



CTB RD CONGO

LA COOPÉRATION
BELGE AU DÉVELOPPEMENT



REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO



MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE
ET DU DÉVELOPPEMENT RURAL
*Secrétariat Général à l'Agriculture,
Pêche et Elevage*

DOCUMENT ANNEXE

PLAN NATIONAL SEMENCIER
STRATEGIE DE FINANCEMENT DES
OPERATIONS PAR LES IMF

Kinshasa, Septembre 2014

I. L'état du secteur de la micro-finance en RDC

Bien que la microfinance ne représente qu'un faible poids sur l'ensemble des transactions financières en RDC (5,9 %) ¹, elle est un des piliers importants sur lequel peut s'appuyer l'économie congolaise en matière d'inclusion financière et du financement du secteur agricole. En effet, le nombre des comptes ouverts par les IMF et COOPEC était de 805.750 en 2011. Cela représentait 67,5 % de l'ensemble des comptes du système financier congolais (soit 1.193.703 comptes). Les IMF et COOPEC ont une plus grande portée que les banques et leurs services financiers. En effet, elles sont parfois accessibles à des endroits très reculés dépourvus d'infrastructures de base. C'est souvent le cas des zones rurales.

Cinq principaux éléments caractérisent le secteur de la microfinance en RDC :

- la démarcation factuelle et légale des institutions mutualistes (COOPEC) de celles non mutualistes (IMF) ;
- l'absence de concertation insuffisante des bailleurs de fonds intervenant dans le secteur agricole ;
- un secteur qui n'a pas encore atteint l'autosuffisance opérationnelle et donc immature ;
- une structuration concentrant les activités dans les deux Kivu et à Kinshasa ;
- l'absence d'une stratégie nationale.

Règlementation

Les **coopératives d'épargne et de crédit** font l'objet d'une législation spécifique, à savoir la Loi n° 002/2002 du 02 février 2002 portant dispositions applicables aux Coopératives d'Epargne et de Crédit. Cette législation présente de nombreux traits communs avec celle qui fut en vigueur au cours de la période 1994-2008 dans les huit pays de l'UMOA. Ses caractéristiques principales sont les suivantes :

- agrément et supervision par la BCC ;
- organisation possible en réseaux pyramidaux, à trois niveaux : COOPEC à la base (réalisant les services à la clientèle), COOCEC et Fédération ; il existe en RDC trois COOCEC agréées mais pas de Fédération ;
- faible sélectivité à l'agrément caractérisée notamment par une absence de capital minimum ; la BCC semble toutefois avoir renforcé l'examen des dossiers d'agrément afin de renforcer le professionnalisme des nouveaux entrants ;
- normes prudentielles relativement classiques, et renforcées par diverses instructions de la BCC en 2012, avec notamment un ratio de capitalisation et la mise en place de mécanismes de solidarité financière au sein des réseaux ;
- plusieurs instructions de la BCC aux établissements de crédit s'appliquent aussi aux Coopératives d'Epargne et de Crédit ;
- l'entrée en vigueur, le 12 septembre 2012, de l'Acte Uniforme OHADA relatif au droit des sociétés coopératives, abroge et remplace partiellement la loi n° 002-2002, dans ses

¹ BCC, Rapport d'activités 2011, p.12.

dispositions contraires relatives au droit des sociétés coopératives ; les dispositions régissant l'activité bancaire desdites coopératives n'est en revanche pas impacté².

Les **Institutions de Micro Finance (IMF)** sont l'objet de la Loi n° 11/020 du 15 septembre 2011 promulguée le 25 février 2013. La Loi distingue les entreprises de microcrédit des sociétés de microfinance. Ces dernières sont les seules habilitées à collecter l'épargne du public. La loi et les nouvelles instructions de la BCC prises en application opèrent un renforcement des conditions d'agrément et d'exercice, avec notamment pour les sociétés de microfinance, un capital minimum passé de 100 000 USD à 350 000 USD au 1^{er} janvier 2013, et projeté à 700 000 USD au 1er janvier 2017.

Les IMF peuvent fournir certains services financiers annexes, comme le transfert d'argent, la mise à disposition et la gestion de moyens de paiement, la distribution (mais pas l'émission) de monnaie électronique. Toutes les IMF sont assujetties à certaines normes de transparence financière et de protection des clients mais seules les sociétés de microfinance sont placées sous supervision prudentielle de la BCC.

