



**Semaine Africaine
de la Microfinance**

Dakar, SÉNÉGAL
29 juin - 3 juillet 2015

Innovier pour accélérer la finance rurale en Afrique

Rapport 2015





Editorial

Nous étions exactement 547 participants venus de 49 pays dont 36 pays africains et nous représentions 300 organisations actives en finance inclusive dont 123 IMF, 20 réseaux d'IMF, 75 ONG et 50 investisseurs. Pendant toute une semaine, nous nous sommes penchés sur le thème « Innover pour accélérer la finance rurale en Afrique », que ce soit au cours de la conférence ou durant les 30 événements organisés en marge de la conférence par les réseaux, les ONG, les bailleurs de fonds, les investisseurs et autres intervenants actifs sur le continent.

Pourquoi ce thème ?

Parce qu'en Afrique, le financement de l'agriculture et des activités économiques en milieu rural est fondamental pour améliorer les conditions de vie de manière substantielle.

Parce que plus d'un quart de la population en Afrique subsaharienne n'a pas accès à une alimentation adéquate, et environ 70 % est dispersée dans des zones rurales inexploitées.

Parce que la population en Afrique est appelée à doubler d'ici 2050 et qu'il devient urgent de trouver des solutions financières novatrices susceptibles de stimuler la production alimentaire, le développement agricole et la transformation de l'espace rural.

Parce que surtout il existe aujourd'hui des solutions, des innovations, des niches de réussite qui permettent de concilier développement durable, financement des petites exploitations agricoles et des chaînes de valeurs et amélioration des conditions de vie des ruraux, tout en respectant la protection de l'environnement.

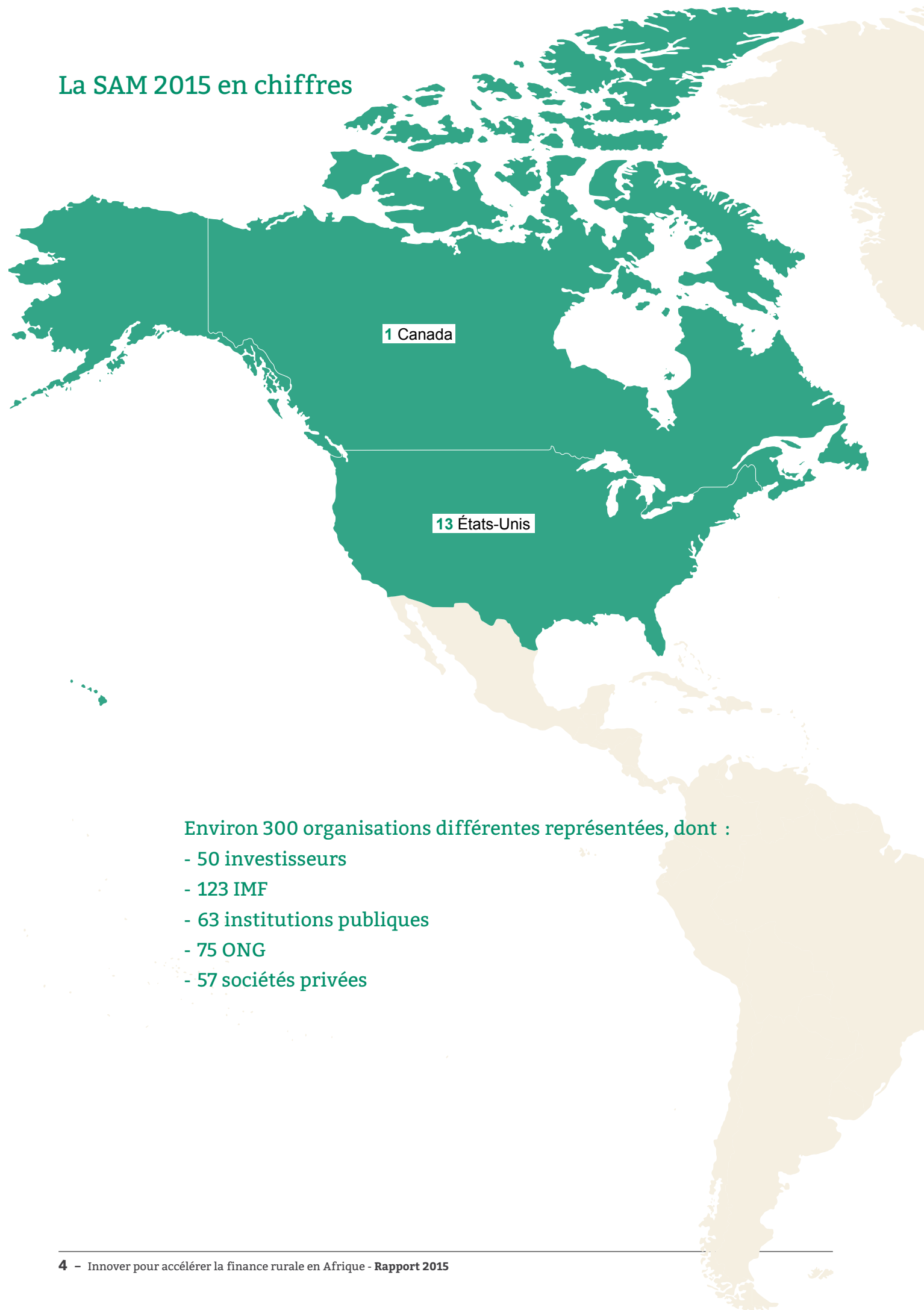
Ce sont certaines de ces solutions qui ont été présentées, discutées, critiquées tout au long de cette seconde Semaine Africaine de la Microfinance et elles sont reprises dans ce Rapport de la SAM II. Vous y trouverez également le compte-rendu des divers événements annexes qui ont jalonné la Semaine, dont le Salon de l'Innovation, la Foire aux investisseurs et le colloque « Research Meets Africa ».

Vous pouvez télécharger les présentations des sessions de la conférence, des exposants du Salon de l'Innovation ainsi que les papiers de recherche présentés lors du colloque « Research Meets Africa » sur notre site internet dédié à la SAM www.microfinance-afrique.org.

Merci pour votre participation !

Le Comité d'organisation de la SAM

La SAM 2015 en chiffres

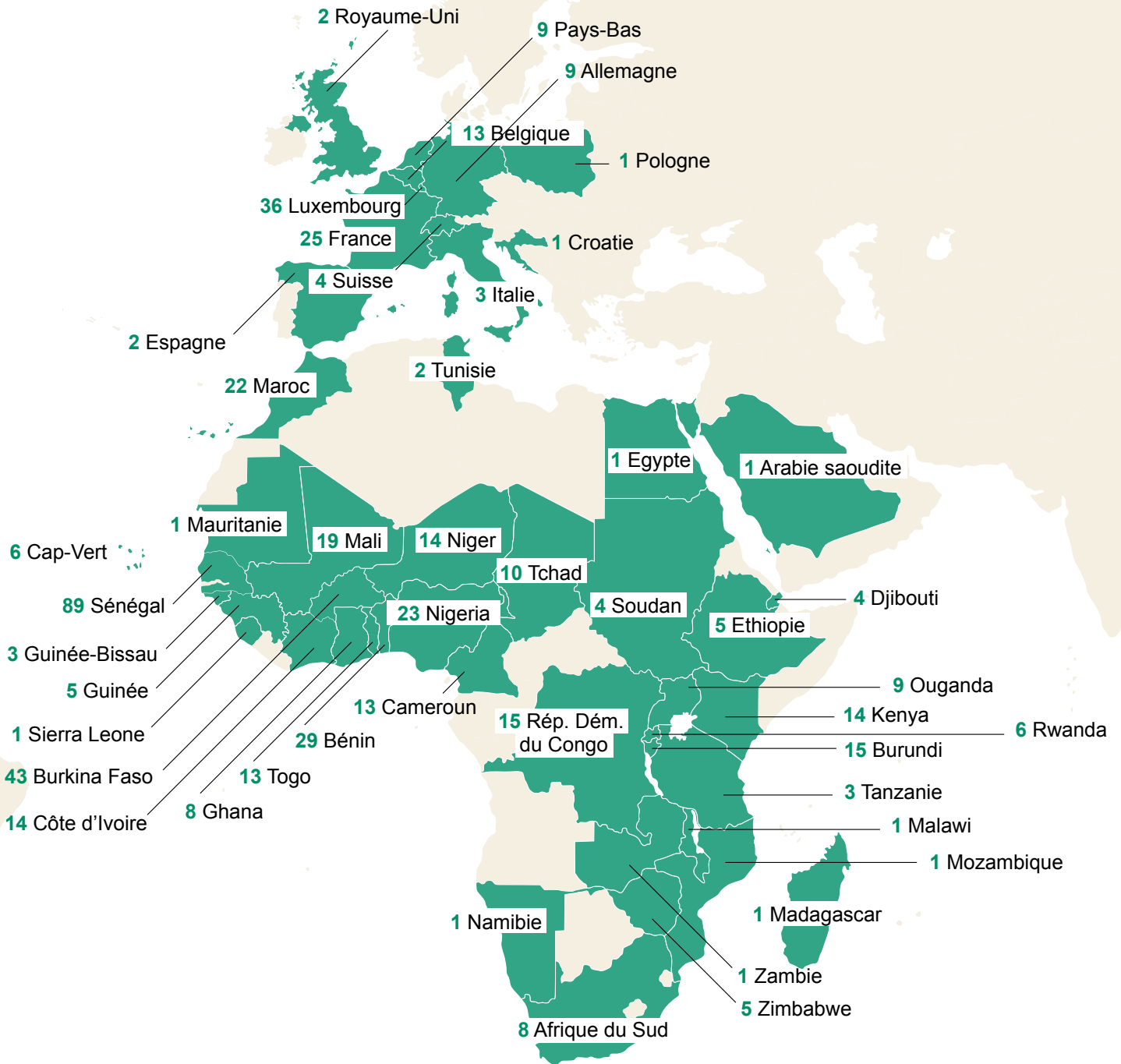


Environ 300 organisations différentes représentées, dont :

- 50 investisseurs
- 123 IMF
- 63 institutions publiques
- 75 ONG
- 57 sociétés privées



49 pays représentés dont 36 africains





Semaine Africaine de la Microfinance

Dakar, SÉNÉGAL
29 juin - 3 juillet 2015

La Semaine Africaine de la Microfinance 2015 est une initiative des réseaux africains AMT, AFMIN, AFRACA et MAIN, soutenue par ADA et par les gouvernements du Sénégal et du Grand-Duché de Luxembourg.

