



Fondation  
de  
France

---

**PROGRAMME  
PROMOTION DE L'AGRICULTURE  
FAMILIALE EN AFRIQUE DE L'OUEST**

---

# **QUEL APPUI FINANCIER AUX FILIÈRES AGROALIMENTAIRES LOCALES EN AFRIQUE DE L'OUEST ?**

---

Un état des lieux

Auteurs : Charles Lugiery et Hélène Basquin Fané

## RÉSUMÉ

Les entrepreneurs des filières agroalimentaires locales en Afrique de l'Ouest se heurtent aujourd'hui à de grandes difficultés de financement. La crise des prix alimentaires de 2008-2009 a pourtant montré que la stratégie d'exportation de denrées brutes en contrepartie de l'importation d'une part croissante de l'alimentation (riz, farine de blé, poudre de lait, huile, poulet, etc.) était très risquée. De plus, la création de valeur ajoutée localement est essentielle pour briser le cercle vicieux de la pauvreté.

Les moyens sont-ils donnés au secteur agroalimentaire ouest-africain foisonnant, souvent informel, de répondre aux exigences des consommateurs ? D'un côté, les banques commerciales interviennent rarement auprès des TPE et PME, et encore plus rarement sur les filières locales. De l'autre, l'alternative que représentent les institutions de microfinance n'offre qu'une réponse partielle et insuffisante aux besoins de financement des producteurs, des transformateurs et des commerçants souhaitant s'engager dans un processus d'agrandissement (pour viser d'autres segments, sortir de l'informel, embaucher, ou même simplement atteindre l'équilibre financier). Pour répondre à ces enjeux, il est nécessaire pour le secteur financier d'inventer de nouveaux outils afin de pouvoir intervenir de façon adaptée dans le monde rural, et en particulier dans les chaînes de valeurs agroalimentaires locales.

## SOMMAIRE

---

<b>1. INTRODUCTION .....</b>	<b>3</b>
<b>2. FAIBLE INTERVENTION DU SYSTÈME BANCAIRE CLASSIQUE.....</b>	<b>3</b>
<b>3. LES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE .....</b>	<b>4</b>
<b>4. LE « MISSING MIDDLE » DE LA FINANCE .....</b>	<b>6</b>
<b>5. DIFFÉRENTES MODALITÉS D'INTERVENTIONS DES ACTEURS DE LA SOLIDARITÉ INTERNATIONALE .....</b>	<b>7</b>
<b>6. CONCLUSION, ADAPTER LE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR BANCAIRE AUX PROBLÉMATIQUES SPÉCIFIQUES AU CONSOMMER LOCAL.....</b>	<b>9</b>

## 1. INTRODUCTION

---

Les subventions du programme Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (Pafao) animé par le CFSI et la Fondation de France s'adressent à des organisations qui, bien qu'étant souvent elles-mêmes à but non lucratif, innovent pour une mise en marché des produits agricoles et alimentaires locaux qui soit créatrice de revenus décents pour les acteurs des chaînes de valeur. L'enjeu est de rendre les filières locales plus rémunératrices tout en proposant des produits de qualité accessibles à la majorité des consommateurs. Le développement d'un secteur agroalimentaire structuré et formalisé (premier secteur économique de la sous-région : 40 % du PIB, 60 % des emplois) permettrait à ce titre de créer des emplois et de la valeur ajoutée localement et ainsi améliorer l'accès des populations à une alimentation durable de qualité. Indirectement, la formalisation et la croissance de ce tissu productif foisonnant augmenterait les recettes fiscales, les capacités d'investissement dans l'éducation ou encore la santé.

Dans le cadre des projets Pafao, de nouveaux circuits économiques sont mis à l'épreuve avec souvent des formes d'entreprises collectives ou unipersonnelles ayant très peu de fonds propres et difficiles à faire financer par le système bancaire classique.

