

EN AFRIQUE DE L'OUEST

LA MICROFINANCE, SOUTIEN DES FILIÈRES VIVRIÈRES ?



Entretien avec Olivier Bossa (Cofides et Siad)

La Cofides est une société coopérative d'intérêt collectif créée en 1995. Sa mission : collecter de l'épargne au Nord et donner accès au crédit à ceux qui sont exclus du système bancaire classique en Afrique.

Olivier Bossa, président de la Cofides et de l'association Siad (qui accompagne des entrepreneurs africains et issus des diasporas africaines), revient sur les possibilités qui s'offrent, malgré les difficultés, pour le secteur agricole vivrier.



Comment la Cofides parvient-elle à toucher les agriculteurs ?

Le Siad, association de soutien aux entrepreneurs africains, est notre partenaire historique. Il développe des projets en zone rurale, notamment agricoles, depuis de nombreuses années. La Cofides a quant à elle l'habitude de défendre des dossiers complexes à financer, dont les bénéficiaires sont affectés par des taux de crédit très élevés. Grâce à ses partenaires locaux, le Siad a connaissance des projets économiquement viables. La Cofides sélectionne ensuite ceux éligibles aux crédits et identifie des IMF susceptibles d'accorder des prêts adossés à la garantie Cofides. Une convention tripartite est signée entre l'entrepreneur, l'IMF et nous.

Depuis notre création, nous avons soutenu, grâce à notre garantie, près de 4 000 porteurs de projets essentiellement dans le secteur agricole de six pays (Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Côte d'Ivoire, Mali, et Sénégal). Nous les avons rapprochés de services financiers auxquels ils n'ont généralement pas accès, et ainsi nous pensons avoir participé un tant soit peu à la réduction de la pauvreté dans ces zones.

Comment la Cofides collecte-t-elle ses fonds ?

La Cofides collecte essentiellement auprès d'épargnants. Nous en avons 366, dont environ 90 % en France. Épargner au Nord, pour investir au Sud est la *baseline* qui reflète notre positionnement. Nous avons à notre disposition trois instruments de levée de fonds : le compte courant, les titres participatifs et les obligations nominatives.



Production de savon artisanale à partir des noix de palme au Togo et agriculteur malien qui a bénéficié des services financiers de la Cofides © Cofides

Comment fonctionne la garantie Cofides pour les IMF ?

Le partenariat avec les IMF consiste à mettre en place une garantie de portefeuille à hauteur de 50 % du crédit à octroyer. Par exemple, si le porteur a besoin de 1 000 €, et dans la mesure où il n'a pas de garantie à apporter à l'IMF, nous apportons 500 €, permettant ainsi de mutualiser le risque avec l'IMF. Ce dispositif concerne aussi les IMF qui ont besoin de se refinancer, à travers des levées de fonds auprès d'institutions financières européennes ou africaines ; nous leur apportons dans ce cas soit un accompagnement, soit une garantie financière.

Quel bilan faites-vous du dispositif ?

Dans les pays du Sud, il est difficile de trouver des ressources financières à des taux abordables, ce qui affecte la rentabilité financière des activités économiques de nos bénéficiaires, et en particulier les agriculteurs. Si la garantie pour les porteurs de projet constitue un socle solide de soutien aux projets que nous accompagnons, elle devient parfois insuffisante pour agir positivement sur les taux d'intérêts.

Nos statuts nous le permettant, nous avons décidé il y a quelques années de changer notre modèle économique pour financer certaines chaînes de valeur agricole dans leur ensemble, en prenant davantage de risques sur l'amont. Notre objectif est d'accompagner le développement intégral de filières¹, impulser une dynamique vertueuse dans laquelle tous les maillons augmentent leur revenu. Nous couplons la garantie avec un remboursement des frais administratifs et de recouvrement à l'IMF partenaire pour proposer des crédits d'équipement, du warrantage pour les céréales, et des crédits commerciaux pour les distributeurs.

Comment cela se passe-t-il dans les faits ?

Concrètement, nous apportons aux IMF des ressources financières en échange d'un financement fléché selon deux approches. La première consiste à apporter les ressources financières à des taux abordables pour financer l'amont de la chaîne de valeur. Nous accompagnons des coopératives

¹ Une filière agricole est un système d'agents qui concourt à produire, transformer, distribuer et consommer un produit ou un type de produit. Elle permet de repérer des relations de linéarité, de complémentarité et de cheminement entre les différents stades d'un produit agricole de base depuis l'approvisionnement en intrants jusqu'au consommateur final par l'intermédiaire de nombreuses transformations qui visent à ajouter de la valeur au produit brut.

