



WEBINAIRE « FINANCEMENT DES FILIÈRES
AGROLIMENTAIRES LOCALES EN AFRIQUE DE L'OUEST »

14/09/2021

TABLE DES MATIERES

NOTES PARTIE DISCUSSION	1
Komi Abitor (ETD)	1
Marie Hur (IR)	2
Thierry Bagel (Compétences solidaires)	2
Komi Abitor (ETD)	2
Ibrahim Sarr (RHK)	3
Mr Baldé (ANPDI)	3
Guillaume Top (Consultant pour le Fida)	3
Pape Seck (GRDR – Guinée)	3
Modeste Ouedraogo (Fiab)	4
Komi Abitor (ETD)	4
TÉMOIGNAGES ÉCRITS	4
Dominique Morel (SOS Faim)	4
Bernadette Ouattara (Rikolto)	5
Marie Hur (IR)	5
Christian Lemoing (Abadas)	5

NOTES PARTIE DISCUSSION

Komi Abitor (ETD)

La présentation de Charles propose un horizon clair sur ce qui se passe sur le financement agricole en Afrique de l'Ouest. Cependant, elle est peut-être un peu trop focalisée sur les institutions françaises ; il aurait peut-être fallu explorer plus loin et étudier ce qu'il se fait au niveau des banques commerciales ouest-africaines. Certaines banques commerciales tentent de financer des PME ouest-africaines mais les difficultés permanentes de ces dernières empêchent le développement de relations financières. L'impossibilité pour les PME d'apporter



des garanties financières, couplées à des difficultés de gestion et de gouvernance interne sont les principaux freins.

La mise en place d'un financement permettant de proposer des fonds pour l'acquisition de matériel et de renforcer la structuration de la gouvernance et les capacités de gestion d'entreprise serait donc pertinent.

Il faut en effet accorder des subventions à des entreprises ; qu'elles soient grandes ou petites, les deux doivent pouvoir en bénéficier. Il est illusoire de penser que les PME ouest-africaines puissent se développer sans subvention (cela peut s'imaginer sous la forme d'exonération de taxe, de fonds d'aide à la création d'entreprise, etc.)

Dans le cadre d'ETD, nous avons par exemple tester la mise en place d'un fonds pour cofinancer l'innovation au sein des entreprises. Ces dernières ont pour la plupart des fonds limités qui leur empêchent d'innover seules. Ce service financier devrait donc s'afficher comme une ligne de crédit spécifique, dédiée au financement des entreprises.

Au niveau du plaidoyer, il s'agirait de partir du constat que cela se fait déjà pour les grandes entreprises, pourquoi pas alors les petites ?

Marie Hur (IR)

De plus en plus de coopératives agricoles en lien avec Inter-réseaux, s'associent avec des structures de transformation dans la création d'entreprises à capital partagé. Dans ce cas précis, la coopérative prend des parts au capital de l'entreprise de transformation, ce qui implique la contraction de prêts et donc un potentiel risque financier pour la coopérative. En outre, la coopérative de producteurs s'engage dans des relations contractuelles avec l'entreprise de transformation, et peut donc se retrouver coincée dans cette relation commerciale au lieu d'explorer d'autres débouchés de commercialisation.

Pour Komi Abitor : En réalité, les deux relations doivent se compléter. Ce type de relation permet d'engager une certaine durabilité de l'activité, que ce soit celle de la coopérative ou de l'entreprise de transformation. C'est gagnant-gagnant. Il faut dissocier la relation contractuelle (qui évite que la coopérative se retrouve sans acheteur) de celle institutionnelle. Quoi qu'il en soit, la coopérative ne devrait pas être tenue de vendre l'intégralité de sa matière première à l'entreprise.

Thierry Bagel (Compétences solidaires)

CS est une association rassemblant des consultants bénévoles appuyant les TPE dans les pays du Sud pour les renforcer au niveau de la gestion d'entreprise. Il semble normal pour des banques commerciales d'être frileuses à investir dans des entreprises qui rencontrent des difficultés de gouvernance, de gestion, de capacité technique etc. Avec la subvention proposée par le programme Pafao, ne serait-il pas judicieux de proposer un accompagnement technique pour renforcer les compétences internes ?

Komi Abitor (ETD)

Les IMF au Togo et au Bénin ne peuvent pas autoriser des prêts de plus de 50 millions de FCFA. Mais avec les relations de confiance que développent une entreprise avec une IMF, finalement le seuil maximal de prêt peut être dépassé ; l'IMF peut octroyer des prêts beaucoup plus élevés (x2, voire x 3). Ce type de système marche pour un an, voire deux ans. Au-delà, il est plus difficile d'octroyer des prêts plus importants et à plus long terme. L'obtention de prêts plus importants passe par la présence d'une structure tiers qui garantit la bonne gestion du crédit en offrant un appui technique à l'entreprise demandeuse de prêt. C'est pourquoi ETD avait réfléchi à la mise en place d'un financement mixte provenant d'une part des banques commerciales, et d'autre part d'investisseurs privés. Pour avoir un crédit

plus important, la présence de cette structure tiers est nécessaire car elle rend l'entreprise plus éligible aux financements.