Nous remercions nos partenaires institutionnels



République du Sénégal
Un Peuple – Un But – Une Foi



Ministère Délégué chargé de la
Microfinance et de l'Économie Solidaire
DIRECTION DE LA MICROFINANCE



**Gouvernement du Grand-Duché
de Luxembourg**



LE GOUVERNEMENT
DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG
Ministère des Affaires étrangères
et européennes

Direction de la coopération
au développement et
de l'action humanitaire

Ministère des Affaires étrangères
et européennes
Direction de la Coopération au
Développement et de l'action humanitaire



Avec le soutien de la Banque
Africaine de Développement

Notre sponsor Gold



La Citi Foundation a pour mission de promouvoir le progrès économique et d'améliorer la vie des populations à faibles revenus à travers le monde. Nos efforts visent à accroître l'inclusion financière, développer les possibilités d'emploi pour les jeunes, et réinventer des solutions pour construire des villes économiquement dynamiques. La démarche « Plus que de la philanthropie » de la Citi Foundation bénéficie de l'expertise reconnue de Citi et de ses employés pour accomplir sa mission, encourager un leadership inspiré et favoriser l'innovation. Pour plus d'informations, visitez www.citifoundation.com

Nos sponsors Silver



Nos sponsors Bronze



Nos partenaires médias



Nos soutiens



Session d'introduction :

Le financement de l'agriculture et du monde rural en Afrique : état des lieux

 **Modérateur**

Luc VANDEWEERD, ADA, Luxembourg



La session d'introduction avait comme objectif principal de donner les grandes lignes en termes de financement du milieu rural en Afrique. Il s'agissait surtout d'apporter des éléments de réponse aux questions suivantes : « Qui finance aujourd'hui ? Qui est financé en priorité ? Qui bénéficie aujourd'hui de services financiers en Afrique ? De quel type de services s'agit-il et sont-ils adaptés aux besoins des populations rurales? »

D'emblée, Luc Vandeweerd précise qu'il ne semble pas trop judicieux de centrer le débat sur les chiffres qui sont d'ailleurs variables selon les sources et les définitions utilisées pour circonscrire le monde rural, les petites exploitations familiales et les grandes exploitations.

Quatre chiffres clés cependant sont communiqués pour planter le décor :

- selon la FAO, il y a aujourd'hui 570 millions d'exploitations agricoles dans le monde.
- plus de 90 % de ces exploitations sont gérées par un individu ou une famille et 410 millions de ces exploitations ont une taille d'un hectare.
- en Afrique subsaharienne, 80 % des terres agricoles sont gérées par des petits agriculteurs.
- 17 millions de jeunes arrivent chaque année sur le marché du travail en Afrique.

Il est aussi utile de rappeler que l'inclusion bancaire ou financière est faible voire très faible dans les pays du sud, et les taux régressent encore plus si l'on parle d'inclusion financière rurale.



Téléchargez les présentations des sessions sur www.microfinance-afrique.org



🗨 Orateur

Adolfo BRIZZI, FIDA, Italie

Les financements du milieu rural restent largement publics (75 %), le reste (25 %) étant complété par le secteur privé (chiffres de 2013).

34 % des adultes en Afrique ont un compte bancaire. Il existe une poussée importante ces dernières années en termes d'inclusion financière, en particulier portée par le développement des comptes électroniques. En Tanzanie par exemple, l'utilisation de comptes électroniques est passée de 0 à 50 % ces cinq dernières années. Les comptes répondent essentiellement aux besoins des individus en termes d'épargne et pour les transferts d'argent (à débit ou à crédit ou envoyer et recevoir).

Autre question : comment réaliser une utilisation plus efficiente des fonds publics de sorte à amener plus de fonds privés dans le financement du monde rural. Il existe bien une panoplie d'outils financiers – transferts des migrants, subventions de contreparties, lignes de crédit, micro-assurance, financement des chaînes de valeurs –, mais le problème reste que ces outils ne sont pas connectés entre eux.

Essayer de combiner de façon efficiente les efforts du public et du privé afin de répondre aux besoins des clients demeure une grande opportunité.

🗨 Oratrice

Bonnie BRUSKY, Cerise, France

Mme Brusky a présenté un modèle de financement de l'agriculture à partir d'un projet développé dans le cadre d'une initiative de commerce équitable. Concrètement, il s'agissait d'une étude menée par Cerise sur les fonds qui préfinancent des campagnes de production dans le cadre des commandes du commerce équitable. Ces financements fonctionnent sur base de contrats tripartites noués entre les organisations de producteurs, un importateur et un financeur. Cette approche permet de financer les producteurs à hauteur de 50 % à 70 % avant la fin de la production. Toutefois, les délais de déboursement exigent que les organisations de producteurs anticipent le financement du producteur final.

Un autre aspect qui peut avoir une influence sur le déboursement est la qualité des produits. En effet, l'importateur peut refuser la marchandise si la qualité de celle-ci ne correspond pas aux critères établis par le marché.

L'étude reconnaît certains succès rencontrés dans les filières du cacao et du café, mais il serait souhaitable d'élargir cette forme de financement à d'autres filières et d'autres regroupements de producteurs, notamment par le biais d'assistance technique et de renforcement des capacités des organisations de producteurs et des producteurs eux-mêmes.

Orateur

Erick SILE, GIZ/Making Finance Work for Africa, Côte d'Ivoire

M. Sile a commencé par se référer à l'engagement des chefs d'Etat africains d'allouer au moins 10 % de leur budgets nationaux respectifs au secteur agricole (Déclaration de Maputo). Cependant, peu d'Etats respectent aujourd'hui cet engagement et l'on constate plutôt une diminution des engagements budgétaires vers le secteur agricole. En contrepartie et comme exemple à suivre, M. Sile prend l'exemple du Rwanda qui, à travers son investissement public

dans le secteur agricole, a su garantir une croissance annuelle moyenne de 5 % entre 1999 et 2012. Pendant cette même période, il a pu être constaté une augmentation à hauteur de 40 % des revenus des familles du quintile le plus pauvre de la population et à hauteur de 20 % des deux quintiles suivants de la population la plus pauvre au niveau national.

Orateur

Massimo PERA, FAO, Italie

Selon M. Pera, il existe des opportunités d'offrir des services financiers à différents groupes de personnes du secteur agricole qui demeurent largement inexploitées. Cette affirmation est concordante avec l'augmentation de la demande en biens agricoles depuis 1994, demande qui a trouvé une correspondance du côté de l'offre de biens agricoles pendant la même période. La source de l'augmentation de l'offre émanait, jusqu'à la fin des années 90, d'une intensification des techniques agricoles (toujours plus d'intrants). Depuis, l'augmentation de l'offre est essentiellement due à une augmentation de la productivité agricole. Le secteur formel financier a par ailleurs joué un rôle limité dans cette augmentation. En effet,

force est de constater que le financement du secteur agricole ne correspond pas au poids de ce secteur dans le PIB ; il existe un gouffre qui reste à colmater. La FAO a pu constater que 55 % des individus en milieu agricole en Afrique épargnent et/ou empruntent. Par contre, seulement 5 % à 15 % ont utilisé des institutions financières formelles. Il existe donc des opportunités pour les institutions financières d'interagir avec les différents acteurs des chaînes de valeurs. Des exemples de la rentabilité de cette approche basée sur l'identification et l'exploitation des lacunes dans les différentes chaînes de valeurs agricoles existent sur tout le continent africain.

Orateur

Eugène SERUFULI, ministre du Développement rural de la RDC

La RDC dispose d'un grand potentiel en termes de secteur agricole, notamment dû à une population jeune, à une bonne pluviométrie et à la quantité disponible de terres arables. Cependant, beaucoup reste encore à faire. Au niveau du ministère, on essaie de freiner l'exode rural des jeunes en construisant les infrastructures de base qui permettent par exemple un accès à l'eau et à l'énergie électrique. En parallèle, des centres de formation

sont mis en place de manière à renforcer les capacités des populations, en particulier des jeunes et des femmes, en mettant à disposition des formations mais aussi des produits agricoles. Pour permettre l'accès à des intrants agricoles, l'accès au financement des populations demeure aussi une priorité. Le problème reste que les institutions financières (banques et/ou IMF) sont peu présentes, voire inexistantes dans le milieu rural de la RDC.



Cérémonie d'ouverture officielle



La Semaine Africaine de la Microfinance 2015 a bénéficié du Haut Patronage de son Excellence Monsieur Macky Sall, Président de la République du Sénégal



M. Luca Lazzaroli, Directeur Général et Chef adjoint des Opérations, Banque européenne d'investissement, Luxembourg



M. Moustapha Diop, Ministre Délégué, Ministère de la Femme, de la Famille et de l'Enfance, Chargé de la Microfinance et de l'Economie solidaire, Sénégal



M. Lamine Gueye, Président de l'APSF Sénégale et M. Romain Schneider, Ministre, Ministère de la Coopération et de l'Action humanitaire, Luxembourg



Mme Khady Dior Ndiaye, Directrice générale de Citibank Sénégal



1^{re} SESSION PLÉNIÈRE : Innover pour accélérer la finance rurale et agricole en Afrique

Modérateur Makarimi Adechoubou, Spécialiste de la finance inclusive, Bénin

Orateur Edvardas BUMSTEINAS, Directeur de l'Unité microfinance, BEI, Luxembourg

La BEI est présente en Afrique depuis 50 ans et les activités agricoles constituent le secteur principal de son intervention. Les investissements en infrastructures dans ce domaine restent en effet primordiaux. Par exemple, seulement 6 % des terres arables en Afrique sont irriguées. Également cruciaux sont les investissements en infrastructures, qui permettent un accès aux sources énergétiques. Parallèlement aux investissements en infrastructures, des investissements en éducation et soins de santé pour les populations rurales sont tout aussi primordiaux.

D'un autre côté, l'Afrique est le continent qui emprunte le plus pour l'éducation et l'entrepreneuriat, ce qui peut être considéré comme un bon indicateur du potentiel sur le continent. Il existe une veine entrepreneuriale qui mérite d'être soutenue. Dans ce sens, des partenariats innovants sont nécessaires et ces partenariats

doivent inclure différents investisseurs comme les banques locales, les IMF et les ONG. Les partenariats signés par exemple entre la BEI et REGMIFA et PAMIGA servent d'exemples de bonne pratique et d'autres de ce type devront être encouragés. Des experts comme ceux de l'IFAD peuvent également soutenir la BEI dans ces divers programmes d'allocation de ressources financières à divers acteurs du continent.

En parallèle, la BEI n'exclut pas les pouvoirs publics, au contraire. Avant de financer une banque, nous échangeons avec les autorités nationales (en particulier le ministère de l'agriculture pour le monde rural) afin de comprendre et prendre en compte leurs objectifs de développement. Ensuite, il est nécessaire d'avoir des partenaires forts sur le terrain, capables de soutenir une action commune.



Orateur

Frédéric PONSOT, Spécialiste en finance inclusive et transfert d'argent, Département d'assistance technique et politiques publiques, FIDA, Italie

M. Ponsot a dédié son intervention à l'importance des transferts d'argent des migrants dans un processus de développement. D'après son expérience, les transferts d'argent sont investis dans les biens de première nécessité, comme l'achat de vêtements, de nourriture et d'habitations. Ces investissements contribuent à réduire les vulnérabilités et la pauvreté. Les destinataires des transferts peuvent aussi choisir d'investir ces ressources financières dans l'établissement ou l'amélioration d'une activité entrepreneuriale, pour acheter de l'équipement ou encore l'utiliser comme garantie pour des prêts futurs. Toutefois, ces alternatives parallèles à l'achat de biens ou services de première

nécessité restent limitées, alors que les transferts d'argent des migrants peuvent jouer un effet levier important.

Dans ce contexte, le FIDA soutient par exemple un projet de transferts d'argent des migrants pour financer le secteur agricole en Somalie.

Pour tirer le maximum de profit de ces flux financiers, il est nécessaire de renforcer les IMF dans leurs capacités d'absorption d'investissements plus volumineux et de sensibiliser les clients potentiels aux produits financiers mis à leur disposition.

