

QUAND LA MICROFINANCE S'INTÉRESSE AUX PME

Le cas des coopératives de producteurs



L'IMPORTANCE DU SECTEUR DES PME

La microfinance a pour but de donner accès à des services financiers à des exclus du système bancaire classique. Elle s'est développée de manière spectaculaire, en particulier en faveur des très petites entreprises urbaines.

Mais force est de constater qu'il subsiste un chaînon manquant: les petites et moyennes entreprises. Elles représentent 90% des sociétés privées africaines, mais seules 10% ont accès au financement¹, ce qui freine leur développement: les PME sont souvent jugées trop risquées par les banques.

De leur côté, les Institutions de Microfinance rencontrent un certain nombre de défis à relever:

- | La capacité d'analyse des risques (bilans, endettement, ...);
- | Une méthodologie adaptée (offre de produits et demande de garanties);
- | La nécessité d'accompagner les clients;
- | Les moyens financiers suffisants (montants et durée).



Selon la Banque Mondiale, le déficit de financement des PME est de **2,6 milliards US\$** dans le monde. Celui-ci est surtout accentué en Afrique et en Asie.

¹ Source: portail microfinance: financer efficacement les PME en Afrique: une vision du terrain – Goullat, E., novembre 2017.

LE DÉFICIT DE FINANCEMENT DES PME

AUTRES TYPES
DE SOCIÉTÉS

LES PME REPRÉSENTENT

90%

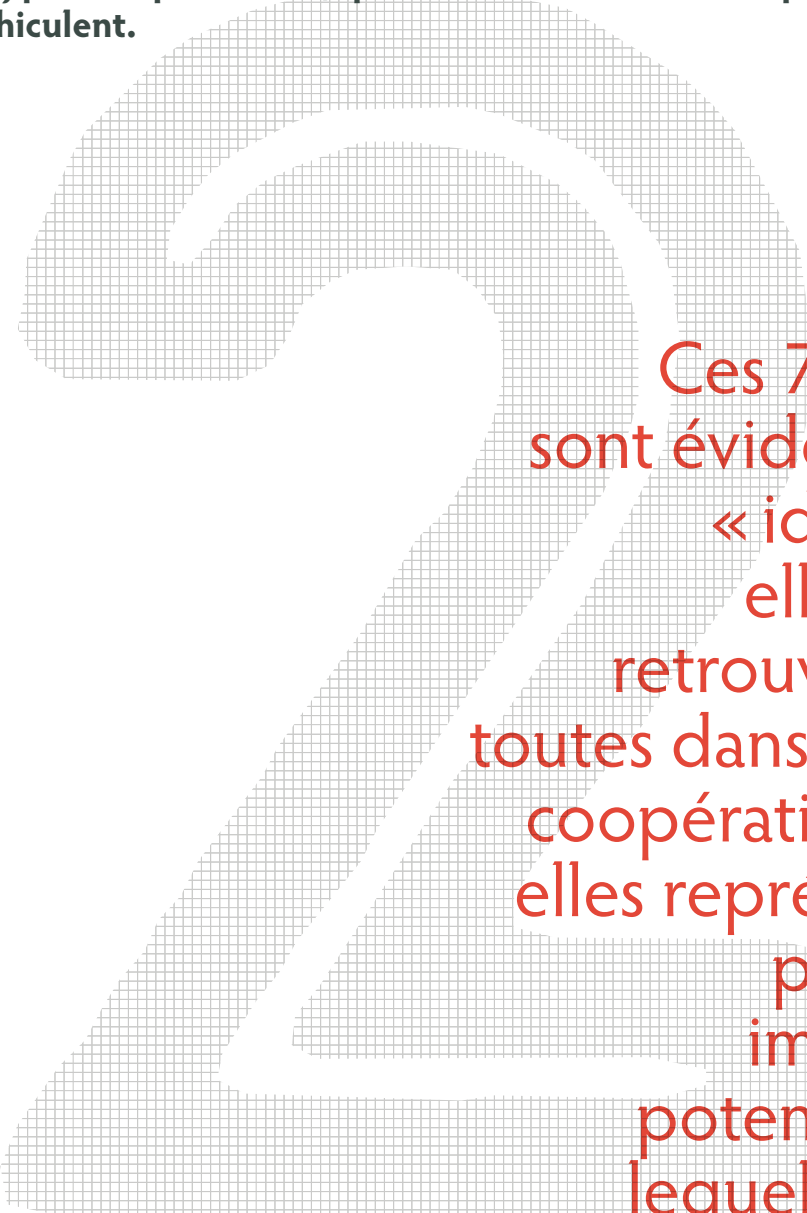
DES SOCIÉTÉS EN AFRIQUE

10%


DE CES PME
ONT ACCÈS
AU FINANCEMENT

LES COOPÉRATIVES RURALES DE PRODUCTEURS ET LEURS VALEURS SPÉCIFIQUES

Lors d'un atelier organisé à Addis Abeba dans le cadre de la semaine africaine de la microfinance en octobre 2017, SOS Faim a tenu à rappeler que les coopératives rurales créées à l'initiative des producteurs sont des PME d'un type bien particulier, qui méritent l'attention de par les valeurs qu'elles véhiculent.



Ces 7 valeurs
sont évidemment
« idéales » :
elles ne se
retrouvent pas
toutes dans chaque
coopérative, mais
elles représentent
plutôt un
important
potentiel vers
lequel tendre.





LES 7 VALEURS COOPÉRATIVES

DÉMOCRATIE

LES DIRIGEANTS SONT ÉLUS DÉMOCRATIQUEMENT PAR ET PARMI LES MEMBRES. TOUS LES MEMBRES, SANS DISCRIMINATION, VOTENT SELON LE PRINCIPE : UNE PERSONNE, UNE VOIX.

