu'est-ce que cela vous inspire ?

Cette question est très pertinente. Il est extrêmement difficile de se faire une idée de l'impact de la microfinance tant les conclusions des nombreuses études réalisées sont différentes en fonction des lieux. Pour l'instant, nous ne communiquons pas sur les impacts car nous ne les connaissons pas. Mais nous menons actuellement des études d'impact avec des partenaires et personnes ressources, en Afrique du Sud, au Kosovo et au Mali.

À mon sens, l'impact des IMF dépend de leur profil et du modèle qu'elles promeuvent. Par exemple, les IMF d'Entrepreneurs du Monde défendent une microfinance sociale, c'est-à-dire à la fois des

⁴ <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1471-0366.2012.00375.x>

services financiers et non financiers qui ne sont pas seulement centrés sur de l'éducation financière pour bien rembourser son crédit. Ils sont partenaires de centres sociaux pour personnes porteuses de handicap ou du VIH, victimes de violences conjugales etc. Ils organisent des formations sur la gestion des activités génératrices de revenus, mais aussi sur l'hygiène, la santé, le genre, l'éducation. L'enjeu est de proposer un modèle intégré comprenant des services non financiers, même s'il ne dégage pas beaucoup de rentabilité pour l'instant. Nous sommes en partenariat avec Assilassimé au Togo, une IMF du réseau d'Entrepreneurs du monde qui a mis en place un modèle particulièrement intéressant et vertueux. Tous les deux cycles de crédit, ils collectent des informations sur la « vulnérabilité du client » : caractéristiques socio-démographiques du foyer, niveau d'éducation... Ils se fixent des objectifs sociaux (nombre de personnes non alphabétisées, porteuses du VIH...) pour être sûr d'atteindre leurs cibles vulnérables. Ils analysent si ces populations, avec les crédits reçus, voient leur niveau de vie augmenter ou pas. Dans les IMF d'Entrepreneurs du Monde, l'aspect social est particulièrement poussé. Depuis deux ans, Assilassimé finance des activités agricoles, dont certaines agroécologiques, et ont récemment développé une approche genre. Ce type d'initiative, que nous essayons de mettre en place dans d'autres IMF, est à promouvoir.

Propos recueillis et édités par Charles Lugiery (CFSI) en mars 2021

Pour creuser le sujet :

- Le site de la Sidi : <http://www.sidi.fr/>
- Le site d'Entrepreneurs du monde : <https://www.entrepreneursdumonde.org/fr/>
- Le site d'Assilassimé : <https://www.assilassime.org/>
- Le rapport du Csaf : https://csaf.org/wp-content/uploads/2020/07/CSAF_State_of_Sector_2020_FINAL.pdf
- Synthèse de la discussion « Mobilisation de capitaux » du forum Roppa – Pafao – Jafowa 2019 : <https://www.alimenterre.org/system/files/2019-09/roppa-pafao-jafowa-discu-8-synthese-financement.pdf>

Le programme Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (Pafao) est porté par la Fondation de France et le CFSI. Il bénéficie de la contribution de la Fondation JM.Bruneau (abritée à la Fondation de France), de l'Agence française de développement et de Seed Foundation / Pierson Interepco Export. Le Roppa est membre du comité d'orientation et de suivi du programme.



**FONDATION
JM.BRUNEAU**
SOUS L'ÉGIDE DE LA
FONDATION DE FRANCE