Pour les acteurs de la finance solidaire, accompagner la formalisation du secteur privé est une clé pour le développement de l'Afrique. L'enjeu est donc de réfléchir à de nouveaux outils pour accompagner les petits entrepreneurs. Le travail qui suit revient sur les insuffisances du secteur bancaire ouest-africain et sur les tentatives adoptées par la finance solidaire pour les lever.

## 2. FAIBLE INTERVENTION DU SYSTÈME BANCAIRE CLASSIQUE

---

Aujourd'hui, le secteur bancaire classique ouest-africain s'en tient à une stratégie du « no risk » en privilégiant les activités commerciales aux activités productives. Hormis pour certaines filières de rente (exportations), le secteur de la production agricole et alimentaire est très peu attractif pour les institutions financières. Le mode de fonctionnement des banques les incite peu à mener des opérations auprès de petites structures ne pouvant absorber que des crédits d'un faible montant. Les petits agriculteurs et les TPE et PME actives dans la transformation de produits agro-alimentaires sont donc rarement la cible des banques. Une banque va consacrer le même temps et dépenser la même somme d'argent pour travailler sur un dossier de crédit de 200 000 € que sur un dossier de 1 million d'€. Pour absorber les coûts de transaction, les institutions financières donnent la priorité aux gros dossiers. Dès lors, les acteurs de la finance solidaire en viennent à la conclusion qu'il n'est pas rentable de financer certaines entreprises dont l'activité est pourtant rentable.<sup>1</sup> Concernant le secteur agricole, le Council of Smallholder Agricultural Lending (Csaf)<sup>2</sup>, un groupe qui finance la chaîne de valeur agricole, pose un constat similaire dans son rapport sur l'état de l'agriculture en 2020 : en dessous de 200 000 €, il ne serait pas rentable d'investir dans des activités agricoles.

---

<sup>1</sup> Constat partagé par les participants au Webinaire de la Ferdi : « Renforcer la contribution du secteur privé au développement africain en améliorant son financement ». <https://www.youtube.com/watch?v=hYH5oDS-X3g> (consulté le 05/07/2021).

<sup>2</sup> Csaf, "State of the sector", 2020. <https://www.youtube.com/watch?v=hYH5oDS-X3g> (consulté le 05/07/2021).

Aux difficultés d'accès aux financements propres aux TPE et PME ouest-africaines, s'ajoute, pour les entrepreneurs des filières agricoles locales, l'imprévisibilité des aléas climatiques, la variabilité des prix des produits, les risques de manque d'approvisionnement en matière premières de qualité, et enfin le faible pouvoir d'achat des consommateurs finaux.

Parmi les freins à l'accès aux financements, les taux d'intérêts élevés constituent un premier obstacle, même s'il ne s'agit pas d'un problème spécifique aux banques. À titre de comparaison, les IMF proposent elles aussi des taux élevés, qui parfois frôlent le taux d'usage fixée à 24 % dans la zone UEMOA. D'autres conditions imposées par les banques sont encore plus contraignantes que le taux. Elles demandent les historiques d'états financiers d'au moins deux ans, des garanties sur les bâtiments, les terrains ou les instruments de production. Si les entreprises du secteur informel sont incapables de rassembler de telles conditions, les entreprises formalisées ont elles aussi de grandes difficultés à les réunir pour être éligible au crédit bancaire. Pour un entrepreneur agricole, la condition d'accès à un crédit de 10 000 € auprès d'une banque peut consister à mettre en garantie un terrain d'une valeur équivalente. Une formatrice au Mali estime donc que cela revient quasiment au même de vendre directement son terrain à 10 000 € et de lancer son projet avec cette somme.

Même si les banques commerciales sont mal outillées pour financer les filières de produits destinés au marché local, les organisations paysannes les mieux structurées et les plus fortement liées aux collectivités territoriales parviennent malgré tout à obtenir des financements. Au Sénégal, la Fédération des associations paysannes de Louga (Fapal) a obtenu un prêt de 30 millions de F CFA à un taux de 4 % auprès de la banque agricole du Sénégal. Ceci a été facilité grâce au rôle prépondérant des maires et adjoints aux maires des communes, qui sont fortement impliqués dans le développement de l'OP et en sont même parties prenantes.