Démarcation entre les institutions mutualistes et celles non mutualistes

Le secteur de la microfinance congolais répond à une réalité historique ; c'est une activité dont l'étendue va des sociétés de type coopératif (COOPEC), des ONG, des institutions financières et bancaires. Entre 1970 et 1990, les coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC) ont émergé dans le pays et se sont implantées dans des endroits reculés dépourvus de banques. Ceci pouvait être un atout au financement du secteur agricole, mais l'insuffisance des fonds prêtables et le manque d'outils appropriés à la gestion des risques spécifiques des activités agricoles n'a pas du tout favorisé l'octroi des crédits aux agriculteurs.

Bien pire, les COOPEC ont perdu entre 1991 et 1993 près de 80% de leurs membres et 66% des fonds placés dans les banques de dépôts du fait de la crise bancaire qui avait sévi du pays et de l'incapacité du Gouvernement de rembourser les fonds qu'elles avaient placés dans les bons du Trésor. Cela annihile presque toutes les chances de financement des filières agricoles vivrières congolaises par ces structures financières qui leur étaient proches.

Après la faillite de la plupart des COOPEC, il y a eu une naissance dynamique des IMF surtout au Kivu (Kinshasa ayant suivi le mouvement) et une renaissance des COOPEC³. Les IMF constituent un groupe assez hétérogène dont la forme juridique, le groupe cible, les produits offerts (souvent le crédit et parfois l'épargne) et les méthodologies utilisées peuvent être très variables d'une institution à l'autre. Contrairement aux COOPEC qui sont généralement des petites institutions initiées localement par les autochtones, les IMF sont, sauf quelques rares exceptions, des institutions internationales préférant travailler dans les villes et grands centres urbains, donc loin des activités agricoles qu'elles ne financent pas non plus.

Il existe deux associations professionnelles de création assez récente, l'une pour les COOPEC dénommée APROCEC (Association Professionnelle des COOPEC) depuis septembre 2012 et l'autre

² La BCC n'a toutefois pas publié de version « mise à jour » de la loi 002-2002. Cette situation est source d'insécurité juridique quant aux dispositions qui auraient été abrogées et celles subsistant.

³³ Préférant la dénomination des MEC (Mutuelles d'Epargne et de Crédit) pour essayer de redorer l'image ternie des COOPEC.

pour les IMF ANIMF (Association Nationale des IMF) d'octobre 2012. Mais APROCEC bénéficie d'un appui technique et financier du PASMIF (Programme d'Appui Secteur de la Microfinance) et semble déjà bien fonctionner alors que ANIMF ne bénéficie d'aucun appui financier et peine à démarrer ses activités.

Tableau 1 : COOPEC-MEC et IMF (en 2011)

Institutions	Nombre	Proportion en %	Total bilantaire (USD)	Proportion en %
COOPEC /MEC	145	88,4 %	124.401.468	70,5 %
IMF	Entreprise de Microcrédit			
	Société de Microfinance			
SOUS TOTAL IMF	19	11,6 %	51.941.824	29,5 %
TOTAL	164	100 %	176.343.292	100 %

Source : BCC, 2011

Les COOPEC dominent le secteur de la microfinance en RDC en termes de nombre d'institutions (74,5 %), mais aussi et de total bilantaire (70,5 %).

A côté de ces deux types d'institutions de microfinance, quelques banques proposent des produits similaires ou sont plus ou moins spécialisées dans la microfinance. Il s'agit de TMB, Advans Banque Procredit Bank, Rawbank⁴ et BIAC⁵.

Maturité du secteur

Un indicateur clé qui permet de mesurer le degré de maturité du secteur est l'autosuffisance opérationnelle qui rapporte les revenus d'exploitation aux charges opérationnelles. Ce ratio doit être supérieur ou égal à 119 % (la norme). Or, il est globalement (grâce à certaines grandes IMF) de 106 % (selon les données de la BCC, 2011, les revenus d'exploitation s'élèvent USD 36.321.782 contre les charges d'exploitation d'USD 34.108.104). Mais la plus grande majorité des IMF et surtout les COOPEC se situent encore individuellement en dessous de la barre de 100 %. La pérennité, généralement acquise au-delà de cette norme de 119 %, devra sans doute encore attendre quelques années. Cet état des choses ne favorise pas non plus le financement de l'agriculture (exigeant souvent des délais plus longs et présentant des risques plus élevés que le secteur du petit commerce, principale cible de la microfinance) par les IMF et institutions mutualistes congolaises.