Orateur

Patrick AKINWUNTAN, Directeur de la Banque de détail, Ecobank Transnational Inc. (ETI), Togo

Opérer en milieu rural implique des adaptations, notamment dans les stratégies de gestion du risque: il est aussi impossible d'avoir la même approche de gestion de risques relatifs à un fermier ou à une PME. En milieu rural, il est souvent question d'intégrité, c'est-à-dire de savoir exactement à qui l'on a affaire. Par conséquent, il est indispensable de définir des méthodologies d'identification et de gestion des risques spécifiques et adaptés aux habitants ruraux. Une possibilité peut être de se référer à la réputation dont bénéficie un individu au sein de sa communauté. Ecobank utilise aussi une méthode de notation basée sur l'épargne et l'historique de remboursement qui permet de déboursier rapidement de nouveaux crédits. Dans le même ordre d'idées, un fonctionnaire public qui gagne un salaire régulier se trouve dans la capacité de planifier ses ressources financières. Un commerçant ou un fermier par

contre, connaît des fluctuations de ses revenus au quotidien. Il/elle a besoin d'un lieu sûr pour garder son argent. Afin de répondre à ce besoin, Ecobank a développé un système de collecte quotidienne de l'épargne par le biais d'agents (*susu collectors*) à partir d'un dollar par jour et sans frais. Le réseau des agents est constitué par des associations locales, ce qui évite le déplacement des clients à un ATM ou à une succursale de la banque. Ecobank a aussi constaté que bien souvent ce sont les femmes qui s'occupent de la santé familiale. Ainsi, la banque propose aujourd'hui un produit de micro-assurance couplé à un produit d'épargne. La banque explore également des partenariats potentiels avec des assureurs, des coopératives et autres distributeurs. Tous ces acteurs forment le tissu de la base communautaire sur laquelle Ecobank veut construire plutôt que d'entrer en concurrence avec eux.



🗨 **Orateur**

André OKOU, Département du développement du secteur financier - Division de l'inclusion financière, Banque Africaine de Développement, Côte d'Ivoire

La BAD développe actuellement sa stratégie 2015-2017 avec un focus d'appui technique et financier sur les chaînes de valeurs agricoles et l'objectif est de hisser l'agriculture au premier rang des engagements de la BAD. Il s'agit d'appuyer les différents acteurs des chaînes de valeurs, qu'ils soient financiers ou non mais capables d'entraîner dans leur sillage tout

« l'écosystème ». Dans le cadre de cette nouvelle stratégie, une attention particulière est portée aux nouvelles technologies et à leur déploiement. Pour que les synergies recherchées entre partenaires soient plus ciblées et efficaces, la BAD a constitué un département de fundraising et de développement de partenariats.

🗨 **Orateur**

Raphaël DE GUERRE, Chef de Projet Inclusion financière, AFD, France

L'agriculture représente 40 % de la population active mondiale. Une possibilité de renforcement des capacités des fermiers est d'encourager leur regroupement (en coopératives par exemple) pour réaliser des économies d'échelle et augmenter ainsi leur pouvoir de négociation (par exemple pour l'achat groupé de fertilisants). Pour attirer plus d'investisseurs, il est indispen-

sable de développer les chaînes de valeurs agricoles tout en garantissant leur pérennisation.

En parallèle, il s'agit d'augmenter la valeur des produits agricoles, de dynamiser les exportations et de développer la finance digitale.



Session parallèle : Renforcement des IMF intervenant dans le monde rural : enjeux et défis

Modérateur

El Hadji DIOP, Grameen Crédit Agricole Microfinance Foundation, Sénégal

La session s'est essentiellement consacrée à la question de savoir comment les IMF opérant en milieu rural peuvent améliorer leurs performances et atteindre leurs objectifs sociaux tout en se renforçant et en se garantissant une autonomie financière. Pour illustrer ces thématiques, 3 expériences d'IMF ont été partagées, ainsi qu'une analyse macro des défis existant lorsqu'une institution travaille en milieu rural.

Alors que les obstacles mis en avant par les différentes IMF présentes sont similaires (coûts de transactions plus élevés en milieu rural, risques liés aux activités rurales, manque

de compétences et de ressources, manque d'infrastructures), les stratégies de renforcement des capacités sont toutefois diverses. Cependant, certains éléments comme le personnel qualifié, l'utilisation de systèmes d'information et de gestion, l'évaluation des performances de l'institution ont été évoqués à plusieurs reprises par les différents intervenants.

Ces derniers ont également mis en évidence le fait que lorsqu'on opère en milieu rural, l'offre de services financiers seule ne suffit pas. Il est important de combiner celle-ci avec l'offre de services non financiers.





Oratrice

Y. Thérèse YAMEOGO, ASIENA, Burkina Faso

Prenant comme point de départ de sa réflexion son expérience au sein de ASIENA, Mme Yameogo a rappelé l'importance de construire des institutions durables mais sans perdre de vue la mission sociale. Ce double objectif peut impliquer des transformations au sein de l'IMF au niveau des compétences requises, en particulier dans les domaines de gestion du risque et de l'audit interne. Les transformations institutionnelles exigent souvent des partenariats forts et de l'appui externe.

Depuis sa constitution (en 2002), ASIENA a surtout connu des difficultés pour s'adresser aux populations les plus pauvres et contribuer à une amélioration de leurs niveaux de vie. Pour atteindre ces objectifs, l'institution utilise des outils comme le PPI et propose à côté des services financiers, des services non financiers (éducation financière).

Pour atteindre les objectifs et construire des institutions durables, il est nécessaire d'être proches des clients, d'avoir le contrôle sur les activités, du personnel engagé, des produits qui répondent aux besoins des clients et une analyse du degré de satisfaction des clients.

Orateur

Pascal MANDHAWUN, ENCOT, Ouganda

ENCOT est une IMF ougandaise dédiée spécifiquement aux agriculteurs, en particulier aux femmes en milieu rural. La principale difficulté que l'IMF connaît aujourd'hui est l'accès au financement pour lui permettre de financer sa croissance et l'expansion de ses activités. La possibilité de transformer l'institution en société de capitaux est actuellement à

l'étude. En ce sens, ENCOT recherche des investisseurs sociaux qui permettront à l'institution de grandir sans pour autant sacrifier ses objectifs sociaux. Parallèlement, l'institution a besoin de renforcer ses capacités humaines, en particulier en gestion du risque et l'audit interne.



🗨 Orateur

Dieudonné E. GNANVO, RENACA, Bénin

Dans le cas de RENACA, une ONG béninoise devenue IMF en 1993, des transformations institutionnelles profondes ont résulté d'évaluations et d'ajustements permanents, ce qui démontre une fois de plus l'importance de réaliser des évaluations externes, aussi pour être en mesure d'anticiper les défis.

Pour une IMF opérant en milieu rural, le manque d'accès à une source d'énergie stable constitue un obstacle de taille dans la mesure

où les défaillances énergétiques interdisent l'utilisation de systèmes d'informations et de gestion. L'accès à l'énergie solaire contribue à lever cet obstacle.

Travailler en milieu rural implique côté dépenses des coûts opérationnels plus élevés, et côté revenus des revenus financiers instables. Pour faire face à ces défis, il est important d'étudier en profondeur le milieu et de miser sur les branches les plus prometteuses.

🗨 Orateur

Claude TORRE, AFD, France

Selon le représentant de l'AFD, l'agriculture est un secteur d'activités avec plusieurs risques : risque climatique, instabilité des marchés pour l'écoulement de la production, prix élevés des intrants agricoles, problèmes de stockage, problèmes de labellisation ou de présentation des produits dans un marché devenu très compétitif. Pour y faire face, il convient d'impliquer d'autres parties prenantes comme les gouvernements, les institutions internationales

(FIDA, FAO, etc.), les banques qui éventuellement opèrent dans le secteur afin de créer un environnement positif en mesure de soutenir les IMF. Créer cet environnement équivaut à confirmer la nécessité de renforcer les capacités des IMF mais aussi les compétences des gouvernements et d'augmenter le degré de transparence. Cette approche « multi-stakeholder » permet de mieux identifier et de couvrir les risques inhérents à cette activité.

Session parallèle :

Comment développer durablement des financements adaptés et accessibles aux jeunes agriculteurs des pays africains ?

Modérateur

Betty WAMPFLER, IRC/SupAgro, France

Principales questions posées :

1. Quels sont les besoins des jeunes pour une installation durable ?
2. Quelle est la motivation réelle d'une personne souhaitant travailler dans le secteur agricole ?
3. Quelle est la perception du secteur agricole dans la société ?

Pour répondre à ces questions, une approche systémique est nécessaire. D'une manière générale, être jeune et réaliser une activité

rurale est considéré comme doublement risqué. Il est donc nécessaire de revoir la perception qui est faite du secteur rural.

L'Afrique connaît une forte croissance démographique et des niveaux de chômage des jeunes inquiétants, ce qui mène à des situations de pauvreté augmentant substantiellement les risques de violence et de crise sociale. Une solution à ce constat (alarmant) pourrait venir de l'agriculture familiale. Pour que ce soit le cas, il est nécessaire de créer ou de développer les conditions pour une installation durable des jeunes, ce qui requiert du financement.

Orateur

Moussa GASSAMA, PAMECAS, Sénégal

De l'importance de résoudre le problème de l'autosuffisance alimentaire.

Le réseau PAMECAS a vu le jour en 1995 et compte aujourd'hui 657 000 membres. Ses activités couvrent l'ensemble du territoire sénégalais et sont réparties entre 95 agences. L'institution a développé un programme qui vise la population plus jeune, appelé « Ndoorté » (démarrage, en wolof) et qui se base sur le slogan « le futur, c'est maintenant ». Ce programme, soutenu par l'UNCDF, vise les jeunes entre 12 et 24 ans. Il a comme objectif

de familiariser la population jeune aux institutions financières en proposant des produits d'épargne et de crédit combinés à une offre d'éducation financière. Le programme permet un accès au financement contre un apport de 10 % au lieu de 25 %, un taux de 1,5 % dégressif et des financements entre 200 000 et 1,5 million de FCFA. PAMECAS vise à soutenir les jeunes, à formaliser les groupes pour bénéficier des financements, à les mettre en contact avec les organisations de soutien aux jeunes et à encourager la création de chaînes de valeurs.





🗨 Orateur

Aseh Emmanuel VITUNG, C2D-AFOP, Cameroun

AFOP – Appui à la formation professionnelle – se veut un programme de développement de l’agriculture au Cameroun qui vise en particulier les jeunes, notamment en soutenant leur reconversion professionnelle. Comme objectifs secondaires, le programme vise à rajeunir la main-d’œuvre en milieu rural, à créer des emplois stables, à créer des richesses et par conséquent à développer le territoire. Le programme s’articule autour de 75 centres de formation qui recrutent chaque année 35 jeunes (par centre). Les jeunes retenus suivent, pendant deux ans, une formation en alternance (sur le terrain et au centre). Malgré quelques échecs, 28 jeunes sont ainsi formés en moyenne. Pendant la formation, les jeunes bénéficient d’un accompagnement à l’élaboration d’un projet, en particulier pour tout ce qui touche à l’étude de marché et au développement du plan d’affaires, financements inclus. Les représentants de la microfinance participent à la formation.

Des interactions avec tous les acteurs locaux sont établies car ce sont eux qui vont instruire les jeunes et qui se trouvent au cœur de leur intégration, pour une meilleure mise en œuvre de leurs projets.

La population cible de ce programme est composée des jeunes âgés de 17 à 35 ans – souvent des jeunes en difficulté qui reviennent de la ville. Pour être sélectionné, le jeune doit la famille du jeune qui l’appuie en mettant à disposition un lopin de terre. Un autre critère de sélection est d’avoir conclu avec succès le certificat d’études primaires.

La gestion comptable des projets est assurée par l’IMF dans une tentative de donner plus de crédibilité au projet. Parmi les difficultés principales retenues figurent la méfiance de la microfinance par rapport aux jeunes et aux activités agricoles, la jalousie et l’ingérence de la part de la famille dans la gestion du projet, la pérennisation du projet (surtout la commercialisation des produits).