Chaque année, la Banque centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest (BCEAO) corse les règles pour les IMF et les banques commerciales. Par exemple, aujourd'hui, la garantie morale ne suffit plus, il faut absolument une garantie financière pour octroyer un prêt important.

Ibrahim Sarr (RHK)

Pour faciliter l'accès au crédit aux producteurs, le Réseau des horticulteurs de Kayes (RHK) a travaillé conjointement avec le réseau des caisses d'épargne et de crédit (Camide). Etant donné qu'il existait un manque de confiance de la part des IMF vis-à-vis des producteurs et que les taux d'intérêt étaient trop élevés, le RHK a négocié avec ce réseau des caisses, permettant de faire descendre le taux d'intérêt de 18 % à 12 %. Ceci a permis aux producteurs d'accéder aux crédits. Pour rassurer les IMF, nous avons fait des missions de conseil sur les segments du marché très rentables et assuré notre présence sur le terrain auprès des producteurs pour gérer les impayés. Ceci a permis de développer une confiance avec le réseau des caisses d'épargne.

Mr Baldé (ANPDI)

Pour faciliter l'accès aux crédits des producteurs et transformateurs dans la région de Fatick, nous avons impliqué les collectivités territoriales (mairies) dans les discussions avec les IMF. L'accompagnement aux producteurs et transformateurs de l'ANPDI, couplé à la participation financière des mairies a permis de faire baisser les taux d'intérêts des IMF à 8 %.

Guillaume Top (Consultant pour le Fida)

Au sein d'une cellule dédiée, le Fida travaille actuellement sur des mécanismes pour inciter les diasporas à s'engager et investir dans les filières agricoles. Le souci de la diaspora est d'apporter du développement dans leur territoire d'origine et en cela, elle est capable de supporter plus de risque que les structures financières. Dans le cadre de ce travail, la cellule du Fida, en partenariat avec I&P, appuie une partie de la diaspora malienne à se connecter à un fonds d'investissements local.

Pape Seck (GRDR – Guinée)

La question de la diaspora est importante. Le GRDR travaille actuellement sur un projet sur ce sujet. De nombreuses initiatives avaient été menées en Casamance. Le gros souci se situe au niveau de la connaissance de l'environnement juridique, et du marché, qui représentent des freins pour le financement par les diasporas. Beaucoup de questionnements persistent et sont actuellement étudiés par Expertise France (expérimentation en cours).

Comme souligné par Komi, il y a une vraie absence de compétences au sein des entreprises qui apparaissent comme peu solvables auprès des banques. Il est nécessaire que les subventions soient couplées à de l'accompagnement. Un fonds de garantie sans renforcement de capacités ne donnera pas de résultats concluants.

Les entreprises qui ont déjà le statut de SA ou SARL trouvent plus facilement des investissements ; les entreprises collectives ainsi que les femmes et les jeunes s'en retrouvent généralement plus exclus. D'ailleurs, l'appui technique proposé par des ONG comme TechDev est essentiellement à destination d'entreprises déjà performantes.

Il y a 3 ans, un projet durant lequel les groupements de transformateurs céréaliers étaient les principaux bénéficiaires, a révélé que les producteurs étaient perdants dans la chaîne de valeur. Ce constat indique qu'il est indispensable de créer de la valeur au niveau des paysans, un maillon de pré-transformation en milieu rural a été résolu ce problème.

Comment donc prendre en charge ces petites entreprises ? Il faut d'abord tenter de changer leur vision. De nombreux acteurs n'adoptent pas la logique entrepreneuriale et restent dans un objectif de subsistance. Cette vision court-termiste empêche donc le développement de structures performantes, rentables, et durables.

L'enjeu réside donc dans l'accompagnement des acteurs. Cependant, on a longtemps été dans la gratuité de l'accompagnement et ceci a montré ses limites. Pour une véritable implication de l'entreprise sur le long terme, il faut qu'elle participe financièrement à cet appui technique. Ceci permettrait d'inciter un plus grand intérêt et une meilleure motivation de l'entrepreneur.

Modeste Ouedraogo (Fiab)

Au Burkina Faso, la mise en place d'un fonds d'investissement pour les coopératives laitières a permis de développer les entreprises, car ce mécanisme a permis l'acquisition d'équipement de transformation, augmentant alors la productivité.