⁴ Avec la mise en œuvre de son programme « *Lady's first* », RawBank cible les femmes entrepreneurs du secteur informel avec des produits et une méthodologie proche de ceux des institutions de microfinance ; mais l'objectif poursuivi est de contribuer à la formalisation de ce segment de marché pour en faire de véritables clients de la banque.

⁵ Cette banque a signé un accord de partenariat avec USAID en 2012 pour intervenir dans le secteur agricole dans les provinces du Bas-Congo et du Bandundu.

Structuration du secteur de la microfinance

Le secteur de microfinance en RDC peut être subdivisé en trois zones :

- la zone A : caractérisée par la concentration d'institutions et d'opérations de microfinance, le secteur y est à sa phase de consolidation ;
- la zone B : marquée par la sous-capitalisation et des réels problèmes de gouvernance, le secteur y est dans sa phase de démarrage ;
- la zone C : elle compte officiellement aucune institution agréée par la Banque Centrale du Congo, mais se trouve géographiquement à proximité de la zone A.

1° Zone de forte concentration d'institutions et d'opérations de microfinance (zone A)

Alors que les COOPEC sont concentrées dans les provinces, principalement du Nord Kivu et du Sud-Kivu (55 %) suivi de Kinshasa (21 %), les IMF interviennent essentiellement à Kinshasa (58 %) suivi du Nord Kivu et du Sud-Kivu (22 %).

Figure 1 : Répartition des COOPEC en RDC

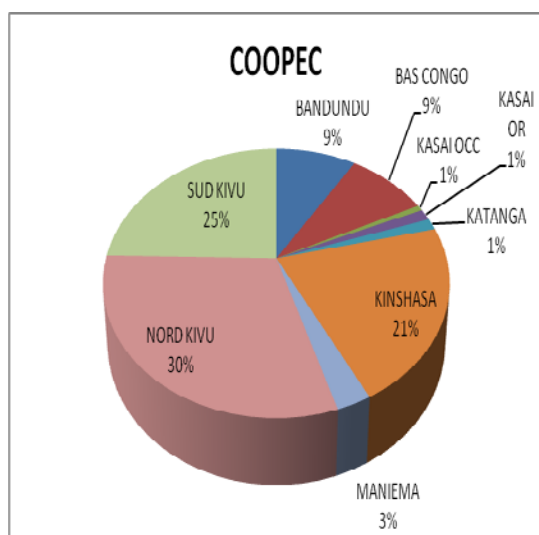
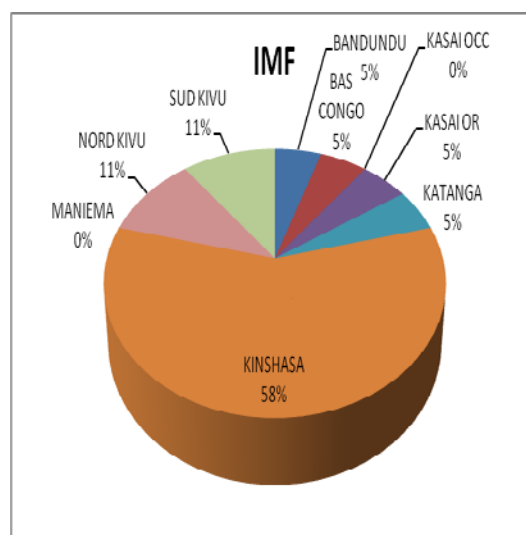