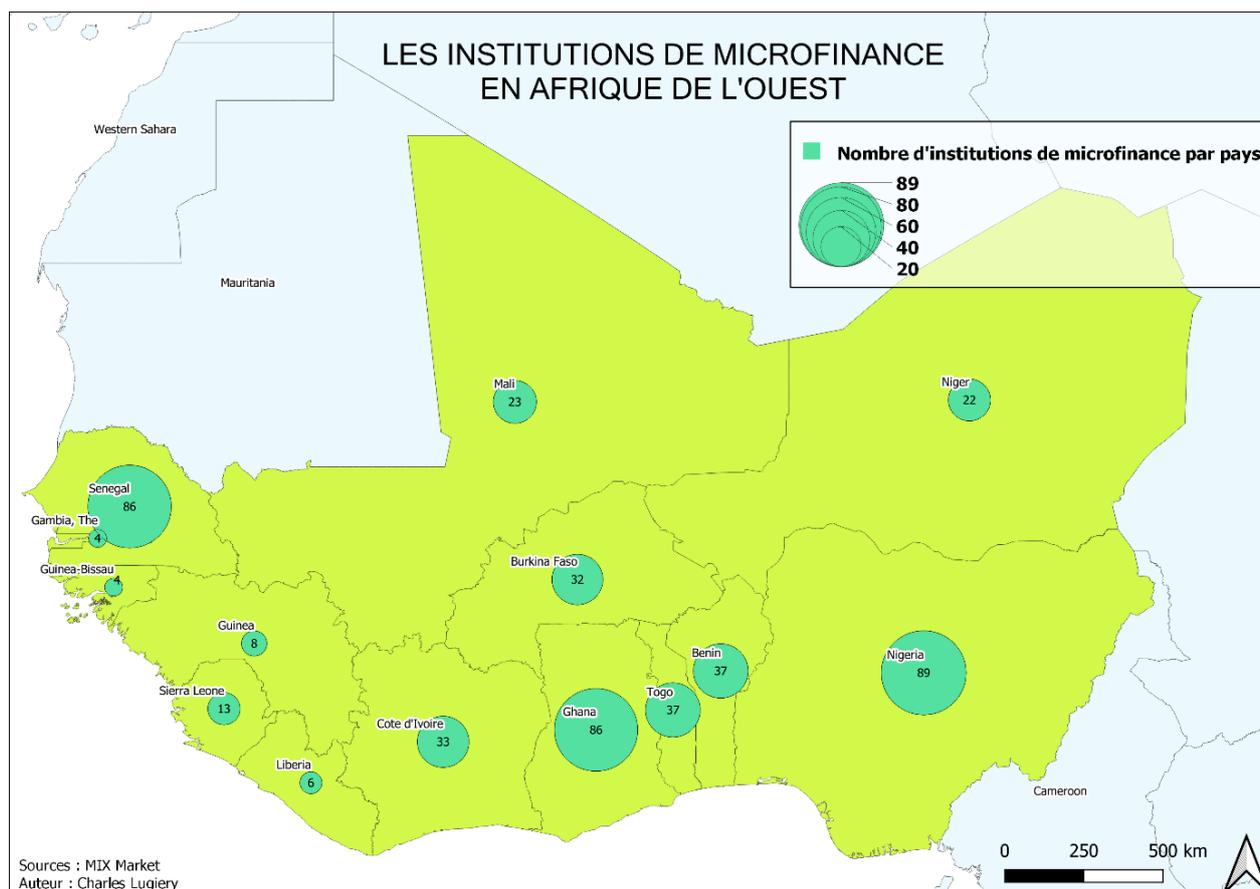
### 3. LES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE

---

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. La microfinance regroupe des structures de nature différente, il peut s'agir d'associations villageoises d'épargnes et de crédit, collectant l'épargne de groupement villageois pour faire de petits crédits de campagnes pour les agriculteurs, ou bien de structures urbaines plus formalisées, financées par des investisseurs locaux ou étrangers, et venant en appui à des TPE et des PME. Plutôt que de parler d'institutions de microfinance, les États ouest-africains préfèrent parler de systèmes financiers décentralisés (SFD). Les SFD comprennent ainsi non seulement les IMF les plus formalisées, mais aussi les associations villageoises dont les capacités sont plus modestes.