Le RCPB (création en 1972) dispose aussi d'une expérience de financement de projet de jeunes. Leur offre est destinée aux jeunes âgés entre 15 et 35 ans avec niveau d'instruction et niveau de revenu faibles. Dans le secteur agricole, il s'agit essentiellement de l'agriculture de subsistance qui est soutenue par l'offre de services. Comme objectifs secondaires, le RCPB souhaite mieux organiser les marchés agricoles et d'éviter l'exode rural. Pour atteindre ces objectifs, le RCPB a identifié des besoins en formation agricole et d'éducation financière. Les besoins financiers sont essentiellement rattachés à l'acquisition d'équipement, à l'achat de bétail ou de la terre.

Parmi les contraintes pour le financement des jeunes en milieu rural répertoriées par le RCPB figurent :

- l'irrégularité des flux financiers
- la volatilité des prix au moment des récoltes

- la faible organisation des jeunes producteurs
- le faible niveau de formation
- le faible niveau de connaissance du marché et de l'accès au marché
- l'insuffisance d'outils

A ces contraintes s'ajoutent d'autres défis comme la dispersion géographique des jeunes à travers le territoire, ce qui rend plus difficile leur accès au financement (manque d'infrastructures), la mobilité « naturelle » des jeunes, le manque de formation agricole et financière des jeunes et la mobilisation des ressources nécessaires.

Toutefois, les défis ne se situent pas uniquement au niveau du manque de formation ou de financement. Le cadre réglementaire, l'organisation des marchés et la coordination des différentes interventions sont tout aussi pertinents. Par conséquent, une implication des autorités reste indispensable.



Session parallèle : Micro-assurance agricole pour les IMF : de la théorie à la pratique

Modérateur

Yann GELISTER, Grameen Crédit Agricole Microfinance Foundation, France

Orateurs

Sébastien WEBER, Planet Guarantee, Sénégal

Adama CAMARA, Soro Yiriwaso, Mali

Stella Wambui NDIRANGU, ACRE, Kenya

La session a particulièrement abordé l'assurance indexée en milieu rural, ses avantages et les obstacles actuels. Le panel composé par des IMF et un courtier d'assurance s'est, dans une première partie, posé la question de comment stimuler davantage l'intérêt des IMF à la micro-assurance. Un premier intérêt pour les IMF et pour celles qui opèrent en milieu rural est lié à la gestion directe des risques inhérents et spécifiques au milieu rural (climatique par exemple). Un deuxième argument en faveur de la micro-assurance est le fait que celle-ci permet de pérenniser l'activité agricole, dans la mesure où elle donne plus de stabilité aux revenus agricoles et permet donc de mieux planifier les activités.

Vu de la perspective des clients des IMF, les produits d'assurance restent des produits nouveaux. Il est donc nécessaire de les convaincre du bienfait de ces nouveaux produits et de mettre en avant les avantages d'une souscription. L'assurance est un produit qui fait sa propre publicité et aussi sa contre-publicité. Lorsque l'assurance n'est pas activée (parce que les niveaux de pluviométrie sont satisfaisants sur plusieurs années), les doutes s'installent chez les clients. Au contraire, lorsque les remboursements sont activés, cela montre l'intérêt de souscrire à des assurances.

Un autre argument qui joue en faveur de l'assurance est lorsque cette dernière permet un accès au financement voire à une augmentation du niveau de financement. Par contre, pour l'instant, les assurances sont, dans la plupart des cas, proposées de façon volontaire et non obligatoire pour accéder au crédit, à l'exception des assurances-vie sur le crédit qui sont obligatoires.

En termes de canaux de distribution, il ne faut pas considérer les IMF comme les seules alternatives. En effet, des partenariats innovants avec d'autres acteurs sont recommandés voire nécessaires pour atteindre les milieux ruraux. En particulier, il est possible de travailler avec des acteurs de la chaîne de valeurs comme les distributeurs d'intrants par exemple. Ces canaux supplémentaires de distribution viennent ainsi compléter l'offre existante au niveau des IMF.

Il est important de ne pas négliger la variable « confiance » dans la distribution de l'assurance. Les relations établies entre une institution financière et ses clients se basent la plupart du temps sur la confiance. Il en va de même pour l'assurance. Une réputation positive de l'institution financière contribue à une promotion plus rapide de l'assurance. Finalement, la simplicité du produit ainsi qu'une bonne formation des agents de distribution de l'assurance sont toujours des caractéristiques importantes qui facilitent sa commercialisation.

En termes d'obstacles, il existe aujourd'hui des difficultés opérationnelles chez les IMF, en particulier la connaissance du produit assurance et les commissions assez faibles liées à cette activité. Ce dernier aspect ne rend pas l'assurance attractive du point de vue du développement de l'activité commerciale de l'IMF.

Pour surmonter ces obstacles, il est nécessaire d'établir des partenariats innovants entre différents acteurs, voire d'imaginer de nouveaux mécanismes entre l'assurance et le crédit. Lorsque qu'une prime d'assurance est payée par exemple, il pourrait être considéré de « rayer » la partie du crédit couvert par l'assurance. Ceci permettrait d'augmenter l'intérêt des clients des IMF pour la micro-assurance.

Session parallèle : Mécanismes de financement innovants pour le monde rural

Modérateur Alou SIDIBE, CIF, Burkina Faso

Orateur Hamadou SONDE, RCPB, Burkina Faso (l'expérience micro-leasing au Burkina Faso)

Le RCPB joue un rôle clé dans les services financiers en milieu rural. En effet, le réseau est aujourd'hui la seule institution financière qui couvre l'entièreté du territoire burkinabé. Plus particulièrement, pour le milieu rural, le RCPB propose des crédits individuels ou en groupe, l'assurance-vie, une assurance agricole et finalement le micro-leasing pour l'achat d'équipements agricoles. Pour lancer ce dernier produit financier, le RCPB a d'abord eu recours à une étude de faisabilité, financée par ADA. L'étude en question a ainsi pu identifier cinq types d'équipements agricoles qui peuvent être associés au produit de micro-leasing. Il s'agit essentiellement des tracteurs et des

motopompes. Lorsque la décision est prise de financer ce genre d'équipements, il est indispensable d'établir des partenariats avec les commerçants, voire les producteurs de ces équipements. Ces partenariats permettent des possibilités de formation à l'utilisation du matériel, ainsi que la garantie d'une maintenance de ce matériel. Les assureurs sont également des acteurs fondamentaux dans le bon fonctionnement du plan d'affaires établi.

A l'heure actuelle, la complexité du produit et son paramétrage figurent parmi les difficultés les plus importantes à sa commercialisation.

Orateur Riadh NAOUAR, IFC (l'expérience micro-leasing au Sri Lanka)

Les données d'une analyse menée par « Oxford Economics » en 2011 expliquent les motivations sur l'utilisation des produits leasing/micro-leasing. Parmi les arguments principaux de cette étude sont évoqués l'absence de garanties collatérales ainsi que des coûts d'opérationnalisation plus bas comparés à ceux du crédit. Le modèle du plan d'affaires lié au leasing/micro-leasing est basé sur le triangle constitué par le client final, le fournisseur (d'équipement) et le facilitateur de leasing. Parmi les facteurs positifs associés à ce type de produits figurent l'abordabilité du service et l'existence d'un marché secondaire compétitif (une fois le contrat de leasing arrivé à terme). Un acteur

clé au Sri Lanka est le « Central Finance Company Plc » qui octroie des prêts micro et moyens, individuels ou à des groupes, ainsi qu'une variété de produits leasing avec des montants, des échéanciers et des délais de remboursement différents.

La moitié des produits leasing au Sri Lanka est destinée aux zones rurales et donc à l'acquisition d'équipements agricoles.

Les défauts de remboursement par rapport à ces produits sont très bas lorsqu'ils sont comparés aux défauts de remboursements des crédits (1,9 %).





🗨 Orateur

El Hadji Moussa DIONGUE, URMECS, Sénégal

M. Diongue a présenté l'approche de URMECS dans le financement de l'accès à des installations sanitaires et les chaînes de valeurs y étant associées au Sénégal.

L'institution a pris la décision de se focaliser sur deux communautés sénégalaises qui englobent 4 000 ménages avec une composition moyenne de 9 individus. Parmi ces individus, 53 % figurent parmi les plus pauvres des pauvres, tandis que l'autre moitié de la population cible

se situe parmi les pauvres et les pauvres modérés. Des produits allant de la latrine de « base » à celle de « luxe » sont proposés en fonction des groupes d'utilisateurs. Ce programme a permis d'engager le développement de la chaîne de valeurs autour de ces produits. En effet, la chaîne inclut les producteurs, les installateurs, les services d'hygiène (ramassage des déchets) qui, tous, doivent être développés et donc financés.

🗨 Orateur

Cheikh Bara DIOUF, Crédit Mutuel du Sénégal, Sénégal

L'exemple mis en évidence par le Crédit Mutuel du Sénégal (CMS) repose également sur un modèle de financement du monde rural, en particulier des chaînes de valeurs du milieu rural.

En ce sens, le CMS a établi un centre pour le financement agricole qui est considéré comme un facteur clé pour le succès du programme. Les chaînes de valeurs qui sont financées en

priorité sont le maïs, le riz et l'horticulture. Ce financement se situe à plusieurs niveaux. L'assurance est un élément intégré à l'offre de financement. Ensuite, des accords d'assistance technique (surtout pour les formations techniques) ont été établis avec plusieurs partenaires techniques. Pour proposer leurs services dans les zones rurales, le CMS utilise des « guichets mobiles » sous forme de bus ou de camions.

🗨 Orateur

Housseini Ahssimi MAMADOU, CIPMEN, Niger

Un autre mécanisme de financement qui reste relativement « jeune » mais qui connaît une croissance rapide est le financement participatif (crowdfunding). Cette modalité de financement se base sur 4 modèles différents : la donation, la récompense (reward), le prêt et la participation aux capitaux (equity). Le financement participatif a démocratisé l'accès aux financements, facilité l'accès à différents types d'investisseurs et sources de financement.

Les plateformes de financement participatif permettent de réaliser des campagnes de communication à large échelle et de valider les projets d'entrepreneuriat. Un exemple à succès, mis en avant lors de cette présentation est le projet « Coolest » qui est en fait une installation de refroidissement de glaces permettant par ailleurs de jouer de la musique. Ce projet a été financé via la plateforme « Babyloan ».

2^e session plénière :

Quelles nouvelles stratégies pour le financement de l'entrepreneuriat social en milieu rural ?

Modérateur

Ousmane THIONGANE, Président AFMIN, Sénégal

Orateur

Henri DOMMEL, Directeur de l'Unité Finance inclusive, UNCDF, Etats-Unis

Du point de vue de l'UNCDF, il est important de comprendre les sources et la saisonnalité des revenus des fermes familiales. En effet, ces dernières, dans une stratégie de gestion des risques, diversifient leurs sources de revenus. Cette approche découle de l'initiative du CGAP « Financial Innovation for Smallholder Families »¹ combiné à l'outil de l'UNCDF « Making Access Possible (MAP) »². Pour développer l'outil MAP, l'UNCDF s'est associé à deux ONG sud-africaines, CENFRI et FinMark Trust. L'outil MAP a permis de réaliser des enquêtes Finscope pour 12 pays, enquêtes qui se penchent également sur les cadres réglementaires existants, les canaux de distribution, l'état des lieux des services financiers offerts et leur utilité pour les petits producteurs agricoles. Les résultats des enquêtes sont ensuite utilisés pour procéder à une segmentation des marchés (en termes de clients et de produits) et identifier les possibilités de réduction des coûts. L'impor-

tance de ce type de données pour le secteur privé se reflète dans le fait qu'en Afrique du Sud, ces enquêtes ont été payées par le secteur privé. L'UNCDF constate toutefois que les gouvernements ne voient pas toujours les liens entre inclusion financière, création d'emplois, capacitation des femmes et financement de l'agriculture. Pour atteindre ces objectifs multiples, l'UNCDF établit des partenariats avec plusieurs parties prenantes. Par exemple, au Burkina Faso, UNCDF s'est associé à Freedom from Hunger, Ecobank et le RCPB pour mettre en place une plateforme digitale de mobilisation de l'épargne dans les zones rurales. A cela s'ajoutent des activités d'assistance technique des parties prenantes partenaires.