Une chaîne de valeur est définie comme l'enchaînement des opérations depuis les intrants spécifiques à la production primaire et à travers les transformations du produit, la commercialisation jusqu'à la consommation finale. C'est un dispositif institutionnel qui lie et coordonne l'ensemble des producteurs, industriels, prestataires de services, négociants et distributeurs d'un produit spécifique. La chaîne de valeur peut concerner qu'un produit spécifique, tandis que les filières concernent un ensemble de produits.

agricoles en proposant un crédit à un taux inférieur à 10% à chacun de ses membres à partir du moment où il épargne mensuellement un montant défini par la Cofides. L'épargne sert alors de caution solidaire. Ce type de financement permet à la Cofides de s'impliquer dans la structuration de la coopérative et d'accompagner ses membres au niveau de leur formation et du suivi dans le remboursement du crédit. Les membres de la coopérative sont aussi mis à contribution pour les différents travaux champêtres (mise en terre, récolte, etc.). Cette approche permet de massifier la production, de réduire les coûts d'exploitation par l'achat groupé de semences, et une bonne mutualisation des moyens humains et agricoles. Cette méthode a montré une nette amélioration dans la rémunération des agriculteurs. La vente de la production se fait par un canal unique, qui permet de sécuriser, de centraliser les paiements, et de prélever les remboursements à la source.

La seconde approche repose sur une solution mixte : apport de ressources financières et garantie. Ces crédits dynamisent les interactions entre les différents maillons de la chaîne par la création de synergies, et permettent aux IMF d'accroître l'accès de crédit aux agriculteurs. Dans la seconde, l'IMF devient co-financeur. Le financement hybride de la Cofides et le co-financement de l'IMF servent à faire le crédit d'équipement et le crédit commercial.

Les agriculteurs que vous soutenez sont-ils tous dans des coopératives ?

En plus d'un appui financier, nous apportons aux groupements agricoles un accompagnement non financier pour sortir de l'informel, secteur qui a tendance à maintenir les populations dans un état de pauvreté. La Cofides incite les petits exploitants à se rassembler en coopérative pour permettre un impact financier plus important. Ces agriculteurs forment alors des coopératives, avec une majorité immatriculée sous la nouvelle forme Ohada.



Agriculteur malien qui a bénéficié du soutien la Cofides © Cofides

Quels sont les avantages de votre nouvelle approche par filière ?

Ces financements se font à travers des programmes à impact social et environnemental qui ont pour objectif d'apporter des réponses innovantes aux difficultés rencontrées par les agriculteurs. En facilitant la création de coopératives agricoles, l'accès aux agriculteurs à des services sociaux, le développement de pratiques agroécologiques par des formations, nous structurons les chaînes de valeur. Nous travaillons également sur les conditions de marché et de mise en relation entre l'offre et la demande à travers différents canaux (mise en place de crédits commerciaux, formation sur nos outils de gestion, création de cadres de rencontres et d'échanges entre producteurs, transformateurs, grossistes et consommateurs, etc.).

Ces programmes jouent aussi un rôle catalytique, en permettant d'intégrer les programmes de financement de bailleurs de fonds, ou gouvernementaux existants ou à venir, et les investisseurs

solidaires. À titre d'exemple, la Cofides soutient un programme pilote au Togo (Aloedou), en partenariat avec Idéal Entrepreneur, pour le développement de la chaîne de valeur de la tomate.

Comment choisissez-vous vos IMF partenaires ?

Nous avons ciblé en priorité celles qui avaient une expérience dans le financement agricole. Cependant, très peu d'entre elles sont outillées sur le financement des cultures vivrières à travers les chaînes de valeur, parce qu'elles sont souvent considérées à tort comme moins rentables et à risque. Généralement, les IMF se concentrent sur le financement des cultures de rente, pour l'exportation. La valeur ajoutée de la Cofides est donc d'apporter aux IMF partenaires, une meilleure connaissance des filières, des ressources financières à des taux abordables et des outils de gestion de risques agricoles.

C'est dans ce cadre que vous encouragez vos IMF partenaires à se diversifier ?

En effet, parce que d'une part le secteur vivrier compte le plus grand nombre d'agriculteurs et d'autre part, nous estimons que c'est l'avenir de l'Afrique. Il est l'un des secteurs les plus résilients. La fermeture des frontières lors de la crise sanitaire nous a montré qu'il fallait désormais chercher davantage d'autosuffisance alimentaire pour le bien des peuples.

Est-ce indispensable de passer par la microfinance pour soutenir l'agriculture ?

Non, ce n'est pas indispensable. Mais force est de constater que ce sont les seules institutions flexibles qui, malgré une méconnaissance de ce segment agricole, nous permettent d'aller vers nos cibles. Les banques commerciales ne les trouvent pas rentables. Néanmoins, nous ne désespérons pas de les convertir à l'agriculture vivrière, en leur apportant les garanties de viabilité et de rentabilité du secteur, mais aussi nos outils de gestion de risque agricole, qui ont fait leurs preuves tout au long de nos investissements. Parmi ces outils, nous proposons des assurances agricoles mais aussi une plateforme de collecte de données financières et comptables pour faciliter la digitalisation des activités agricoles et donc permettre un meilleur accès à des crédits spécifiques. Nous avons également développé une plateforme de mise en relation entre l'offre et la demande pour réduire l'asymétrie d'information sur les marchés.



Groupement de femmes soutenu par la Cofides au Mali © Cofides

Quelles sont les crédits maximums dont peuvent bénéficier les agriculteurs ?