Le Mix Market est un organisme qui recense les principales IMF existantes à travers le monde, les informations qu'il réunit sont disponibles dans les bases de données de la Banque Mondiale<sup>3</sup>. À partir de ces données, nous avons pu réaliser une carte pour représenter la présence des IMF en Afrique de l'Ouest :

<sup>3</sup> <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/mix-market> (consulté le 06/07/2021).



Il faut cependant préciser que seules les principales IMF existantes, c'est-à-dire les plus formalisées, rapportent leurs informations au Mix Market. Ainsi, les caisses villageoises d'épargnes et de crédit, souvent reconnues comme IMF par les États ouest-africains, sont loin d'être toutes présentes sur cette carte. Soulignons que Mix Market n'indique la présence d'aucune IMF au Cap-Vert et en Mauritanie. À titre de comparaison, la Banque centrale des États d'Afrique de l'Ouest (BCEAO) recense, pour décembre 2020, 521 systèmes financiers décentralisés (SFD) pour les seuls pays de l'UEMOA.<sup>4</sup> Dans son plan d'affaire 2013-2015<sup>5</sup>, Kafo Jiginew, la principale IMF du Mali, comptait 125 SFD maliens en 2011. Si l'on compare ce nombre avec celui de 86 SFD avancé par la BCEAO au 31 décembre 2020, on observe une nette diminution : 39 SFD auraient ainsi disparus en l'espace de huit ans. La crise de la microfinance évoquée par Kafo Jiginew dans son plan d'affaire 2013-2015 semble donc s'être aggravée en même temps que la crise sécuritaire que connaît le pays depuis 2012.

Les institutions de microfinance présentent l'avantage d'être plus inclusives. Elles permettent l'accès au crédit bancaire à des populations plus vulnérables. Mais cette inclusivité présente des limites. Les taux d'intérêts restent élevés et le risque de surendettement des emprunteurs est grand. Qui plus est, les services de microfinances proposent en grande majorité des crédits à la consommation et plus rarement des crédits pour investir dans des projets entrepreneuriaux. Et même quand c'est le cas, les montants sont trop bas pour amorcer un processus de capitalisation significatif. Dans le secteur agricole, les producteurs individuels n'ont pas les moyens d'absorber des crédits supérieurs à quelques centaines d'euros, et les bénéfices potentiels réalisés à l'issue d'un financement sont insuffisants pour, par exemple,

<sup>4</sup> <https://www.bceao.int/sites/default/files/2021-04/Indicateurs%20au%2031%20d%C3%A9cembre%202020%20%281%29.pdf> (Consulté le 06/07/2021)

<sup>5</sup> [http://www.kafojiginew.com/images/pdf/Kafo\\_Jiginew\\_Plan\\_affaires\\_2013-2015.pdf](http://www.kafojiginew.com/images/pdf/Kafo_Jiginew_Plan_affaires_2013-2015.pdf) (Consulté le 06/07/2021)

investir dans de nouvelles machineries afin d'accroître la productivité. Dans ces conditions il semble plus intéressant d'intervenir auprès de groupes réunis en coopératives de producteurs.

