

EN AFRIQUE DE L'OUEST

## UNE MICROFINANCE INNOVANTE POUR LES PLUS VULNÉRABLES



### Entretien avec Alice Carton (Entrepreneurs du monde)

Alice Carton est ingénieure agronome diplômée de l'ISTOM (école supérieure d'agro-développement international). Elle travaille chez Entrepreneurs du monde (EDM) depuis quatre ans sur la mise en place de services financiers et non-financiers à destination des agriculteurs à travers les différentes entreprises sociales incubées par l'association. Après trois ans en Guinée, elle habite désormais au Togo, pays depuis lequel elle appuie les différents programmes à travers le monde sur les thématiques agricoles.

**ENTREPRENEURS**  
du Monde

### En quoi consistent les activités d'EDM ?

Association française née en 1998 dans les bidonvilles de Manille, EDM accompagne l'insertion sociale et économique de personnes en situation de grande précarité. Principalement située dans les quartiers défavorisés des grandes villes du Sud, EDM crée et incube des entreprises sociales jusqu'à ce qu'elles atteignent l'autonomie. Nous travaillons sur quatre grandes thématiques : la microfinance sociale, l'accès à l'énergie, le soutien à la très petite entreprise (TPE) et l'insertion professionnelle, et l'agro-entrepreneuriat. En Afrique de l'Ouest, nous intervenons dans plusieurs pays, dont le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée, le Sénégal, la Sierra Leone et le Togo.

### Quelle est la stratégie d'EDM pour développer la microfinance sociale ?

EDM travaille directement à la création d'institutions de microfinance (IMFs) de droit local. Un de nos objectifs est de faire grandir ces dernières pour assurer leur viabilité et de proposer une méthodologie un peu particulière, qui est celle de groupe à responsabilité individuelle permettant aux plus vulnérables d'accéder aux services de la microfinance. De manière générale, en microfinance, il existe deux grandes méthodologies : une méthodologie de groupe avec une solidarité entre ses membres dans le remboursement du crédit (caution solidaire), où souvent les prêts ne sont pas adaptés au cas de chaque membre du groupe ; une méthodologie dite de guichet, où les prêts sont individuels et où la garantie est souvent matérielle ou nécessite d'avoir un garant. EDM a décidé de prendre le meilleur de ces deux méthodologies : d'un côté les crédits sont individuels, comme dans la méthodologie de guichet, et de l'autre l'institution de microfinance se déplace chez les gens, comme dans la méthodologie de groupe.

Par ce biais, les personnes vulnérables se constituent en groupe de voisinage pour recevoir des formations, épargner et si besoin obtenir un crédit. L'agent de crédit (appelé animateur car il dispense aussi des formations) vient directement sur le lieu de réunion choisi par le groupe pour éviter des frais de déplacement pour ses membres et assurer une formation qui permet aux différents bénéficiaires d'apprendre à bien gérer leur activité.

La responsabilité du crédit est individuelle : chacun est responsable de son crédit et de son remboursement. Un individu peut obtenir un crédit de 50 000 FCFA (77 €) pendant trois mois, tandis qu'un autre membre de son groupe aura un crédit de 20 000 FCFA (30 €) pendant six mois ; parce que les deux n'ont pas la même activité ni la même capacité de remboursement. Comme le crédit est octroyé sans garantie, et qu'il ne nécessite pas de garant moral, ni de garantie matérielle ou de caution solidaire, il n'y a pas de barrière pour les plus vulnérables et permet à l'IMF d'atteindre son objectif de toucher les 5 % les plus vulnérables de la population.

### **Outre les zones urbaines, EDM développe-t-elle ses activités en zone rurale ?**



Depuis quatre ans nos activités se déploient dans les campagnes pour toucher les populations rurales vulnérables enclavées. Pour atteindre les agriculteurs, nous avons créé un crédit agricole spécifique pour répondre à leurs besoins. Ce crédit a des modalités de remboursement adaptées aux réalités des activités agricoles : les remboursements suivent la fréquence des ventes, ils peuvent être réguliers après une période sans remboursement, trimestriels, quadrimestriels ou bien *in fine*. Grâce à un travail préalable d'identification des besoins des agriculteurs et agricultrices, le crédit agricole s'adapte à chaque producteur et à chaque production. Aujourd'hui, près de 24 000 personnes bénéficient d'un crédit agricole dans nos différentes institutions de microfinance. Ce crédit finance les coûts de main d'œuvre, d'achat de semences, d'intrants, mais aussi l'investissement (équipements, mise en place d'aménagements, petits bâtiments, etc.)

Une productrice sénégalaise, soutenue par EDM, pour améliorer l'irrigation de ses champs © EDM

### **La particularité des IMF que vous créez est surtout de proposer un accompagnement.**

Oui, en zone rurale nous proposons en plus de l'éducation financière, des formations en gestion et autour des questions sociales et environnementales. Nous organisons aussi des modules de formation agricole adaptés aux personnes analphabètes, dispensés lors des réunions de groupe et qui sont au cœur de la méthodologie de groupe à responsabilité individuelle.