Figure 2 : Répartition des IMF en RDC

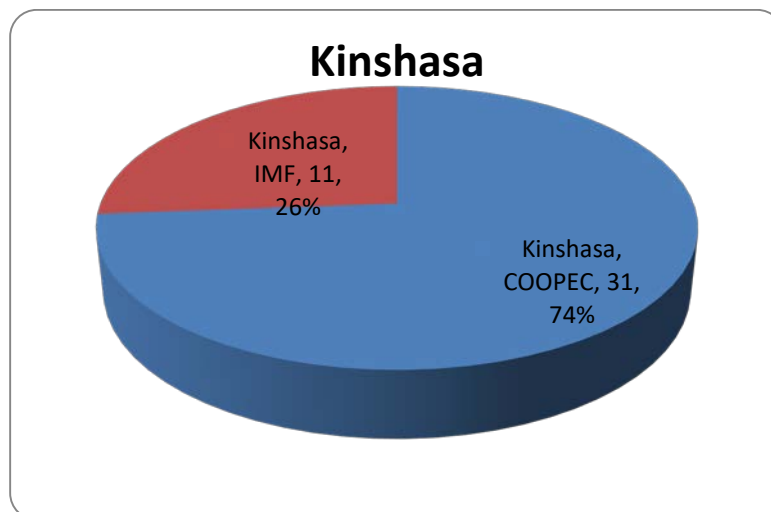


Source : BCC, 2011

Les trois pôles de concentration des COOPEC en RDC sont le Nord-Kivu, suivi du Sud-Kivu et de Kinshasa (76 % des COOPEC). Le Bandundu et le Bas-Congo mis ensemble couvrent 18 % (à raison de 9 % chacun).

S'agissant des IMF, Kinshasa prend la tête avec 58 %, suivi du Nord-Kivu et du Sud-Kivu qui occupent chacun 11 %. Soit 80 % des IMF concentrées dans ces trois pôles.

Mais au Kivu et à Kinshasa, le nombre de COOPEC demeure de loin plus élevé que celui des IMF, soit 31 COOPEC contre 11 IMF (BBC, 2011).



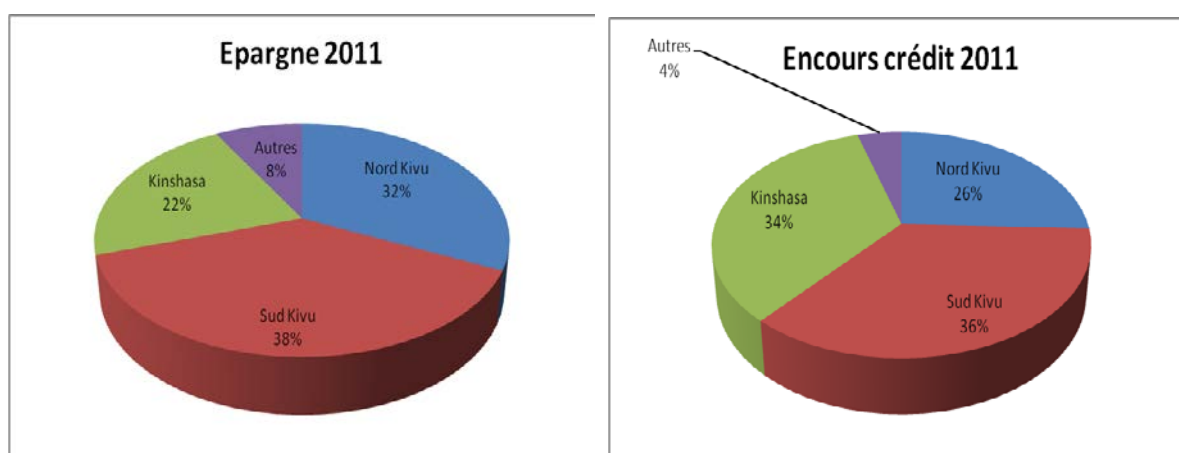
Source : BCC, 2011

En termes d'encours de crédit et de volume d'épargne, ces trois pôles le plus significatifs de la microfinance en RD Congo représentent respectivement 92 et 96 % du total sectoriel en RDC.

Tableau 2 : Epargne et crédit

	Epargne	Encours crédit	Taux de transformation
Nord Kivu	39.933.856,00	20.358.777,00	51%
Sud Kivu	47.388.820,00	28.167.740,00	59%
Kinshasa	27.208.533,00	27.212.918,00	>100%
S/Total	114.531.209,00	75.739.435,00	66%
Total sectoriel (général)	124.676.994,00	79.296.439,00	64%
% Pôle Kivu-Kinshasa	92%	96%	

Source : BCC, 2011.



Source : BCC, 2011

La ville province de Kinshasa bénéficie d'une forte concentration d'IMF (dont certaines ne mobilisent pas encore l'épargne). La plupart de COOPEC ayant commencé depuis plus d'une décennie leurs activités au Kivu ont ouvert des agences à Kinshasa depuis environ cinq ans⁶.