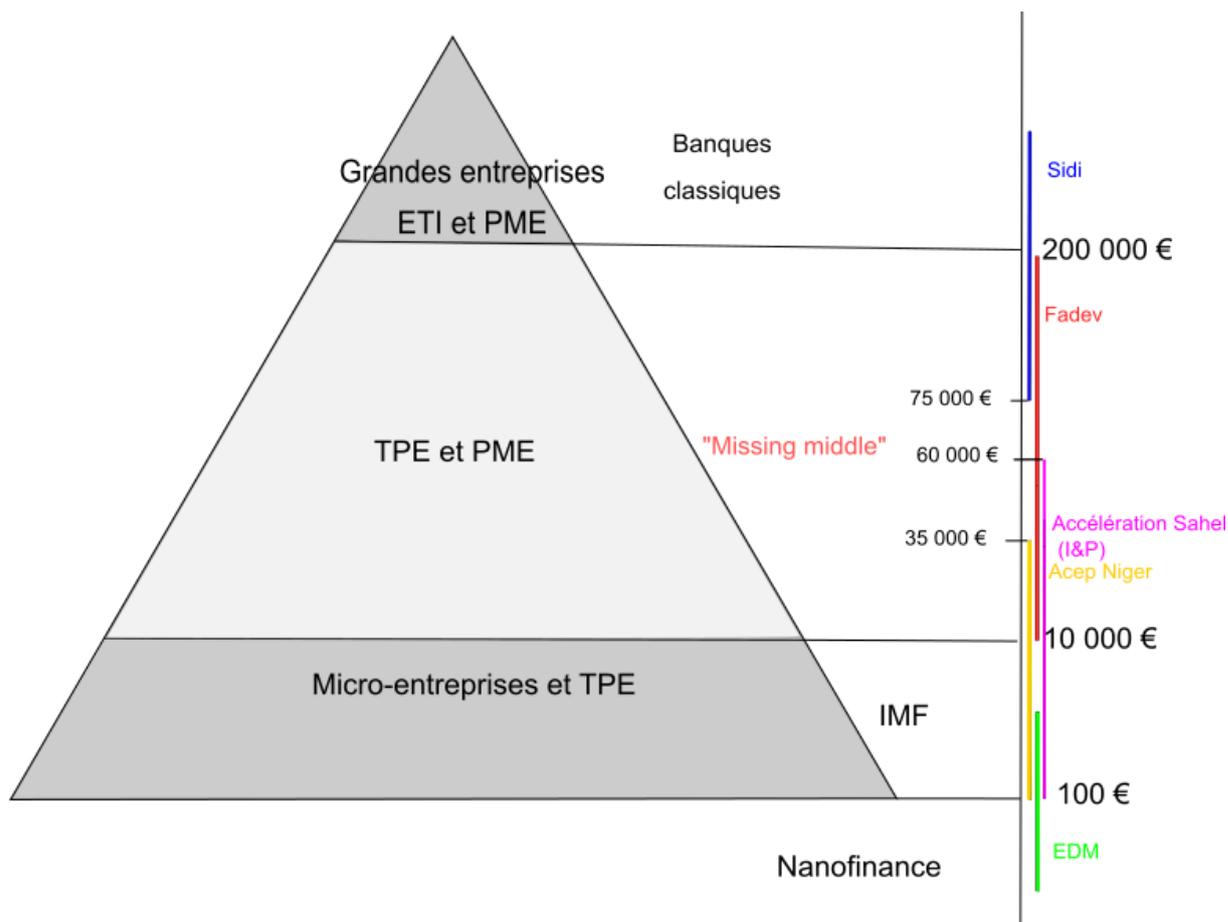
Les montants de crédits octroyés par les IMF peuvent être de l'ordre de quelques dizaines d'euros jusqu'à quelques milliers d'euros. Les acteurs de la finance solidaires identifient l'existence d'un plafond de financement autour de 10 000 €. Au-delà de cette somme, rares sont les IMF qui interviennent auprès d'un emprunteur.

En somme, la microfinance ne parvient que très partiellement à pallier les manques du système bancaire classique. Pour les entrepreneurs du secteur agroalimentaire, dont les besoins de financement dépassent les capacités de la grande majorité des IMF, il est donc très difficile d'accéder à des services bancaires adaptés. 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.