D'autres thématiques abordées par l'UNCDF, au-delà des plateformes digitales, sont l'épargne des jeunes, le micro-leasing et l'entrepreneuriat jeune.



¹ <http://www.cgap.org/topics/financial-innovation-smallholder-families>

² <http://www.uncdf.org/en/map>



Orateur

Mark RUEEGG, PDG de CelsiusPro, Suisse

Le suivi et l'interprétation des données climatiques constituent une source importante d'informations pour les IMF qui souhaitent travailler en milieu rural, puisque cela permet d'évaluer et potentiellement de gérer le risque climatique. La connaissance des comportements climatiques offre aussi des possibilités de diversifier l'offre de produits financiers, par exemple les assurances qui couvrent les risques liés au climat.

La quantité et la qualité des données sur le climat (par satellite) sont aujourd'hui assurées

et disponibles, ce qui permet de développer des produits financiers adaptés aux différents contextes. Il est donc possible d'exploiter les données techniques nécessaires pour prendre des décisions de manière informée du point de vue des IMF et de prévoir la productivité des terres pour les producteurs agricoles. Depuis le début 2015, un fonds doté de 60 millions USD pour investir et 17 millions EUR pour l'assistance technique sur l'assurance climat a été lancé sous l'initiative du gouvernement allemand. Ce fonds peut jouer un rôle de coordinateur entre différents acteurs.

Orateur

Brian A. KUWIK, Vice-Président et Responsable Régional Afrique, ACCION, Ghana

ACCION estime qu'il est nécessaire d'adopter une approche plus holistique par rapport à l'inclusion financière. Ainsi, depuis 2-3 ans ACCION participe au FINTECH avec l'objectif d'identifier des services financiers qui peuvent soutenir les chaînes de valeurs en milieu rural et/ou urbain. Une autre approche de ACCION consiste à soutenir l'entrepreneuriat local par un investissement direct dans ces activités. Ces investissements soutiennent par exemple une entreprise de transferts d'argent en zone rurale en Zambie et au Malawi. Un autre entrepreneur utilise le crowdfunding pour soutenir les agriculteurs de produits laitiers et producteurs de grain au Kenya¹. En passant des zones urbaines aux zones rurales, comme au Bénin

par exemple, ACCION conclut qu'une bonne gestion du risque accompagnée de la mise en place de contrôles internes est nécessaire pendant ce processus d'expansion. L'une des leçons apprises consiste à réaliser des études de marché avant l'expansion du marché. La connaissance des marchés à investir est indispensable. Par conséquent, identifier des partenaires qui connaissent déjà le terrain est très important. Toutefois, l'étude de marché n'est qu'une étape du processus. Une fois le concept de produit développé, il est alors nécessaire de le tester et de le réajuster en tenant compte des retours du marché. Le processus est donc itératif avant de passer à une production à l'échelle.

¹ www.accion.org/content/accion-venture-lab-invests-kenyan-start-umati-capital

D'après Mme Chao-Beroff, le développement durable, et la sécurité alimentaire en particulier, est un sujet complexe auquel il faut donc apporter des réponses complexes et transversales. Dans ce contexte, une première innovation nécessaire est une innovation méthodologique. En d'autres termes, comment apprendre à différents acteurs (ayant des logiques différentes) à collaborer pour construire ensemble le projet de la sécurité alimentaire de manière durable. Travailler sur la sécurité alimentaire ne se résume pas à augmenter la productivité des producteurs, il faut également travailler sur la distribution, c'est-à-dire apporter les biens produits là où ils sont nécessaires.

Parallèlement, aux produits financiers doivent s'ajouter les produits non financiers, en d'autres termes l'assistance technique. L'époque où on était persuadé que les services financiers seuls suffisaient est révolue. Pour répondre à ces défis, une approche holistique est donc nécessaire et primordiale. Pour adopter cette approche, Pamiga teste des idées sur le terrain et mène des activités de recherche spécifiques. Pamiga appuie les IMF avec de l'assistance technique dans le développement de leurs produits afin que ces derniers répondent aux besoins des clients, soutiennent la chaîne de valeurs et augmentent l'accès à l'eau ou à l'énergie. D'un autre côté, l'investissement est ce qui permet de passer de l'agriculture à petite échelle à l'entreprise agricole commerciale.

Le financement de l'équipement agricole dans ce processus est fondamental. A titre d'exemple, la micro et la petite irrigation sont des facteurs de mitigation des risques de pluviométrie. En s'assurant la gestion de l'eau, il est possible de produire toute l'année, ce qui permet de multiplier les revenus et progressivement de devenir des entrepreneurs agricoles.

Ce qui empêche les TPE et PME de s'installer en milieu rural est le coût en énergie. Leur permettre d'avoir un accès à l'énergie solaire ou mixte contribue déjà à lever un obstacle. L'accès à l'énergie solaire exige de l'assistance technique, donc de la formation continue (maintenance du matériel). Financer l'irrigation et l'accès à l'énergie en milieu rural induit des changements, a un effet transformatif et crée des postes de travail.

Une approche intégrée implique une intervention à tous les niveaux. Pour certaines IMF, cela implique d'apprendre de nouveaux métiers. Il ne suffit pas de faire des adaptations en marge. Il est parfois nécessaire de créer un département au niveau des IMF (avec financement) pour développer de nouvelles approches.

L'étape du pilote d'un projet est cruciale dans ce processus. Elle peut être plus longue et donc plus coûteuse qu'initialement prévu, mais il reste important de développer des produits sur le long terme.



Session parallèle :

Articulations entre organisations de producteurs et institutions de financement rural : une clé pour l'avenir du financement des exploitations familiales

Modérateur Betty WAMPFLER, IRC/SupAgro, France

Orateurs Mahamadou NOUHOU, Mooriben, Niger
Boly FALIRY, Sexagon, Mali
Laurent BIOT, SOS FAIM, Belgique
David HIEZ, Université du Luxembourg, Luxembourg

Chaque intervenant a commencé par faire une présentation de son institution et expliqué comment celle-ci a établi ou cherche à établir des partenariats avec des institutions de financement rural.

Une leçon qui ressort de l'intervention du représentant de Mooriben est que la diversité des partenariats de financement réduit les risques, notamment ceux de dépendance face aux bailleurs.

Sexagon est à la base une structure syndicaliste qui a comme priorités : l'approvisionnement

en intrants agricoles, l'accès à l'équipement et au matériel, la commercialisation du riz et la sécurisation foncière. Comme le statut de syndicat ne permettait pas de réaliser des activités commerciales, Sexagon s'est muté en coopérative.

Selon l'expérience des différentes institutions, pour réussir le mariage entre une organisation de producteurs et une IMF, un dialogue transparent et permanent entre les 2 structures est essentiel, et il faut en outre une rigueur professionnelle dans l'engagement réciproque.



Session parallèle :

Une approche axée sur l'humain dans la conception des produits financiers numériques adaptés aux petits exploitants

Modérateur Sambou COLY, Mastercard Foundation, Canada

Orateur Abdoul Ba , myAgro, Sénégal

L'approche de myAgro consiste à essayer de réaliser des économies d'échelle en regroupant les producteurs agricoles. Son modèle d'intervention est centré sur les producteurs agricoles,

leurs besoins et leurs capacités. myAgro propose en outre des services de finance digitale pour accélérer l'inclusion financière des producteurs agricoles.





Oratrice

Corinne RIQUET, CGAP, Côte d'Ivoire

D'après des études menées par le CGAP, les sources de revenus en milieu rural vont bien au-delà des revenus issus de l'activité agricole. Cet aspect est important pour proposer également des produits/services financiers non agricoles. L'offre doit être diversifiée pour répondre aux différents besoins des familles vivant en milieu rural.

Pour comprendre les besoins, il faut mettre le client au centre du processus de design de nouveaux produits/services afin de mieux

capturer ses besoins. Une fois les besoins collectés, des prototypes doivent être développés pour ensuite être testés sur le terrain. Il est nécessaire, le cas échéant, de les adapter après une première expérimentation. Dans ce contexte et avec cet objectif, le CGAP utilise depuis 5 ans les « financial diaries » pour mieux comprendre les besoins de liquidités au quotidien des petits exploitants agricoles. Le CGAP a également mené une étude sur les ménages des petits exploitants agricoles.

Orateur

Cameron Goldie-Scot, Musoni, Kenya

Musoni a développé une application digitale qui a augmenté la productivité de ses agents de crédit de 68 %. Cette application permet à l'agent de crédit d'être avec le client sur place et d'enregistrer une demande de crédit. Il est techniquement possible de répondre à une demande en 24 heures.

Cela implique une réduction substantielle des coûts et une augmentation de l'efficacité. Le processus de développement de cette application a compté avec l'implication des clients et des agents de crédit, ce qui a permis d'identifier les ajustements nécessaires et de garantir le succès de cette innovation.

Discussion

Lors des discussions ouvertes avec le public, l'aspect de la concurrence entre opérateurs mobiles a été abordé. Parallèlement, il faut tenir compte du fait que les familles plus pauvres n'ont souvent pas les moyens de comprendre les nouvelles technologies. Une approche « human centered design » permet justement de prendre en compte cette variable pour être

en mesure de proposer des services compréhensibles aux populations qui disposent de peu, voire d'aucune alphabétisation. Les nouvelles technologies impliquent également d'autres risques à ne pas négliger comme la lutte contre les fraudes potentielles et la protection des données personnelles.

Session parallèle :

Le rôle des meilleures pratiques en gestion des risques dans le processus d'innovation de la finance rurale

Modératrice Nelly ELIMBI, Symbiotics S.A., Afrique du Sud

Orateur Kevin FRYATT, RIM, Etats-Unis

Un élément à prendre en compte lorsqu'une institution décide d'entamer un processus d'innovation est de s'assurer qu'un besoin réel existe. Souvent les bases en termes de stratégie, de processus et de gestion des risques liés à l'innovation ne sont pas bien définis, compris et gérés, ce qui augmente le niveau de risques.

Il n'existe pas une seule solution applicable à toutes les situations. Différents types d'institutions ont des besoins différents en termes de mécanismes de gouvernance (exemple : expertise au sein du CA) et de compétences

du personnel. Parfois, des projets innovants liés aux nouvelles technologies sont lancés par effet d'imitation ou de mode, plus souvent par souci de se différencier par rapport à la concurrence et donc pour augmenter les marges de profits. Toutefois, pour qu'un projet innovant ait une répercussion positive sur les marges de profits, il est indispensable de clarifier le lien entre le projet et le plan d'affaires d'une manière précise. Il est nécessaire aussi d'avoir la conscience que ce genre de projets implique un investissement et qu'il y a un risque de perte d'argent à court et long terme.