2° Zone de faible intensité, mais à fort potentiel de croissance (zone B)

Cette zone est constituée de six provinces : le Bandundu et le Bas-Congo, le Katanga, le Kasai Occidental, le Kasai Oriental et le Maniema. Ces provinces représentent 8 % du total sectoriel en RDC en termes d'épargne mobilisée et seulement 4 % en termes d'encours de crédit à fin 2011. Cela détone le faible potentiel exploitable pour espérer le financement direct de l'agriculture par les institutions de microfinance. Pourtant, toutes ces provinces sont essentiellement regorgent d'énormes potentiels agricoles. Deux d'entre elles, Bas-Congo et Bandundu sont même les principaux greniers de la ville province de Kinshasa.

L'affectation de l'épargne collectée dans la zone B au crédit dans chaque province ne se fait pas d'une manière homogène.

Tableau 3 : Encours d'épargne et de crédit : taux de transformation en 2011

	Encours d'épargne	Encours de crédit	Taux de transformation	Ecart par rapport à la norme (70 %)
Bandundu	828.816	639.913	77,2 %	- 7,2 % ⁷
Bas Congo	2.068.095	1.017.634	49,2 %	+ 20,8 %
Katanga	4.791.464	612.295	12,8 %	+ 57,2 %
Maniema	2.360.205	1.237.201	52,4 %	+ 17,6 %
Kasai Occ.	11.187 ⁸	15.370	137,4	- 67,4 %
Kasai Or.	86.019	34.591	40,2 %	+ 29,8 %
Sous-total	10.145.786	3.557.004	35,1 %	-34,9 %
Total sectoriel	124.676.994	79.296.439	63,6 %	-6,4 %
% zone B	8,1 %	4,4 %		

⁶ C'est principalement le cas de COOPEC du réseau MECRECO (2^{ème} en termes de part de marché à Kinshasa : 24,1%) et de la COOPEC IMARA.

⁷ Cette situation est exceptionnelle, car en 2009 et en 2010, le taux de transformation était respectivement de 53 % et de 63,7% (calculé à partir de données de la BCC, 2011).

⁸ Il s'agit d'une forte réduction par rapport à 2012 où l'épargne était de 51.391 USD, soit – 78,2 % (BCC, 2011). Ce recul est en partie dû au désintéressement des membres – ponction sur l'épargne et donc au manque de professionnalisme de la part des dirigeants et personnel de la COOPEC DEKOC, la seule institution de proximité de la province du Kasai Occidental.

3° Zone d'absence officielle de la microfinance (zone C)

Cette zone est constituée de deux provinces de la RDC : la province Orientale et celle de l'Equateur. Ces deux provinces sont essentiellement caractérisées par l'absence d'une culture financière au sein de la population et l'insuffisance d'infrastructures de base (pour l'Equateur).

Mais elles offrent d'énormes opportunités de par leur localisation à proximité de la zone A (Kinshasa et les deux Kivu) où la microfinance est actuellement développée en RDC. De plus, les provinces sont moins enclavées que le Maniema où la microfinance semble se positionner relativement bien. La Province Orientale sert, souvent dans les transactions commerciales et financières, de trait d'union entre les deux Kivu et Kinshasa. Elle est même directement reliée à Entebbe et Kampala (Ouganda) et à Djouba (soudan du Sud). Les investisseurs y sont frileux à cause des problèmes récurrents de sécurité. Mais cela ne devrait pas être un obstacle insurmontable car dans le grand Kivu, il existe les mêmes problèmes. En réalité, contrairement au grand Kivu, la population de la province Orientale ne s'implique pas du tout dans les investissements en microfinance. Il en est de même pour la province de l'Equateur. Il est rare, dans ces conditions, que les investisseurs étrangers s'y lancent en premier.

L'Etat Congolais, au travers de son Fonds National de la Microfinance, FNM en sigle, peut jouer un rôle décisif dans le démarrage et le développement de la microfinance dans cette zone. Plutôt que d'investir directement, l'Etat peut accorder aux IMF et COOPEC les plus dynamiques et suffisamment professionnelles de Kinshasa et du Nord et Sud-Kivu des subsides (d'équipements et d'exploitation) nécessaires à l'extension de leur rayon d'action à cette zone regorgeant des potentiels agricoles plus importants que ceux de la zone B.

Evolution du secteur

Globalement, les institutions mutualistes sont en forte croissance alors que les IMF reculent légèrement.