En partenariat avec le ministère de l'Economie, une ligne de crédit de 1 milliard de FCFA pour mettre à niveau 50 entreprises en 5 ans a été créée. Lors des journées agroalimentaires ayant lieu chaque année, 10 entreprises sont primées et obtiennent un crédit entre 10 et 50 millions de FCFA, à un taux de 5 % sur une période allant de 9 à 12 mois. Ce mécanisme national résulte des actions menées dans le cadre du projet Go-in mené par la Fiab et le Gret, co-financé par le Pafao.

Cependant, d'autres actions sont à mettre en place, en particulier le renforcement des compétences en marketing, en gestion, en communication qui sont essentielles pour que les entreprises puissent ensuite s'insérer sur les marchés financiers et développer le secteur agroalimentaire ouest-africain.

Komi Abitor (ETD)

En ce qui concerne ce rapprochement entre investisseurs solidaires et programme Pafao, un temps d'échange est nécessaire pour la définition des modalités. Lors de ses rencontres avec divers investisseurs, ETD a noté la volonté de ces acteurs à participer à l'identification et à la sélection des projets et entreprises. C'est une question qu'il faut aborder avec beaucoup de lucidité. Lorsque des projets d'entreprise ne sont pas en accord avec la vision des investisseurs, ils ne sont bien souvent pas financés. Or, les entreprises sont les plus à mêmes de savoir la nature de leurs besoins et la stratégie à développer. La solution est d'apporter des fonds adaptés à ces entreprises. La plupart des mécanismes actuels ne sont pas tout à fait adaptés aux besoins. Contrairement aux investisseurs solidaires, l'outil développé par Pafao doit éviter à l'exclusion des sociétés collectives.

En outre, depuis sa création, le programme Pafao a financé une diversité d'expériences dans des secteurs très diversifiés qui sont à mettre en valeur. Un des intérêts de Pafao réside dans sa capacité à avoir permis à des initiatives de tous bords d'émerger. Il faut avoir en tête cet aspect de diversité de Pafao lors de la définition des modalités et faire attention à ce que les investisseurs n'imposent pas leur vision au détriment des intérêts des initiatives soutenues par Pafao.

TÉMOIGNAGES ÉCRITS

Dominique Morel (SOS Faim)

Il est primordial de mettre à disposition des fonds d'assistance technique et/ou garantie pour aider les financeurs à prêter aux coopératives. Alterfin a mis en place récemment une fondation pour pouvoir recevoir des fonds pour cela, le CSAF qui regroupe une dizaine d'IF qui

s'intéressent à l'agriculture viennent de créer un fonds aussi pour cela. Fefisol, fonds pour l'Afrique (qui inclut la Sidi et Alterfin) bénéficie également de ce type de fonds. C'est une stratégie essentielle pour faciliter les crédits des IF.

Bernadette Ouattara (Rikolto)

Nous avons mis en place le fonds KAMPANI dont Rikolto est actionnaire, et qui essaie aussi de toucher le "Missing Middle". Voici un lien pour accéder à des informations sur le fonds. KAMPANI fonctionne aussi en prenant des parts dans l'entreprise accompagnée, apporte un soutien technique (formation, coaching) en prenant part au Conseil d'administration de l'entreprise et se retire lorsque l'entreprise est en mesure de poursuivre toute seule. L'accompagnement se fait sur le long terme (10 ans).

<https://www.kampani.org/wp-content/uploads/2021/07/Kampani-Flyer-2021-French-16072021.pdf>

Marie Hur (IR)

Il faut en effet distinguer la relation contractuelle et le capital partagé. La création de société à capital partagé entre transformateurs et producteurs s'appuie néanmoins la plupart du temps sur une relation d'affaires. Sur le cas de coopérative qui se retrouve finalement un peu coincée dans une relation d'affaire non bénéfique en raison d'une prise de participation au capital, on l'avait observé par exemple dans une capitalisation sur Les Jus Tillou au Bénin : https://www.inter-reseaux.org/wp-content/uploads/IR_Capitalisation-secteur-prive-3_Jus-Tillou_VF.pdf

Christian Lemoing (Abadas)

Dans le cadre du projet « photovoltaïque mini-laiteries deuxième phase » (qui est une opération pilote actuellement en cours), nous avons rencontré monsieur Tchombiano, directeur exploitation du Fonds national de finance inclusive (Fonafi) Ouagadougou. Ce fonds est une initiative soutenue par le gouvernement national, qui n'exige pas de caution sur les prêts et pour laquelle l'État offre une contre-garantie. Le Fonafi réalise des formations gratuites pour les OP/coopératives sur la gestion d'une petite structure, préalable à l'obtention d'un prêt ; le Fonafi s'engage vis à vis de l'État sur le sérieux de la structure.