Cela dépend de la culture et du compte d'exploitation. Nous ne nous fixons pas de limite, mais nous travaillons à réduire les risques, formaliser les coopératives, structurer tous les maillons de la chaîne de valeur notamment l'aval, et surtout à rendre les taux plus abordables. Ce sont pour nous les conditions préalables pour un investissement massif dans l'agriculture vivrière.

L'agriculture familiale a de grandes difficultés d'accès au crédit

Tout à fait, le secteur bancaire est encore très marqué par cette notion de « *no risk* ». Les facteurs qui entravent le développement de l'agriculture familiale sont multiples : inclusion financière très limitée au sein de ces populations, indisponibilité de crédit agricole adapté aux exploitations familiales, exploitations enclavées, risques très élevés, faible rentabilité, etc. Ces exploitations sont le plus souvent dans l'informel, et n'ont aucune possibilité de fournir des documents comptables permettant d'avoir une vision de leur *business*, et surtout une vision de ce qu'elles valent. Pour lutter contre cette tendance, nous menons des actions de plaidoyer pour que les exclus du système bancaire puissent accéder aux financements. À travers nos programmes, nous les organisons en coopérative structurée, nous menons des actions d'éducation financière pour leur permettre de savoir tenir une comptabilité et gérer le crédit, nous les incitons à ouvrir des comptes d'épargne pour accéder plus facilement aux microcrédits. De ce fait, nous avons sur ces exploitants agricoles un impact plus durable et plus complet que le seul apport financier.

Quels sont les taux d'intérêt généralement appliqués par les IMF ?

Ils sont assez importants - de 15 à 20 %, mais contrairement à ce que l'on pourrait penser, les IMF ne s'enrichissent pas avec ces taux élevés. Si on prend le cas spécifique du financement agricole ces taux peuvent s'expliquer par des risques importants (risques climatiques, rentabilité insuffisante du fait d'une faible productivité, et sélection adverse²). À cela s'ajoute la rareté des sources de financement et de refinancement agricole. En voulant agir sur les taux, l'enjeu pour la Cofides est de parvenir à apporter des ressources financières de moyen et long terme adaptées aux cycles des différentes cultures, mais aussi de mieux accompagner les acteurs du financement agricole à identifier les opportunités, et les aider à mieux gérer les risques qui s'y rattachent.

Les investisseurs solidaires peuvent-ils réellement faire la différence ?

Les investisseurs solidaires ont une politique volontariste en matière d'investissements ; ils accompagnent les coopératives plus précisément sur l'amont et l'aval des chaînes de valeur. La frilosité de certains investisseurs solidaires à financer l'amont peut s'expliquer par le manque de structuration des filières, les risques covariants, les risques politiques et le risque de change. Ce dernier facteur est parfois déterminant dans les décisions d'investissements. Il est impératif qu'on crée dans les pays qui ont une stabilité monétaire, notamment les pays de la zone CFA, un véritable écosystème du financement agricole dans lequel tous les acteurs impliqués dans l'accompagnement financier et non financier puissent travailler de concert. Cela permettra aux investisseurs solidaires d'avoir une meilleure visibilité sur les atouts et les opportunités du secteur.

Pour les PME, la microfinance est insuffisante, tandis que la mésofinance est trop peu développée. Partagez-vous ce constat ?

La mésofinance correspond à de la microfinance avec des montants plus élevés. Bien que dans la zone UEMOA il n'y ait pas d'agrément « mésofinance », certaines structures de microfinance se sont rendu compte que ce segment « méso » n'était pas du tout desservi, et en ont fait leur principal produit, d'autant que les deux peuvent se conforter. Les entreprises de transformation agricole qui

² Dysfonctionnement du marché lié à une asymétrie de l'information entre l'offre et la demande

sont à la fin de la chaîne ont besoin de fonds plus importants que le microcrédit pour s'équiper et acheter leurs matières premières. Nos IMF partenaires ont bien compris la nécessité d'être sur ces deux segments ; le crédit commercial et le crédit d'équipement conçus en partenariat avec elles en sont la preuve. La mésofinance est un bon baromètre de la vitalité du secteur, il prend efficacement le relai de la microfinance qui, malgré le fait d'être décriée, joue un rôle indispensable et efficace de fonds d'amorçage. Notre plaidoyer est le même pour la mésofinance : avoir des taux abordables pour une meilleure viabilité et rentabilité des entreprises de transformation.

Propos recueillis et édités par Hélène Basquin-Fané, Charles Lugiery et Alice Moreau (CFSI) en mai 2021

Pour creuser le sujet :

- Note - Ferdi, [Comment renforcer la contribution du secteur privé au développement africain en améliorant son financement ?](#), 2021
- Entretien – Natasha Olmi, Sidi, [Comment la finance solidaire peut-elle être un outil au service du consommateur local ?](#), 2021
- Entretien – Denis Flachaire, Fadev, [De la microfinance à la banque traditionnelle, quelles passerelles pour les PME africaines ?](#), 2021
- Entretien – Alice Carton, Entrepreneurs du monde, [Une microfinance innovante pour les plus vulnérables](#), 2021

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.