Tableau 4 : Evolution globale du total bilantaire

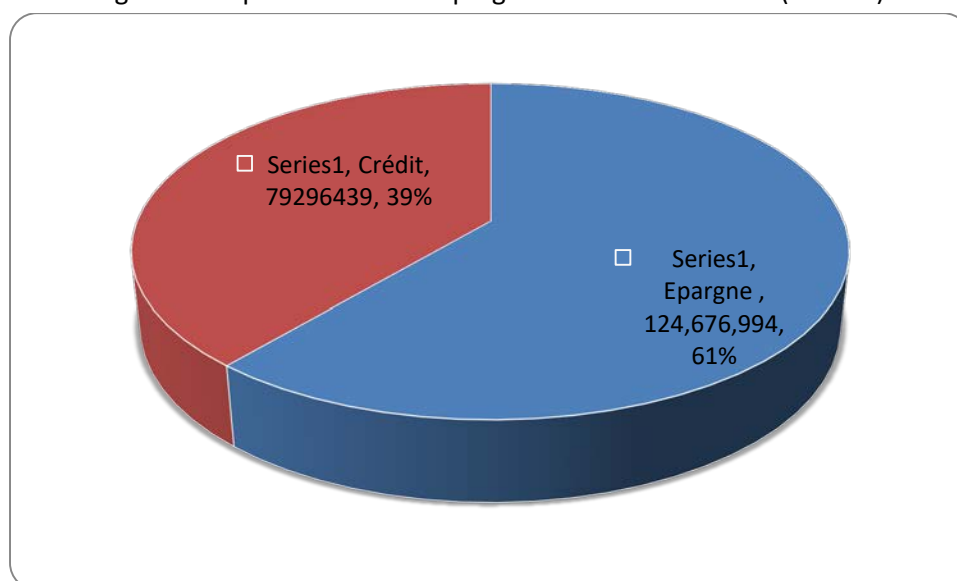
Institutions	2010		2011		Variation en %
	En USD	%	En USD	%	
COOPEC	98.559.994	64,9	124.401.468	70,5	26,2
IMF	53.230.822	35,1	51.941.824	29,5	-2,4
TOTAL	151.790.816	100,00	176.343.292	100,00	16,2

BCC, 2011.

Les produits offerts

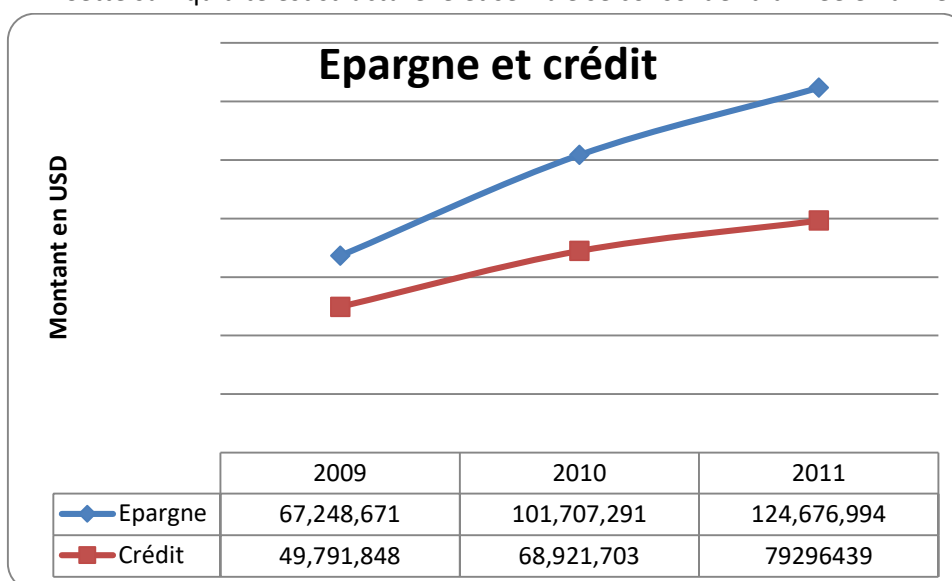
Les deux produits classiques habituellement offerts par toutes les IMF et COOPEC-MEC en RDC sont l'épargne et le crédit, avec un faible taux de transformation de cette épargne en crédit.

Figure 3 : Répartition entre l'épargne et le crédit en 2011 (en USD)



Source : BCC, 2011.

Cette surliquidité est structurelle et semble se consolider d'année en année.