## 4. LE « MISSING MIDDLE » DE LA FINANCE

---

Entre la limite supérieure d'intervention des IMF et la limite inférieure des banques commerciales il existe une zone dans laquelle les services financiers sont quasi inexistantes. Ce « missing middle » ou « milieu manquant », incite les acteurs de la finance solidaire à intervenir pour faire office de passerelle. Une série d'entretiens avec des investisseurs solidaires nous a permis d'identifier où se positionnaient les acteurs enquêtés dans la pyramide du financement.



Les montants de financement qui figurent sur la ligne verticale à droite de la pyramide correspondent à ceux que nous avons identifiés au cours des entretiens. On voit que si certaines structures restent cantonnées à la zone de la microfinance, d'autres cherchent à monter en gamme, comme Acep Niger. D'autres encore, comme Faddev, font de ce *missing middle* leur zone d'intervention prioritaire, ou, comme la Sidi, investissent dans le haut du *missing middle*. Entrepreneurs du Monde est ici un cas à part puisqu'elle se situe dans la zone basse de la microfinance, certains parlent même de nanofinance. Dans la plupart des cas, nous avons affaire à des organismes bénéficiant de subventions de l'aide publique au développement, soit directement, soit indirectement. Les projets de ces institutions sont en effet financés par des bailleurs de fonds comme l'AFD, ou l'USAID. Outre les filiales locales développées par Investisseurs et partenaires, Acep Niger est la seule institution basée en Afrique de l'Ouest. Sa mise en place a été permise grâce à un financement de l'AFD dans le cadre de « l'initiative française pour la croissance et l'emploi en Afrique ».

## 5. DIFFÉRENTES MODALITÉS D'INTERVENTIONS DES ACTEURS DE LA SOLIDARITÉ INTERNATIONALE

Pour répondre aux besoins des TPE et PME, 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 : ou bien intervenir directement auprès des entrepreneurs, ou bien passer par l'intermédiaire des institutions financières locales pour améliorer leur offre de service. Les

acteurs qui figurent sur le schéma ci-dessus adoptent les deux stratégies suivant des modalités différentes en fonction de leurs capacités propres.

*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 des crédits plus conséquents pour investir dans de nouveaux instruments de production. Pour se distinguer des banques et limiter la contrainte sur les emprunteurs, les investisseurs solidaires essaient au maximum de limiter la prise de garantie. Cette option de financement est adoptée par la Sidi qui propose des crédits de campagne, et plus rarement des crédits à l'investissement. De la même façon, le programme « Accélération Sahel » d'Investisseurs et Partenaires 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 assets et d'accompagner l'entreprise sur le long terme. Au bout de quelques années de suivi, les investisseurs entament un processus d'exit, et l'entreprise peut continuer de se développer de façon autonome. La Sidi développe cette stratégie avec les institutions les PME ouest-africaines. Fadev fait de même avec les entreprises de transformation de produits locaux. Investisseurs et Partenaires opte aussi pour cette option 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.

Les investisseurs solidaires dont la stratégie consiste à participer au capital des entreprises privilégient une intervention auprès de structures qui ont le statut de SARL ou de SA plutôt qu'auprès de coopératives. Il est en effet beaucoup plus compliqué pour un investisseur de prendre des parts d'une coopérative. Bien souvent, la gouvernance des coopératives attire peu la confiance des investisseurs, ces derniers préférant tisser des liens pérennes avec des personnes individuelles dont la vision entrepreneuriale est clairement identifiée. Pour Investisseurs et Partenaires par exemple, approcher une coopérative peut consister à créer à côté de celle-ci une SARL dirigée par un entrepreneur bien identifié et dans laquelle les membres de la coopérative prennent des parts.