SOLIDARITÉ

LA COOPÉRATIVE ET SES MEMBRES SONT SOLIDAIRES ENTRE EUX ET ENVERS LA COMMUNAUTÉ.

RESPONSABILITÉ TOUS LES MEMBRES, EN TANT QU'ASSOCIÉS OU EN TANT QU'ÉLUS, SONT RESPONSABLES DE LA COOPÉRATIVE.

PÉRENNITÉ

LA COOPÉRATIVE EST UN OUTIL AU SERVICE DES GÉNÉRATIONS PRÉSENTES ET FUTURES.

TRANSPARENCE LA COOPÉRATIVE A UNE PRATIQUE DE TRANSPARENCE À L'ÉGARD DE SES MEMBRES ET DE LA COMMUNAUTÉ

PROXIMITÉ

LA COOPÉRATIVE CONTRIBUE AU DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL ET À L'ANCRAGE LOCAL.

SERVICE

LA COOPÉRATIVE FOURNIT DES SERVICES ET PRODUITS DANS L'INTÉRÊT DE L'ENSEMBLE DE SES MEMBRES EN VUE DE SATISFAIRE LEURS BESOINS ÉCONOMIQUES ET SOCIAUX.

UN SECTEUR EN PLEIN RENOUVEAU

Le secteur coopératif a connu de mauvaises expériences marquées par le dirigisme des États pendant les années 1970 et 1980.

Mais un renouveau a été observé à partir des années 1990, en lien avec la croissance de l'économie sociale et solidaire. Sans pour autant présenter un tableau idéal ! Le secteur connaît encore des faiblesses en terme de gouvernance, de gestion, de capacité en fonds propres. Ces difficultés sont en réalité similaires à celles des autres PME

Une coopérative rurale de producteurs a des besoins financiers spécifiques, à la fois pour ses associés et pour des initiatives collectives (fonds de roulement et de commercialisation, construction d'infrastructures et mise en place d'équipements collectifs).

Une approche intéressante pour une coopérative est de développer des relations et collaborations avec des institutions financières existantes. Elle présente souvent des avantages pour les deux parties prenantes, avantages qui seront illustrés par la présentation de **3** démarches, au **MALI**, au **SÉNÉGAL** et en **ÉTHIOPIE**.

Ces trois cas ont des spécificités différentes: l'expérience malienne est présentée du point de vue de la coopérative de production; dans le cas du Sénégal, les coopératives et les institutions financières sont associées dès le départ; dans le cas éthiopien, c'est l'institution financière qui fait le choix coopératif.