Au sein de nos IMF, nous avons au moins un conseiller ou une conseillère agricole qui réalise des visites d'appui conseil individuelles dans chaque exploitation pour améliorer les techniques de production. Des champs écoles sont également mis en place pour former les groupes de

productrices et de producteurs. Pour les bénéficiaires ce sont des services gratuits. Même s'ils n'ont pas de crédit dans nos IMFs, tous les membres des groupes qui épargnent et assistent aux réunions peuvent en bénéficier.

L'ensemble des techniques agricoles promues par les formations et l'équipe technique s'inscrivent dans des processus agroécologiques. Il est très important pour nous d'encourager nos productrices et nos producteurs à produire sans danger pour leur santé et celle de l'environnement. De plus, ces techniques, souvent moins coûteuses, sont un moyen d'améliorer leur marge.



Au Sénégal, une maraîchère sur ses parcelles de production © EDM

### **Dans vos crédits agricoles, vous proposez des crédits pour des activités spécifiques, ou bien l'agriculteur adapte-t-il son activité en fonction des opportunités ?**

Lorsqu'une productrice ou un producteur demande un crédit, un animateur vient sur sa parcelle et remplit un dossier de crédit. L'animateur demande au producteur ce qu'il veut cultiver, ils établissent ensemble le compte d'exploitation prévisionnel et la liste de ses besoins. Le bénéficiaire indique clairement l'utilisation qu'il va faire du crédit car le crédit proposé par les IMFs soutenues par EDM est uniquement destiné au financement des activités génératrices de revenus. L'animateur peut ensuite venir vérifier si le crédit a été utilisé de la bonne façon. Dans le cas d'une éleveuse de poulet qui achète une couveuse grâce à un crédit, l'animateur va venir quelques jours après voir si elle a bien acheté la couveuse et si elle fonctionne bien. Ce type de contrôle permet de prévenir les risques de non-remboursement. Mais, par exemple, si un producteur annonce d'abord vouloir produire du riz mais s'est finalement aperçu que les semences de maïs étaient moins chères, il ne risque pas de perdre son crédit s'il décide de produire du maïs plutôt que du riz. Dans ce cas, le crédit va alors être suivi de près et le bénéficiaire sera accompagné par l'équipe de conseil agricole pour s'assurer qu'il arrive à rembourser son crédit sans difficulté malgré ce changement.

### **En plus de cibler les 5% les plus vulnérables, vous visez aussi l'aide aux TPE. En quoi consiste cet autre volet du travail d'EDM ?**

Le pôle TPE a été créé avec cette idée qu'au bout de huit cycles de crédits, l'activité a évolué, des salariés ont parfois été recrutés et que donc la microfinance n'est plus adaptée. Dans ce cas, il faut

aller au-delà, vers un peu plus de formalisation et des emprunts plus importants. C'était l'idée initiale du pôle TPE, mais aujourd'hui il s'oriente plutôt vers un accompagnement à l'insertion professionnelle des jeunes. En microfinance nous ciblons plutôt les mères et les pères de famille, des personnes qui ont déjà une activité. Pour toucher d'autres cibles, le pôle TPE est en train de créer des entreprises écoles pour former des jeunes et les insérer sur le marché du travail en leur donnant une première expérience professionnelle. Par exemple, nous avons une entreprise école de production de jus en Casamance. En y travaillant, les jeunes vont acquérir une expérience dans le domaine de la transformation et pourront la faire valoir pour être embauchés en tant qu'ouvriers, ou pour monter leur entreprise de transformation alimentaire.

### **Dans le monde rural êtes-vous en contact avec des organisations de producteurs ?**

Nous rencontrons des difficultés à identifier des organisations de producteurs qui soient inclusives. Le problème est qu'elles sont souvent noyautées par des gens assez riches, qui accaparent une grande partie des ressources et du pouvoir de décision. Le plus souvent, une productrice vulnérable analphabétisée qui est en charge des travaux domestiques en plus de ses activités agricoles n'a pas le temps de s'investir dans la gouvernance d'une OP. S'occuper d'une association de producteurs qui ne va peut-être jamais rien donner représente un énorme pari quand on se bat pour la survie de sa famille.

Nous essayons d'intervenir directement auprès des populations sans passer par des intermédiaires. C'est la raison pour laquelle nous intervenons directement auprès des agricultrices et agriculteurs vulnérables sans passer par des associations de producteurs.

Bien souvent, le secteur privé ne s'intéresse pas beaucoup aux petits producteurs, les banques ne les financent pas et les gros acheteurs passent toujours par des intermédiaires. Chez EDM, nous souhaitons mettre directement en relation les grands acheteurs avec les petits producteurs. Nos IMFs arrivent à travailler avec un très grand nombre de petits producteurs. Nous réfléchissons à travailler sur le même modèle pour mettre en relation un grand nombre de productrices et producteurs avec des grands acheteurs en jouant un rôle d'intermédiaire mais au service des producteurs pour améliorer la valeur ajoutée par ces derniers.