*Soutenir l'économie ouest-africaine en appuyant les IMF* : les investisseurs choisissent d'accompagner les institutions de microfinance pour faire en sorte qu'elles améliorent la qualité de leurs services. La Sidi participe au capital des IMF. L'ONG Entrepreneurs du monde choisit d'intervenir auprès des populations les plus vulnérables en créant directement des IMF de droit local pouvant offrir des services financiers permettant à ces populations de se lancer dans des activités génératrices de revenu. La Cofides adopte une stratégie qui consiste à collecter l'épargne de ses sociétaires basés en France pour financer les IMF africaines. L'outil principal de la Cofides est la mise en place de mécanismes de garantie permettant aux IMF d'intervenir dans le secteur agricole. En octroyant un crédit à un producteur, l'IMF reçoit une garantie que 50 % de celui-ci lui sera remboursé par la Cofides en cas d'impayé.

## 6. CONCLUSION, ADAPTER LE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR BANCAIRE AUX PROBLÉMATIQUES SPÉCIFIQUES AU CONSOMMER LOCAL

---

Il ressort de nos entretiens que les institutions financières solidaires n'accordent pas la même priorité aux différents maillons des chaînes de valeurs. Plusieurs constats peuvent être fait tous azimut :

L'amont des filières agroalimentaires est souvent mis à l'écart des investissements en raison des risques trop élevés qu'il représente. La faible valeur ajoutée des produits primaires et les aléas climatiques rendent incertains toute intervention financière focalisée sur ce segment des chaînes de valeur. L'aval des filières semble offrir de meilleures opportunités. La transformation apporte aux produits une plus grande valeur ajoutée. Pour les acteurs de la solidarité internationale, soutenir la transformation est aussi un moyen d'assurer un maintien de la valeur sur les territoires et sa redistribution.

Les filières du consommateur local ont plus de difficultés à trouver des financements que les filières d'exportation. Pour les investisseurs solidaires, l'une des manières d'éviter la prise de garantie est d'avoir l'assurance de contrats de vente auprès d'acheteurs internationaux et donc de soutenir les activités d'exportation les plus rémunératrices et vertueuses (exemple : commerce équitable de mangues biologiques).

Les acteurs de la finance solidaire privilégient une approche basée sur l'intégration aux chaînes de valeurs mondiales. Du point de vue de la défense du consommateur local il s'agirait donc de veiller à ce que cette approche ne se fasse pas au détriment d'une stratégie de développement local. Chaque institution financière développe sa propre méthodologie d'intervention, certaines vont privilégier l'intervention auprès de groupes, d'autres vont préférer une approche individuelle de la gestion du crédit. Dans le cadre de la finance rurale cela va revenir à modifier les pratiques de gestion collective de l'épargne et du crédit que l'on retrouve dans les associations villageoises d'épargne et de crédit, ou dans les tontines. L'enjeu selon nous, est donc également de veiller à ce que l'intervention de nouveaux acteurs financiers ne viennent pas altérer les pratiques collectives d'entraide et de solidarité dans la gestion des ressources monétaires qui créent une certaine cohésion dans les groupements villageois.

Force est de constater qu'au cours des quatre dernières décennies d'exportatrice nette de produits alimentaires, l'Afrique de l'Ouest a été transformée en une importatrice nette de nourriture tout en ne réalisant qu'une petite fraction de son énorme potentiel agricole<sup>6</sup>. Accompagner l'essor du vivrier marchand – motivé par une meilleure redistribution des richesses et résilience en cas de crise - doit aussi faire partie des missions sociales des investisseurs solidaires. Il y a donc une tension entre les pratiques en vigueur et objectifs sociaux. Pour financer les filières qui trouvent leurs débouchés sur les marchés locaux, de nouveaux mécanismes incitatifs sont donc à inventer.

---

<sup>6</sup> « Agricultural Trade Liberalization Undermined Food Security » <http://www.ipsnews.net/2018/05/agricultural-trade-liberalization-undermined-food-security/> 2018 Jomo Kwame Sundaram, Anis Chowdhury