MALI, FASO JIGI: L'EMBARRAS DU CHOIX?

Faso Jigi est une union de sociétés coopératives de la région de Ségou au Mali. Elle vient de fêter ses 20 ans d'existence. Elle est active sur plusieurs filières : niébé, riz, céréales sèches (mil, sorgho et maïs) et échalote.

L'objectif de l'organisation est d'obtenir le prix le plus juste pour les différents produits et d'assurer dès lors un revenu stable à ses membres.

La spécificité de Faso Jigi est d'avoir développé des relations commerciales avec trois institutions

financières différentes, en fonction de différents critères: la proximité géographique et les conditions des produits proposés. Une certaine forme de mise en concurrence a ainsi été créée.

L'ACTIVITÉ DE FASO JIGI



241 MEMBRES



NIÉBÉ



337 MEMBRES



CÉRÉALES SÈCHES



1103 MEMBRES



RIZ



110 1465

1 575 MEMBRES



ECHALOTE



COMPARAISON DES DIFFÉRENTES COLLABORATIONS:



NIESIGISO

TAUX D'INTÉRÊT **12%**
pour crédit production

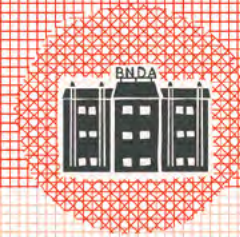
FONDS DE GARANTIE **20%**

ACTE NOTARIÉ **NON**

ASSURANCE **NON**

PROXIMITÉ **LOCAL**

DÉPÔTS À TERME **NON**



BANQUE NATIONALE DE DÉVELOPPEMENT AGRICOLE (BNDA)

TAUX D'INTÉRÊT **8%**
pour production
et commercialisation

FONDS DE GARANTIE **20%**

ACTE NOTARIÉ **NON**

ASSURANCE **NON**

PROXIMITÉ **CENTRALISÉ**

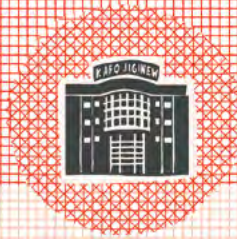
DÉPÔTS À TERME **OUI - 4%**

LA COLLABORATION
AVEC NIESIGISO
A VISÉ LA PRODUCTION
D'ÉCHALOTES
POUR UN TOTAL DE
1 MILLIARD DE FCFA
(1.524.490 €).



AVEC LA BNDA,
EN 20 ANS D'EXISTENCE,
15 MILLIARDS DE FCFA
(22.867.352 €) DE CRÉDITS
À LA PRODUCTION (ACCÈS AUX
SEMENCES ET AUX FERTILISANTS)
ONT PERMIS DE SOUTENIR
LA PRODUCTION DE
71.000 TONNES
DE CÉRÉALES.





KAFO JIGINEW

TAUX D'INTÉRÊT 12 à 15%
pour crédit d'équipements

FONDS DE GARANTIE 30%

ACTE NOTARIÉ OUI

ASSURANCE OUI

PROXIMITÉ LOCAL

DÉPÔTS À TERME NON



AVEC KAFO JIGINEW, LE TRAVAIL A ÉTÉ
CENTRÉ SUR LES ÉQUIPEMENTS DESTINÉS À
LA PRODUCTION ET À LA PHASE DE
POST-RÉCOLTE POUR UN TOTAL DE

400 MILLIONS DE FCFA
(609.796 €)

QUI ONT PERMIS L'ACQUISITION
DE 400 PAIRES DE BŒUFS ET
CHARRUES, DE 86 MOTOCULTEURS,
DE 18 BATTEUSES DE MIL ET SORGHU,
DE 60 BATTEUSES DE RIZ ET DE
30 DÉCORTIQUEUSES DE RIZ.



- **TAUX D'INTÉRÊT** Taux de 12% en zone irriguée et 15% en zone pluviale
- **FONDS DE GARANTIE** Dans le cas de KJ, 20% par les bénéficiaires et 10% par l'Union
- **ACTE NOTARIÉ** 1 à 2,5% du montant du crédit
- **ASSURANCE** 1 à 2,5% du montant du crédit
- **DÉPÔTS À TERME** Les crédits de la BNDA sont distribués par les IFR

Les conditions proposées par Kafo Jiginew sont les plus exigeantes, mais elles concernent du crédit d'investissement, jugé à priori plus risqué.