Orateur Julien MAHUZIER, Software Group, Kenya

M. Mahuzier a centré son intervention sur les besoins technologiques nécessaires pour implémenter des projets innovants liés aux nouvelles technologies. Pour réaliser un état des lieux des possibilités technologiques nécessaires à l'implémentation d'un tel projet, les institutions devraient prévoir en leur sein une expertise technologique, au-delà de la personne responsable pour l'IT. Les populations pauvres sont généralement ouvertes aux nouvelles technologies, pour autant qu'elles y voient une valeur ajoutée (gain de temps, d'argent, facilité d'utilisation, etc.).

Des changements technologiques doivent être accompagnés de changements de processus internes à l'institution et par conséquent toute nouvelle introduction technologique nécessite d'être bien préparée. Des améliorations par le biais des technologies peuvent augmenter l'efficacité du processus de crédit par exemple, ou la productivité des agents de crédit.

Finalement, l'implémentation de projets technologiques requiert des partenariats externes, ce qui peut comporter des risques en termes de réputation de l'institution financière (défauts technologiques par exemple) et la rétention de clients.



Orateur

Gareth EVANS, Triple Jump, Pays-Bas

Les solutions technologiques sont souvent vues comme un élément de réduction des risques, mais souvent elles impliquent la prise en compte d'autres risques. Des solutions technologiques sont par exemple présentées comme pouvant contribuer à atteindre les populations rurales isolées. Par contre, des limitations d'accès et d'utilisation de ces technologies dans les zones rurales sont également une réalité. Les cadres réglementaires, souvent, ne sont

pas adaptés. Souvent aussi, les problèmes liés au déploiement de ces nouvelles technologies se situent du côté de l'offre (gouvernance, gestion, stratégie, processus, compétences, etc.) plutôt que du côté des clients. Additionner une composante technologique à des processus déjà bien établis au sein de l'institution peut se révéler plus intéressant (par exemple crédit de groupes liés au mobile).



Session parallèle : Le social business dans le développement d'une chaîne de valeur agricole

Modératrice

Irène Serot ALMERAS, France

Oratrice

Aïssatou LE BLOND, Fondation Grameen Crédit Agricole, France

L'argent seul ne suffit pas dans le développement d'une chaîne de valeurs. Le besoin d'augmenter les capacités des individus par le transfert du savoir-faire est réel. Il est nécessaire d'améliorer la productivité des producteurs agricoles, la qualité et la sécurisation de leurs produits.

La transformation d'ONG en entreprises sociales pour les rendre moins dépendantes des donations et assurer leur pérennité financière par des sources de financement alternatives est une démarche intéressante. D'un autre côté, il est nécessaire de stabiliser les prix sur les marchés d'approvisionnement et d'écoulement des produits agricoles.

Orateur

Kevin TORCK, Sénégalaise Filière Alimentaire, Sénégal

Il est tout aussi nécessaire de développer les capacités de production locales pour assurer la sécurité alimentaire et réduire les importations. Pour cela, une collaboration entre producteurs locaux est nécessaire et les IMF peuvent y apporter leur soutien.

Le développement des capacités locales devra se faire sur base d'informations issues d'études de faisabilité, d'études sur les chaînes de valeurs locales et en tenant compte des besoins de la demande en termes de qualité.

Orateur

Bagoré BATHILY, Laiterie du Berger, Sénégal

Cet intervenant a également mis en évidence le besoin de développer les marchés locaux. Pour atteindre cet objectif, des partenariats locaux sont nécessaires, des bonnes pratiques de

commercialisation également. En développant les marchés locaux, il y a création d'emplois et donc rétention des ressources humaines.

Orateur

Laurent LIAUTAUD, Niokobok, Sénégal

Pour cet intervenant, le lien entre la diaspora et le développement local est très intéressant. La diaspora peut constituer un marché d'écoulement des produits et en même temps contribuer au financement des chaînes de valeur. Savoir faire participer la diaspora à la consommation des produits agricoles de leurs

pays est important. L'approche de Niokobok consiste à établir ces liens entre la diaspora et les besoins en biens agricoles des populations restées au pays. Les membres de la diaspora peuvent acheter des biens produits et distribués localement à leurs familles.

Discussion

Lors des échanges avec les participants, l'accent a été mis sur le fait de devoir développer les marchés locaux, de mener plus d'analyses de faisabilité, de sensibiliser

davantage les populations à consommer « local », et aussi sur la distinction entre « CSR » et « entreprise sociale ».



3^e session plénière :

Dynamiser la finance rurale en Afrique : quel rôle pour les réseaux de microfinance ?

Modérateur

René AZOKLY, Expert senior microfinance, Représentant Afrique de l'Ouest, Pamiga, Sénégal



Orateur

Yombo ODANOU, Vice-Président, AMT, Luxembourg

Sur cette thématique, le rôle de l'AMT a été d'établir des liens, par des actions de plaidoyer, entre les IMF et les bailleurs de fonds. Pour atteindre cet objectif, AMT a réalisé une enquête auprès de ses membres dispersés dans 43 pays. Cette enquête a permis d'identifier les bonnes pratiques et quelques difficultés liées au monde rural. Parmi les premières, ce qui ressort est la proximité des clients, les partenariats avec les organisations de fermiers et les assurances récoltes. Les difficultés

principales sont les maladies et les conditions climatiques.

AMT offre des possibilités d'échange de savoirs en finance rurale à ses membres avec l'organisation d'ateliers thématiques. Des ateliers thématiques, communs et d'intérêt pour les quatre réseaux devraient être partagés puisque des stratégies similaires s'appliquent aux quatre réseaux.

Orateur

Mitima Mpanano REMY, Directeur Général, PAIDEK, RDC et Membre du Conseil d'administration du MAIN

Le soutien du réseau MAIN aux services ruraux remonte au moins à 2002, lorsqu'un atelier sur la finance rurale a été organisé à Addis-Ababa pour les IMF. Le MAIN coopère avec des universités dans le cadre de formations liées à la finance rurale et développe avec ses membres des outils qui peuvent par exemple

mettre à disposition des agriculteurs des fonds de garantie.

Le représentant du MAIN souhaite que les différents réseaux coopèrent davantage dans le futur, en particulier sur des objectifs communs aux quatre réseaux et au-delà de la SAM.



Oratrice

Carol BAKANG, AFRACA, Kenya

AFRACA regroupe 120 institutions (dont 14 banques centrales) de 34 pays différents. Le travail de plaidoyer auprès des banques centrales requiert un certain degré de patience : il a fallu trois ans à la Banque centrale du Mozambique pour passer les régulations concernant les services bancaires mobiles. Alors que ces services sont déjà en place et fonctionnent bien en Tanzanie et au Kenya, les pays africains francophones ont pris du retard dans l'évolution de leurs cadres réglementaires respectifs.

Depuis quatre ans, le réseau s'est réorienté vers la formation de ses membres. Le réseau

propose aujourd'hui 22 programmes/ateliers de formation et de renforcement des capacités sur des sujets variés. AFRACA favorise les formations à caractère pratique et les formations de formateurs. Cela permet que les individus formés puissent dupliquer ensuite les formations au sein de leurs institutions et de réduire les coûts de formations, notamment les coûts de transport. En parallèle, AFRACA travaille avec des universités au développement d'un certificat en finance rurale. En ce qui concerne la collaboration avec d'autres réseaux, l'offre de formation de AFRACA est ouverte à des non-membres aussi.

Orateur

Davy Serge AZAKPAME, Directeur exécutif, AFMIN, Bénin

Comme réseau, AFMIN se focalise sur le renforcement des capacités de ses membres, avec l'objectif d'ajouter de la valeur aux activités des IMF. Concrètement, AFMIN propose des formations sur des sujets comme le développement de nouveaux produits, ce qui permet aux IMF de développer des produits adaptés aux besoins en milieu rural et de contribuer à l'inclusion financière.

AFMIN travaille par ailleurs sur des thématiques comme les performances financières et sociales, notamment avec l'utilisation du PPI, un outil qui permet de mieux cibler les populations les plus pauvres. Finalement, AFMIN sert

aussi de moteur et de plateforme d'échange d'informations entre les membres.

AFMIN souhaite que davantage de collaborations entre les réseaux soient établies. Par exemple, la création d'un groupe de plaidoyer, commun aux quatre réseaux, capable de mettre la pression sur les gouvernements et les institutions internationales (CEDEAO, l'Union Africaine, etc.) afin que ces derniers augmentent le financement du secteur rural. Finalement, une collaboration plus intense entre les réseaux permettrait une plus grande cohérence entre les activités des réseaux.

Session parallèle : Les défis des banques et des investisseurs pour financer l'agriculture

Modérateur Erik EKUÉ, Consultant, Sénégal

Orateur Malick NDIAYE, Caisse Nationale de Crédit Agricole, Sénégal

Les zones rurales sont souvent caractérisées par une pauvreté extrême, le manque d'infrastructures, les défis liés au climat et à l'éducation/formation des populations. Pour une structure bancaire qui souhaite s'implanter en milieu rural, il est indispensable d'établir, dans un premier temps, un département qui développe de l'expertise dans l'offre de produits et services en milieu rural pour ensuite offrir des services financiers adaptés. Des partenariats divers peuvent aussi être nécessaires pour diversifier les sources de financement, à l'exemple de la Caisse Nationale de Crédit Agricole qui a établi des partenariats avec le gouvernement sénégalais, la Banque mondiale, la Banque Africaine de Développement, PlaN

Guarantee, etc. La diversification des partenariats permet la diversification des types de financement. Lorsqu'il s'agit de financer des chaînes de valeurs, il est important de financer et de renforcer toute la chaîne sans se limiter à une partie de celle-ci.

Les cadres réglementaires ne sont pas toujours adaptés aux différents défis présents en milieu rural.

Finalement, une complémentarité entre IMF et banques agricoles est possible parce qu'elles ne desservent pas forcément les mêmes clients ni déboursent le même type de financement.





🗨 Orateur

Yves KOMACLO, Directeur régional Afrique de l'Ouest, Oikocredit, Côte d'Ivoire

Du point de vue des investisseurs, les défis à prendre en compte en milieu rural sont :

- l'accès à la terre
- l'accès limité aux marchés d'intrants et financiers
- une connaissance limitée des marchés, du commerce national et/ou international
- une gouvernance faible et une mauvaise gestion des organisations agricoles

Plusieurs investisseurs (Alterfin, Triodos, Rabobank, etc.) ayant une perspective d'investissements socialement responsables travaillent actuellement ensemble dans l'optique d'être des catalyseurs. Oikocredit a développé par exemple une méthode de priorisation des investissements en milieu rural.

🗨 Orateur

Rotimi NIHINLOLA, Directeur, Ecobank, Nigeria

D'après cette intervention, une banque qui ne réussit pas à faire de la microfinance arrivera difficilement à desservir les besoins en milieu agricole, car les exploitations agricoles sont petites et les agriculteurs sont des micro-entrepreneurs différents des entrepreneurs classiques. Le problème n'est pas le manque d'argent, mais le manque d'investissement dans le secteur agricole (moins de 5 % du financement en Afrique vise le secteur agricole, même si l'agriculture contribue substantiellement au PIB). Le secteur agricole est souvent vu comme trop risqué. A cela s'ajoute un manque de connaissances et de compétences, d'outils et de techniques au sein des banques pour bien comprendre et analyser les marchés agricoles afin de développer des produits et services adaptés. Des efforts doivent se faire dans la compréhension du milieu rural, ce qui aura des répercussions dans la gestion des risques. Pour

mieux comprendre le milieu rural, des partenariats prévoyant des compétences et des connaissances complémentaires devraient être poursuivis. Beaucoup des risques existants peuvent être couverts par des produits d'assurances spécifiques, mais du chemin reste à parcourir sur cette thématique également.