Par exemple, au Togo dans la région d'Amlamé, nous travaillons avec des producteurs qui cultivent du soja bio parce qu'il y a un acheteur qui s'approvisionne directement auprès d'eux. Beaucoup de ces agriculteurs produisent également du maïs conventionnel. Nous avons alors pour projet d'aider ces producteurs à passer à la production de maïs bio, de leur trouver un acheteur capable de valoriser cette production et ainsi court-circuiter les intermédiaires pour que le prix payé aux producteurs soit meilleur.

### **Selon vous, est-il important d'encourager le développement du marché local ?**

Nous avons des producteurs qui sont déjà très connectés au marché local. Les petits producteurs ont par défaut une clientèle locale car ils n'ont pas de moyens de déplacement. Mais ces filières locales ne permettent pas au producteur d'être bien rémunéré car les acheteurs sont eux aussi des personnes vulnérables. Donc oui, il est nécessaire d'encourager les filières locales mais il faut surtout les rendre rémunératrices, ce qui n'est généralement pas le cas.

Un consommateur togolais consomme beaucoup plus local qu'un consommateur français qui va consommer un tas de services, de biens qui ne sont pas produits en France. En Afrique de l'Ouest, on consomme énormément de concentré de tomate. Il y a sûrement quelque chose à faire sur ce produit mais toutes les initiatives sur le concentré de tomate qui ont eu lieu, en particulier au Burkina Faso, n'ont jamais fonctionné. Toutes les usines de concentré de tomate sont en Chine, et sont approvisionnées par une partie de nos bénéficiaires en Birmanie. Tout cela pour finir en Afrique.

C'est une hérésie mais en même temps, cela demande des moyens colossaux et des décisions d'État pour structurer des chaînes de valeur locales. Il est très difficile de remettre la responsabilité de consommer local au niveau des consommateurs ou des producteurs. L'organisation des marchés locaux est aussi souvent pleine d'intermédiaires. Le consommateur n'est pas dans les circuits courts. À Lomé, nous pensions pouvoir mettre en relation des commerçantes de maïs avec nos producteurs d'Amlamé et ainsi réduire les intermédiaires. Cela n'a pas fonctionné parce qu'elles ne souhaitent pas payer le maïs plus cher. Elles savent que dans le nord du Togo, les producteurs vendent leur maïs beaucoup moins cher que les producteurs d'Amlamé. Il faut aussi rester humble par rapport à ce sur quoi on peut agir. Cela dit, je trouve ça très bien que le programme Pafao travaille sur le plaidoyer, mais c'est au niveau des États qu'il faut mener les actions.

### **À propos du Togo, connaissez-vous le modèle Esop développé par Entreprises territoires et développement (ETD) au Togo ?**

Oui, nos producteurs de riz travaillent avec une Esop (entreprise de services et organisations de producteurs) de riz à Amlamé, et ils en sont plutôt satisfaits. En revanche, je ne connais que des hommes qui travaillent avec eux ; généralement, les femmes sont exclues de ces systèmes qui se basent sur des groupements d'agriculteurs. Aujourd'hui, 89 % de bénéficiaires d'EDM sont des femmes à travers le monde. En zone rurale, c'est autour de 70 % de femmes bénéficiaires.

À Amlamé, la production de riz est plutôt masculine car elle nécessite de la force physique. Les femmes font plutôt de l'agriculture vivrière. Comme ce genre de projet type Esop ne s'intéresse pas (ou peu) aux productions des femmes, ces dernières ne voient alors pas leurs conditions d'accès au marché ou de vie s'améliorer. Là réside peut-être une des lacunes de beaucoup de projets qui se basent uniquement sur les OP.



Un producteur de riz togolais, soutenu par EDM © EDM

### **Offrez-vous un appui à des caisses villageoises d'épargne et de crédit ?**

Non, nous ne faisons pas d'appui à ces caisses villageoises d'épargne et de crédit. L'offre de nos IMFs est complémentaire car elle permet de sécuriser et de rémunérer l'épargne et de proposer des montants de crédit plus importants. Nous encourageons nos bénéficiaires à ne pas mettre tous leurs œufs dans le même panier et à continuer à participer aux différents systèmes financiers locaux que ce soient les tontines ou les associations villageoises d'épargne et de crédit (Avec).

Propos recueillis et édités par Charles Lugiery et Alice Moreau (CFSI) en mai et septembre 2021

## Pour creuser le sujet :

- Roppa, Étude sur les mécanismes et outils nationaux et régionaux de financement du secteur agricole et rural en Afrique de l'Ouest, 2019
- Synthèse de discussion forum Roppa-Pafao-Jafowa, Mobilisation de capitaux, 2019
- Séna Kwaku Adessou, Hassan Essowavana Bodora, Myriam Mackiewicz-Houngue, Faciliter l'accès au crédit pour les petits producteurs de céréales à travers un partenariat OP-IMF-ONG : enseignements, défis et perspectives d'une expérience développée au Togo, 2017

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. Jafowa participe au volet capitalisation du programme. Le Roppa est membre du comité d'orientation et de suivi du programme.



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



JAFOWA