Les opérations financées par les différentes institutions financières ont atteint des montants importants.



SÉNÉGAL, L'UNION FINANCIÈRE MUTUALISTE DE LOUGA

Dès le départ, un cadre institutionnel groupant les organisations de producteurs et les institutions financières.

L'UFM est une institution mutualiste communautaire d'épargne et de crédit (IMCEC) fondée en 2008. Elle présente la particularité d'être composée de 10 mutuelles avec un cadre promoteur de 22 coopératives paysannes : un lien fort pour un dialogue stratégique autour du financement rural.

L'UFM compte plus de 15.000 membres avec un portefeuille de crédit supérieur à 1,5 millions €.

Les avantages des synergies :

Pour l'OP	Pour l'IF
Valorisation du potentiel économique des activités agricoles des OP et de leurs membres	Rentabilité accrue grâce à une relation durable avec les OP
Inclusion financière des populations rurales avec dynamiques de développement local, notamment grâce à la mobilisation d'épargne des migrants	Développement de nouvelles niches de marché
	Gestion et diversification des risques

DEUX EXPÉRIENCES CONCRÈTES

| Un programme de microfinance pour les jeunes (vallée du fleuve Sénégal)

Cette initiative est une réponse à la demande de financement de producteurs individuels via leurs associations : 740 jeunes ont accédé à un financement sur 5 ans, à la fois pour des investissements et pour disposer d'un fonds de roulement.

| Le financement de la coopérative Fapal (bassin arachidier)

Cette démarche vient en réponse à des besoins collectifs : investissements agricoles (un atelier de fabrication de matériel agricole) et mise à disposition de fonds de roulement en lien avec la culture du mil, du niébé et de l'arachide.

De manière transversale, l'UFM a fait le choix de s'impliquer dans le développement de la digitalisation via un projet de mise en place d'une plate-forme regroupant les acteurs des différentes chaînes de valeur, dont les OP (système d'information sur les marchés) et l'application de la finance digitale pour diminuer les coûts de transaction des opérations.

Elle est également bien active en matière de plaider pour que la réglementation soit plus favorable au financement agricole. Un exemple très concret est celui de la mise en œuvre d'un système de récépissés d'entrepôts (warrantage).

PROGRAMME DE MICROFINANCE POUR LES JEUNES (VALLÉE DU FLEUVE SÉNÉGAL)



FILIÈRE RIZ (UNION DES
GROUPEMENTS D'INTÉRÊT
ÉCONOMIQUE DU DELTA - UGIED)
510 JEUNES
200 HECTARES



MARAÎCHAGE
230 JEUNES
150 HECTARES

VOLUME DU CRÉDIT
1 000 €
PAR JEUNE

Saint-Louis ●
Mpal ●
Louga ●
Kébémér ●

DEUX ESSAIS SUR LE TERRAIN AU SÉNÉGAL

LE FINANCEMENT DE LA COOPÉRATIVE FAPAL



BESOINS COLLECTIFS
35 VILLAGES CONCERNÉS



CRÉDITS DE
COMMERCIALISATION
45.000 € PAR AN
PAR OP

PLUS DE
5 000 PRODUCTEURS



3 ÉTHIOPIE, WASASA MFI

Travailler avec des coopératives indépendantes

L'organisation a été créée en septembre 2000 à l'initiative d'une ONG d'appui au développement : Oromo Self-reliance Association – OSRA.

Elle est actuellement l'une des principales IMF privées du pays avec plus de 70 000 emprunteurs et plus de 140 000 épargnants actifs.

Début 2018, l'épargne collectée représente 4.853.711 € et le volume des prêts est de 11.780.482 €. Wasasa est dès lors obligée d'emprunter des fonds sur le marché financier éthiopien pour répondre à l'ensemble des besoins de crédits.

75 % de son activité sont réalisés en zones rurales.