Les banques qui desservent le milieu rural ont souvent, comme les agriculteurs, un double objectif : un objectif de développement et un objectif business. Les banques et les investisseurs devraient penser en termes de chaînes de valeurs et leurs écosystèmes respectifs.

Le digital peut permettre de pénétrer davantage le milieu rural, mais l'utilisation des nouvelles technologies implique aussi d'autres défis, en particulier en termes d'infrastructures et d'éducation.



Orateur

Fransien WOLTERS, ICCO Terrafina Microfinance, Pays-Bas

Les investisseurs et les banquiers devraient nouer des partenariats avec les IMF pour entrer dans le secteur rural. Il conviendrait de commencer par la finance rurale pour ensuite aller plus vers la finance agricole, cette dernière étant plus spécifique et posant davantage de défis. Aussi, en finance agricole un rôle important doit être attribué aux organisations

de producteurs. Ces organisations peuvent jouer le rôle d'intermédiaires entre les fermiers et les banques agricoles et les investisseurs. Le financement des chaînes de valeurs est une possibilité, mais il est nécessaire de clairement identifier les lacunes pour pourvoir y apporter des réponses adaptées.

Discussion

Les banques agricoles sont devenues rares parce qu'elles ont eu un succès mitigé dans le passé et ont toujours une mauvaise réputation. Les banques traditionnelles, ainsi que les investisseurs sont souvent réticents à s'investir dans le milieu rural, malgré le potentiel de faire des affaires dans ce secteur.

L'association banques agricoles et IMF sonne bien a priori, cependant l'expérience montre que c'est possible tant que les IMF n'entrent dans la sphère opérationnelles des banques. Il est peut-être nécessaire de clarifier et de structurer le secteur agricole.



Session parallèle : Le warrantage : quelles leçons tirer des expériences de financement ?

Modérateur Oniankitan Grégoire AGAI, IFDC/ACMA, Bénin

Oratrice Aurélia Dakpogan, IFDC/2SCALE, Ghana

Le warrantage est un mécanisme bénéfique pour les producteurs, mais qui exige beaucoup d'engagement et de motivation de la part de l'IMF. Pour développer un bon produit warrantage, l'IMF doit s'appuyer sur des soutiens institutionnels et financiers extérieurs.

En effet, il s'agit d'un mécanisme qui demande beaucoup de moyens au départ comme des infrastructures de stockage adaptées, des matériaux de conditionnement et un système de contrôle et de gestion.

Oratrice Colette KIKI HOUEZE-BIGA, CARE International/ ACMA, Bénin/Togo

Il est important de bien comprendre le marché, afin de mieux identifier les produits agricoles se prêtant le mieux au warrantage. Le système du warrantage exige un engagement des

institutions et peut contribuer à augmenter le pouvoir de négociation des producteurs agricoles.





Oratrice

Réki Moussa HASSANE, ASUSU S.A., Niger

L'expérience partagée par cet intervenant par rapport au warrantage est très positive. Le système existe dans deux régions du Niger et est appuyé financièrement par des banques commerciales et autres partenaires financiers

ainsi que par des partenaires techniques. La qualité des produits avant stockage est primordiale pour le succès d'un tel système, ainsi qu'une certaine adaptation des services financiers proposés.

Orateur

El Hadj Moussa DIAO, U-iMCEC, Sénégal

La formation du personnel de l'IMF au warrantage et à la gestion de celui-ci est un élément essentiel pour garantir le succès du système. Comme système, le warrantage permet un accès au financement (crédit) sans devoir

présenter des garanties physiques. La gestion du portefeuille des crédits warrantage peut être difficile pour une IMF en cas de spéculations sur les marchés d'écoulement.





Discussion

Au cours de cette session, quatre expériences de financement par le crédit warrantage ont été présentées. Selon les différents intervenants, il s'agit d'un mécanisme de financement innovant qui facilite l'accès au crédit pour les agriculteurs les plus pauvres ne pouvant présenter les garanties nécessaires. Le crédit obtenu peut être utilisé pour plusieurs dépenses (personnelles ou professionnelles). De nombreuses IMF ont commencé à adopter ce mécanisme de différentes manières en fonction de leur contexte et de leur mode opératoire. Ce système permet l'accès au financement d'intrants agricoles, réduit les coûts de transactions pour les acheteurs, réduit l'insécurité alimentaire et la vulnérabilité face à des changements de prix sur les marchés inter-

nationaux, réduit les risques de crédit pour l'IMF et finalement contribue à augmenter le pouvoir de négociation des producteurs agricoles.

Pour tous les intervenants, la première chose à faire est de connaître le marché, afin de mieux comprendre les produits qui peuvent être utilisés dans le cadre du warrantage. Aussi, créer des partenariats avec différents acteurs est essentiel. En particulier, les relations avec les organisations paysannes doivent être solides et transparentes. Du côté des défis posés par le warrantage, les expériences partagées sont similaires, à savoir que le manque d'infrastructures, de compétences et de connaissances, ne permet pas de mettre en place un bon produit et d'assurer sa durabilité.

Session parallèle : Microfinance verte en Afrique : quels sont les partenariats d'avenir ?

Modérateur

Benjamin MACKAY, ADA, Luxembourg

L'Afrique est le continent le moins responsable du changement climatique, mais le plus touché. Cela affecte les populations rurales en premier par les sécheresses, la salinisation des terres et les conséquences

sur la santé des ruraux. Pourquoi protéger l'environnement ? Le changement climatique affecte surtout les populations les plus pauvres et par conséquent les clients des IMF au sens large.

Oratrice

Claire LE STER, Entrepreneurs du monde, Burkina Faso

Entrepreneurs du monde a lancé des programmes d'accès aux énergies dès 2010. Au Burkina Faso par exemple, dans la période 2010-2011, plus de 6 000 foyers améliorés ont été distribués. Le programme initial s'est, par la suite, muté en entreprise sociale en 2014-2015. Cette évolution est toujours en cours. Le programme a permis d'identifier un certain nombre d'obstacles, parmi lesquels ont été cités : le nombre de produits sur le marché, la faible capacité d'investissement, le manque

d'information et l'absence de réseaux de distribution. Le business model de Nafa Naana essaie de répondre à ces barrières. L'objectif est de développer l'offre de produits, de diversifier les services financiers, de renforcer la viabilité financière et organisationnelle, en particulier au niveau de la mission sociale et l'évaluation. D'un autre côté, la stratégie de distribution de Nafa Naana passe par un système de réseau de micro-franchisés.

Orateur

Racine LY, Pamiga, Sénégal

L'objectif du programme de Pamiga consiste à ouvrir l'accès aux énergies vertes aux populations exclues du réseau national. Le programme s'articule autour de partenariats opérationnels à 6 institutions. A travers ces partenariats, des études de marché sont réalisées avec les IMF partenaires. Une fois le marché identifié, Pamiga intervient dans la conception du produit. Un « champion énergie » est alors désigné au sein de l'IMF partenaire et devient la personne de

contact pour les partenaires. Une répartition des tâches est ensuite établie entre les partenaires avant de lancer la phase pilote.

Le programme prévoit la formation du personnel des IMF mais aussi le recrutement et la formation de 55 entrepreneurs du secteur énergétique. Désormais ce modèle de fonctionnement est dans sa phase d'expansion géographique.



Orateur

Mathieu SOGLONOU, UNCDF, Sénégal

L'UNCDF est à l'origine du programme Cleanstart. Ce dernier consiste à promouvoir la production décentralisée d'énergies propres (systèmes de pompage solaires, les foyers améliorés, les lanternes solaires) et donc de lever les obstacles d'accès à ces énergies. Cleanstart est opérationnel depuis 2013 et compte sur une enveloppe budgétaire de 6 millions de dollars. Déployé au Népal, au Cameroun, en Tanzanie, en Ethiopie et en Ouganda, le programme s'articule autour de

quatre composantes essentielles : le financement de l'accès à l'énergie propre, l'assistance technique nécessaire à l'utilisation et à la maintenance des énergies propres, la création de connaissances, et l'apprentissage et la mobilisation et partenariats.

Dans le futur proche, d'autres partenariats seront recherchés, en particulier en Afrique de l'Ouest.

Oratrice

Virginia SIBANDA, VirI Microfinance, Zimbabwe

L'expérience de VirI Microfinance nous apprend que les clients avec des caractéristiques « vertes » sont plus performants. En effet, toujours selon leur expérience, les énergies vertes sont plus durables et moins chères.

L'institution utilise l'outil GPA (Green Performance Agenda) pour développer une approche systémique, revoir la mission et la vision après évaluation. VirI utilise également des listes d'exclusion géographique.



Conclusions de la SAM 2015

« Innover pour accélérer la finance rurale en Afrique »

La SAM a confirmé que, plus que jamais en Afrique, le financement de l'agriculture et des activités économiques en milieu rural est fondamental pour améliorer les conditions de vie de manière substantielle. Plus d'un quart de la population en Afrique subsaharienne n'a pas accès à une alimentation adéquate et environ 70 % est dispersée dans des zones rurales inexploitées. Il devient urgent de trouver des solutions financières novatrices susceptibles de stimuler la production alimentaire, le développement agricole et la transformation de l'espace rural. Pour la **Fondation Grameen Crédit Agricole**, la SAM a permis d'explorer de nouvelles pistes de collaboration entre les diverses parties prenantes, de réfléchir sur les innovations liées au financement des chaînes de valeurs inclusives, au développement de la banque à distance grâce au téléphone portable et à des nouvelles technologies qui permettent désormais d'accélérer l'inclusion financière et économique des ruraux, au rôle des Etats et des populations concernées dans ces différents chantiers.

Concevoir une microfinance rurale adaptée aux réalités africaines : tel était aussi l'objectif central de la SAM qui, à travers plus d'une trentaine d'événements parallèles à la conférence, ont permis de rapprocher les différents acteurs et de débattre de questions clés. Les innovations connaissent une diffusion inégale sur le continent africain et la SAM a été une occasion unique de faire découvrir à un large public les innovations les plus pertinentes pour le monde rural et aussi accélérer leur diffusion pour un meilleur bien-être des populations africaines. Dans ce sens, le salon de l'innovation a été un véritable succès.

Est-ce à dire que grâce aux bonnes recettes, aux nouvelles technologies, aux niches de succès qui se pointent ici et là sur le continent, l'agriculture, le monde rural et en particulier les petits exploitants agricoles, seront dans un futur proche mieux financés, mieux intégrés dans les activités productives des chaînes de valeurs ? **Alpha Ouedraogo**¹ nous a rappelé à bon escient d'ailleurs lors de la session des conclusions quelques idées-forces et convictions :

- L'agriculture familiale est plus qu'une combinaison d'activités, elle est un mode de vie, un mode de production, un mode d'organisation et un espace d'entretien et de reproduction des rapports sociaux.
- La diversité des agricultures, la diversité des acteurs commandent la connaissance de ces « agricultures », des savoir-faire des paysans. Le secteur agricole ne peut devenir uniquement un lieu de transfert, d'absorption des innovations technologiques, des services et produits financiers conçus bien souvent ailleurs par des « experts » non paysans !
- La finalité ultime de l'agriculture est de nourrir les hommes et les femmes et de dégager des excédents pour enclencher le développement.