Le mouvement coopératif en Éthiopie est caractérisé par une forte impulsion du gouvernement dans les différents secteurs, que ce soit l'épargne et le crédit et les principales productions agricoles (café, apiculture, multiplication de semences, canne à sucre, élevage, pisciculture, ...).

Dès lors, il y a plus de 78 000 coopératives en Éthiopie. Avec une sorte d'effet pervers : l'implication des services gouvernementaux est tellement forte que souvent, les dirigeants et les

membres de ces coopératives sont persuadés qu'ils ne peuvent se passer de l'appui de ces services publics : par exemple, 93 % d'entre eux pensent qu'il faut absolument collaborer avec les services de l'État. Mais avec le paradoxe que seuls 37 % apprécient vraiment cet appui.

Cette situation et cet état d'esprit génèrent des attentes importantes, un manque d'appropriation, des faiblesses de gouvernance... Souvent, on retrouve des ONG locales derrière les coopératives à succès.

Wasasa a développé un produit destiné à ce marché des coopératives, et plus spécifiquement pour des coopératives « indépendantes ».

Cette approche présente différents avantages pour Wasasa : elle est clairement liée à son objet social ; elle permet à la fois de réduire les coûts et de limiter les risques.

Du côté des coopératives l'intérêt est d'avoir accès au financement, et donc, de diversifier les services aux membres, tout en améliorant leur gestion en lien avec la préparation des dossiers de crédit.

UNE RÉUSSITE CONCRÈTE

Wasasa a appuyé une coopérative de multiplication de semences qui compte 82 membres. Cette coopérative avait reçu le soutien d'une ONG d'appui et a continué à fonctionner avec succès après son retrait.

On y observe un leadership fort. La coopérative est équipée d'un entrepôt, d'une sélectionneuse de semences et d'un tracteur.

Un premier crédit de Wasasa pour l'achat de semences de 300 000 Birrs (8.965 €) à 15% 'flat' a été remboursé sans difficulté par la coopérative.

La volonté de Wasasa de servir ce type de coopératives entraîne la nécessité pour l'IMF de disposer de ressources humaines spécialisées dans le financement de l'agriculture, mais aussi d'avoir des sources de financement à moyen et à long terme pour octroyer des crédits d'investissement correspondant aux besoins des coopératives.

L'EXEMPLE D'UNE COOPÉRATIVE DE MULTIPLICATION DE SEMENCES



95% DE LA PRODUCTION
VENDUS À LA COOPÉRATIVE

CHAQUE MEMBRE CONSACRE
1/2 HECTARE À LA
MULTIPLICATION DE SEMENCES

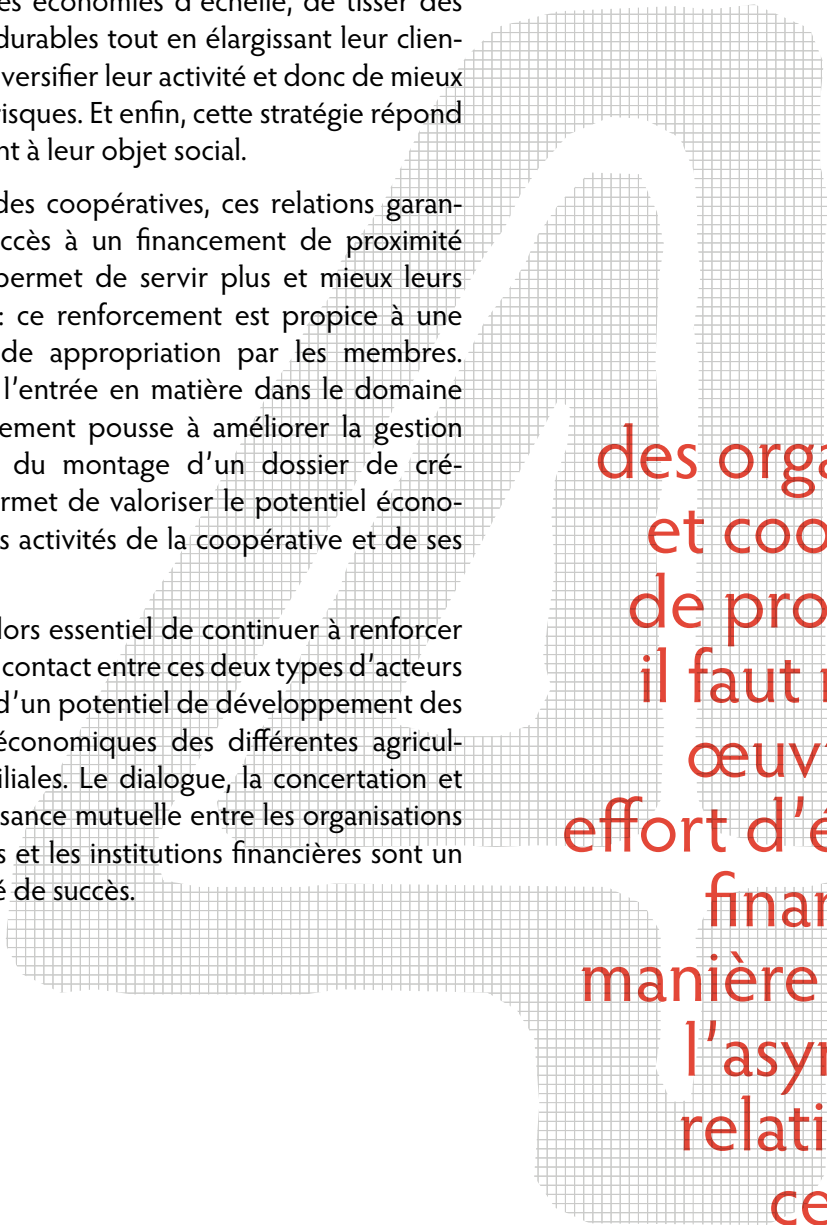
CONCLUSION

Les différents cas présentent des points communs: chaque situation est 'gagnant-gagnant': les différents acteurs s'y retrouvent.

Pour les institutions financières, collaborer avec des coopératives de producteurs permet de réaliser des économies d'échelle, de tisser des relations durables tout en élargissant leur clientèle, de diversifier leur activité et donc de mieux gérer les risques. Et enfin, cette stratégie répond pleinement à leur objet social.

Du côté des coopératives, ces relations garantissent l'accès à un financement de proximité qui leur permet de servir plus et mieux leurs membres: ce renforcement est propice à une plus grande appropriation par les membres. En outre, l'entrée en matière dans le domaine du financement pousse à améliorer la gestion (exigence du montage d'un dossier de crédit) et permet de valoriser le potentiel économique des activités de la coopérative et de ses membres.

Il est dès lors essentiel de continuer à renforcer la mise en contact entre ces deux types d'acteurs porteurs d'un potentiel de développement des activités économiques des différentes agricultures familiales. Le dialogue, la concertation et la connaissance mutuelle entre les organisations paysannes et les institutions financières sont un facteur clé de succès.