Dans ce sens, **Renée Chao Beroff**² le rejoint pleinement quand elle nous a déclaré au cours de la 2^e plénière de la conférence que le financement n'est qu'une condition parmi d'autres. La définition et la qualité des produits financiers pour les ruraux et agriculteurs, les techniques de production, l'organisation du marché, l'infrastructure de commercialisation, les intrants agricoles, l'organisation des acteurs de la chaîne sont tout aussi importants. Il faut revisiter aujourd'hui le vieux diktat de la microfinance où on croyait qu'il fallait se concentrer uniquement sur les services financiers.

En effet, l'agriculture est par nature une activité risquée, aléatoire et peu rentable à petite échelle. Le changement climatique, la spéculation sur les matières premières, l'expropriation grandissante des terres déstabilisent encore plus les exploitations familiales comme le souligne **Isabelle Guérin** dans son dernier livre³. C'est ce qui fait d'ailleurs que les institutions financières classiques évitent ce type de clientèle, y compris d'ailleurs bon nombre d'institutions de microfinance alors que les besoins de financement sont immenses⁴.

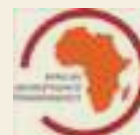
Luc Vandeweerd - ADA

¹ Ancien directeur du RCPB et de la CIF

² Présidente de Pamiga

³ « La microfinance et ses dérivés. Emanciper, exploiter ou discipliner ? » Paris, Editions Demopolis, 2015

⁴ Compte rendu de la session parallèle 3.2 « Les défis des banques et des investisseurs pour financer l'agriculture ».



La 7^e Foire aux investisseurs en microfinance de AMT



Merci à SIDI/FEFISOL et à REGMIFA pour avoir sponsorisé la 7^e Foire aux investisseurs de AMT !



Traditionnellement réservée aux IMF africaines notées, la 7^e Foire aux investisseurs de AMT s'est ouverte cette année à toutes les IMF (Tiers 1, 2 et 3) du continent.

La Foire aux investisseurs en microfinance était l'occasion idéale de rassembler des IMF africaines, des investisseurs, des agences de notation et des organisations d'appui actifs sur le continent africain. Les objectifs principaux de cet événement unique sont à la fois de faciliter et d'optimiser le contact entre les IMF africaines et les investisseurs, afin d'accroître l'accès au

financement pour les IMF, et de favoriser les échanges d'expériences entre les participants.

Cette année, la Foire a accueilli 17 investisseurs, 2 agences de notation et plus de 60 IMF. Au total, 197 rencontres de speed-dating ont été organisées tout au long de la journée.

Organisée chaque année depuis 2008 par AMT, la Foire aux investisseurs en microfinance offre une opportunité unique de rencontrer une variété d'IMF africaines transparentes et d'investisseurs dans un même lieu. Au-delà de la recherche de financements, elle permet aux participants d'échanger sur leurs pratiques et de se tenir informés de l'actualité du secteur.





Merci à tous nos innovateurs et à la MasterCard Foundation d'avoir permis la réalisation de la première édition de ce Salon de l'Innovation !

Les nouvelles technologies ont permis ces dernières années d'entrevoir de nouvelles perspectives pour faire progresser l'inclusion financière et l'accès aux services de base sur le continent africain. Ces innovations connaissent une diffusion inégale sur le continent africain et la SAM est une occasion unique de faire découvrir à un large public les innovations les plus pertinentes pour le monde rural et ainsi d'accélérer leur diffusion pour un meilleur bien-être des populations rurales africaines.

Le Salon de l'Innovation a offert un espace privilégié de rencontre aux innovateurs qui ont disposé de stands d'exposition. Les innovations parmi les plus pertinentes pour le monde rural ont fait l'objet d'une présentation suivie d'un échange avec le public.

Les exposants appartenant aux domaines suivants :

- distribution de services financiers (épargne, crédit, assurance, transfert d'argent...) utilisant le canal de la finance numérique pour satisfaire les besoins des petits exploitants agricoles
- accès aux services de base en milieu rural (eau, énergie basée sur les panneaux solaires photovoltaïques et autres sources alternatives, santé, éducation)
- systèmes d'irrigation adaptés au milieu rural
- autres technologies innovantes au service des populations en milieu rural africain

NOM	SECTEUR	PAYS
ACRE	Agriculture	Kenya, Rwanda
Ensibuko	Agriculture	Ouganda
Tech-Innov	Agriculture	Niger
Sénérgie AFD Sarl	Energie	Belgique
Union Technique de la Mutualité Malienne (UTM)	Santé	Mali
BIMA	Assurance	Sénégal
FarmDrive Ltd	Analyse de marché	Kenya
CREOVA Sarl	Mobile banking	France
Ecobank	Mobile banking	Nigeria
JAIDA	SIG	Maroc
ATTADAMOUNE MF & NAPS	SIG	Maroc
Creditinfo Volo	SIG	Côte d'Ivoire
AD Finance	SIG	Rwanda
INET CONSULTING	SIG	Cameroun
MEDIA SOFT SARL	SIG	Togo
Microfact	SIG	Luxembourg & Belgique
Musoni	SIG	Pays-Bas
Oradian	SIG	Croatie
Sensoft (CTISN)	SIG	Sénégal





Les organisateurs de la Semaine Africaine de la Microfinance ont invité les doctorants, les chercheurs et les experts européens et internationaux, et plus particulièrement africains, à soumettre leurs articles de recherche pour le Colloque Research Meets Africa, un Colloque UMM organisé conjointement par ADA et Positive Planet sur le thème « Favoriser la recherche sur l'innovation pour accélérer l'inclusion financière rurale en Afrique ».

Le Colloque a rencontré un franc succès :

- **23 réponses** à l'appel à papiers de recherche
- **10 papiers de recherche** sélectionnés au travers de la plateforme de sélection – dont 2 sélectionnés ensuite par MFW4A pour recevoir un prix de 6 000 € chacun.
- **15 présentations** de chercheurs durant le Colloque
- **70 participants**

Les présentations données lors des différents ateliers du Colloque sont disponibles gratuitement sur :

 www.microfinance-afrique.org/fr/Research-Meets-Africa

Les papiers de recherche seront publiés dans le courant du mois de décembre 2015, conjointement avec Positive Planet et MFW4A.

Le Colloque Research Meets Africa favorise la recherche sur l'innovation au service des populations rurales africaines. Le Colloque stimule le partage de connaissances entre les académiciens et les acteurs qui mettent en œuvre des initiatives de finance inclusive sur le terrain. Il réunit des experts de différents domaines susceptibles d'apporter des solutions aux problèmes d'exclusion financière et sociale dans le continent. C'est un forum multidisciplinaire qui rassemble des ingénieurs, des régulateurs, des fournisseurs de nouvelles technologies, des agronomes et des experts du secteur de la microfinance, pour promouvoir l'innovation et favoriser une recherche plus ancrée sur des thématiques locales, avec une portée internationale.



La Semaine Africaine de la Microfinance, c'est aussi des ateliers, des formations et des rencontres organisés par nos partenaires en marge des deux jours de conférence. Les réseaux organisateurs ont également tenu leur assemblée générale.

Merci à tous nos partenaires, qui ont contribué à la richesse et à la diversité de la SAM 2015 !

FAO / ADA

Formation sur l'analyse des marchés financiers pour le secteur agricole



GRAMEEN Crédit Agricole Microfinance Foundation

Forum des partenaires Programme Facilité Africaine



Microfact

Rencontre des formateurs



SEEP / ADA / AFMIN

Africa Regional Network Summit 2015



GRAMEEN Crédit Agricole Microfinance Foundation et PlaNet Guarantee

Micro-assurance agricole et IMF : quel besoin de financement idéal ?



Microfact / ADA / BRS / ILO's Impact Innovation Facility / Microinsurance Network

Atelier micro-assurance



e-MFP / ADA / GRAMEEN Crédit Agricole Microfinance Foundation

Atelier : Problématiques / contraintes rencontrées par les chargés d'investissements lors des due diligence des IMF Tiers 2/3



CGAP

- Nouvelles directives pour les bailleurs : une approche systémique à l'inclusion financière
- La finance numérique dans la région UEMOA : quel rôle pour les bailleurs ?



ADA / AFMIN

Comité de pilotage des partenaires des cours élaborés par le CGAP



MicroEnergy International

La microfinance verte en Afrique de l'Ouest : adaptation des expériences internationales aux conditions locales



CERISE

Formation avancée sur le SPI4



AFMIN

Assemblée générale



SPTF

Introduction aux normes universelles pour la gestion de la performance sociale



AMT

- Réunion du Conseil d'administration
- Assemblée générale



FEFISOL

Atelier d'échanges sur l'assistance technique et la performance sociale



MAIN

Assemblée générale



Organisateurs



ADA est un acteur majeur depuis 20 ans dans le secteur de la micro-finance au Luxembourg et au-delà. ADA se consacre au développement de la finance inclusive à travers le monde. ADA est convaincue que l'accès aux services financiers peut améliorer durablement les conditions de vie des populations pauvres. ADA poursuit sa mission grâce à l'appui de la coopération au développement et de l'action humanitaire luxembourgeoise, qui lui a confié un nouveau mandat de cinq ans (2012-2016).

www.ada-microfinance.org



LE GOUVERNEMENT
DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG
Ministère des Affaires étrangères
et européennes

Direction de la coopération
au développement et
de l'action humanitaire

La Coopération luxembourgeoise s'engage depuis près de 20 ans pour soutenir activement le développement de la microfinance et de la finance inclusive. La Direction de la coopération au développement et de l'action humanitaire collabore avec les acteurs de la société civile spécialisés en microfinance et contribue à l'évolution de ce secteur par son apport au travail de conceptualisation, son appui à la recherche et au développement de nouveaux outils, son action politique dans un grand nombre de forums nationaux et internationaux, ses échanges avec ses partenaires tant bilatéraux que multilatéraux, tant publics que privés ou membres de la société civile et par son engagement financier en faveur d'une multitude d'acteurs actifs et de programmes réalisés dans ce domaine.

cooperation.mae.lu



L'African Microfinance Network (AFMIN) est une association de réseaux de microfinance en Afrique. L'AFMIN a été officiellement lancée en novembre 2000. Le siège du secrétariat est situé à Abidjan (Côte d'Ivoire).

www.afminetwork.org



L'Association Africaine du Crédit Rural et Agricole est une association qui regroupe des banques centrales, des banques commerciales, des banques agricoles, des institutions de microfinance et les programmes nationaux portant sur le financement agricole et rural en Afrique. La vision de l'association est celle d'une Afrique rurale où les gens auraient accès aux services financiers durables pour le développement économique.

www.afraca.org



Créé en 2008, l'African Microfinance Transparency Forum promeut la transparence et renforce les performances des IMF africaines, afin d'améliorer l'efficacité de leurs actions et de leurs activités.

www.amt-forum.org



MAIN (Microfinance African Institutions Network) est une association internationale à but non lucratif de droit togolais créée en 1995 par l'initiative de plusieurs institutions possédant une longue expérience dans la microfinance et /ou dans la promotion des micro-entreprises en Afrique. Actuellement, le MAIN compte 77 membres dans 23 pays d'Afrique. Les institutions membres du MAIN touchent au total 3 millions de bénéficiaires à travers leurs services financiers et non financiers avec un encours d'épargne et de crédit supérieurs à 1,2 milliard de dollars.

www.mainnetwork.org



Semaine Africaine de la Microfinance

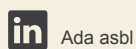
www.microfinance-afrique.org

Rendez-vous en 2017 !



ADA
Appui au Développement Autonome
39, rue Glesener
L-1631 Luxembourg
+352 45 68 68 1

Suivez-nous sur :



Ada asbl



ADA Inclusive Finance

www.ada-microfinance.org