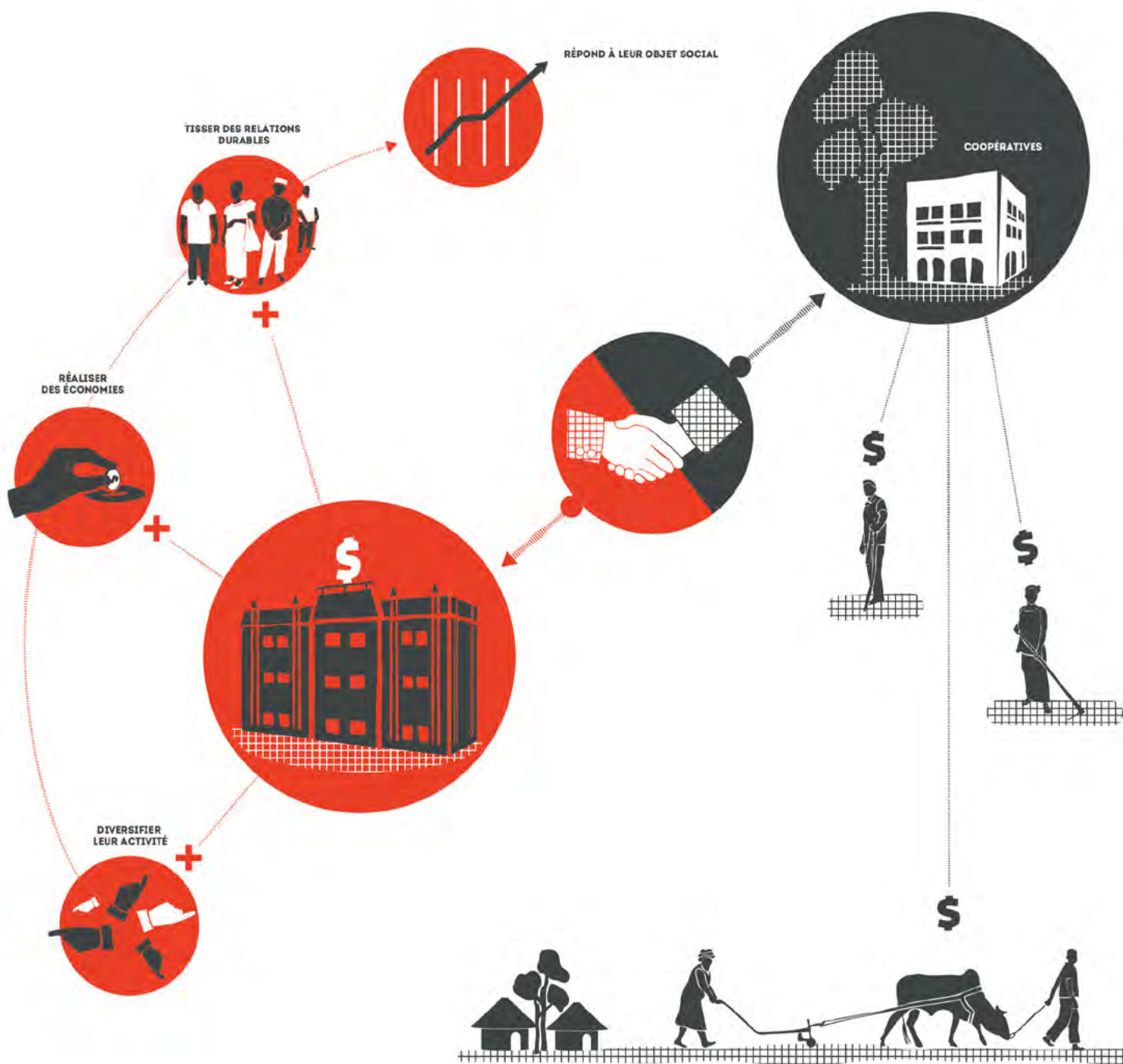


Du côté des organisations et coopératives de producteurs, il faut mettre en œuvre un réel effort d'éducation financière, de manière à réduire l'asymétrie de relations entre ces acteurs.

Ce numéro de Zoom Microfinance a été rédigé par Marc Mees, responsable de la gestion des connaissances de SOS Faim Belgique, avec l'appui de Christophe Brismé et Laurent Biot.

Il est basé sur les contributions de Mamoutou Kané (Faso Jigi), Mansour Ndiaye (UFM), Amsalu Alemayehu et Sorsa Debela (Wasasa).

COLLABORATION 'GAGNANT-GAGNANT'



Éditeur responsable
Olivier Hauglustaine,
4 rue aux Laines,
B-1000 Bruxelles
(Belgique)

Coordination
Marc Mees
mme@sosfaim.org
T 32-(0)2-548.06.70
F 32-(0)2-514.47.77
info.be@sosfaim.org
www.sosfaim.be

Graphisme
www.marmelade.be
Zoom Microfinance
est imprimé sur du papier
recyclé

Zoom Microfinance
est réalisé avec le soutien
de la Direction générale
de la Coopération
internationale de Belgique.
Les opinions représentées
dans la présente
publication n'engagent
que leurs auteurs.

 **Belgique**
partenaire du développement



SOS FAIM AGIR AVEC LE SUD

4 rue aux Laines, B-1000 Bruxelles (Belgique) |
T 32-(0)2-548.06.70 | F 32-(0)2-514.47.77 | info.be@sosfaim.org