Cette surliquidité s'explique en partie par la nature de l'épargne collectée par les IMF et COOPEC/MEC. Il s'agit essentiellement (plus de 90 %) de l'épargne à vue et de l'épargne à la carte (essentiellement dans les institutions mutualistes). Les épargnants étant des personnes à faibles revenus, ils retirent fréquemment leur épargne pour faire face à l'instabilité de leurs revenus et à leurs multiples besoins. La principale activité financée par le crédit accordé par ces institutions demeure le commerce (69%)⁹, voire le petit commerce avec des délais moyens de remboursement compris entre quatre et six mois¹⁰. Plus de 70 % d'IMF se spécialisent en crédit de groupe, avec comme toile de fond le recours à la caution solidaire légalement reconnue (article 44 de la loi 11/20 du 15 septembre 2011) et la possibilité de transférer le risque du prêteur vers l'emprunteur (groupe

⁹ Rapport d'activités BCC (2011, 25).

¹⁰ Rapport du dernier trimestre 2012 du Fonds pour l'Inclusion Financière en RDC (2012).

d'emprunteurs) lorsque le capital social existe réellement entre les membres du groupe et que la pression sociale opère efficacement. La plupart des COOPEC qui, au départ, n'accordaient que du crédit individuel, ajoutent à leur méthodologie, le crédit de groupe non seulement pour mieux servir les personnes n'ayant pas de garanties matérielles, mais surtout pour améliorer la qualité de leur portefeuille de crédit.

Le crédit à la consommation se chiffre à 11 % (BCC, 2011, 25), mais il est généralement garanti par la domiciliation des salaires. Avec la bancarisation de la paie des fonctionnaires et bientôt des employés du secteur privé, les IMF et COOPEC-MEC sont en train de perdre la clientèle qui demande souvent ce type de crédit au profit des banques commerciales de détail.

Le crédit habitat financé à hauteur de 8 % (BCC, 2011, 25) concerne surtout l'amélioration de l'habitat des clients concernés plutôt que l'investissement dans l'immobilier. Il ne s'agit donc pas de crédit hypothécaire.

Le crédit agricole n'occupe que 3 % (BCC, 2011, 25) du portefeuille de crédit à cause de la brièveté des échéances des ressources prêtables dont disposent actuellement les IMF, mais surtout les COOPEC-MEC. Les délais requis par le financement agricole sont généralement plus longs. Cela s'explique aussi par la forte concentration des institutions en milieux urbains et d'importants risques covariants caractéristiques des opérations agricoles.

Les produits de transfert d'argent, bien qu'autorisés par la loi au titre d'activités connexes ne sont actuellement offerts que par un réseau d'institutions mutualistes au travers d'une société filiale dénommée Société de Transfert du Congo (STC). Cela s'explique par la surliquidité du réseau et surtout la vaste couverture géographique en RDC : il est présent sur au moins sept des onze provinces que compte le pays. Ces deux atouts sont difficilement observables dans d'autres réseaux très centrés sur certaines villes et/ou provinces, sans suffisamment de liquidité, surtout dans les agences opérant dans les milieux ruraux.

Même si les IMF et COOPEC n'utilisent pas encore le mobile banking, il existe à Kinshasa un produit novateur mis en place par une IMF internationale : le POS (point of sale) ou TPE (terminal des paiements électroniques).

En 2011, seuls 33 % d'institutions du système de financement décentralisé (mutualistes et non mutualistes) ont disposé d'un système d'information et de gestion (SIG) capable faciliter les transactions et de générer les informations financières dans un délai raisonnable (BCC, 2011, 25).

Absence de stratégie nationale applicable

En avril 2008, les principaux acteurs et bailleurs de fonds ont organisé un atelier de validation de du projet de la stratégie nationale en microfinance en RDC. Ce projet devrait porter sur la période allant de 2008 à 2012. Son contenu ne prévoyait aucune mesure incitative au financement de l'agriculture. Il s'est limité à faire l'aveu de la très faible part du crédit agricole dans le portefeuille des institutions financières en RDC et recommander dans son plan d'action, axe stratégique 1 : l'application des politiques économiques et financières de promotion de la PME, de développement rural et de la

promotion de la femme dans le cadre de la lutte contre la pauvreté. C'est dans ce cadre qu'un indicateur relatif au financement des activités agricoles a été retenu : « **nombre de PME, de projets ou ruraux et d'entreprises de femmes implantés par territoire en Province et d'IMF disponibles sur place** », sans indiquer le nombre souhaité et l'approche à suivre pour y parvenir. Cette seule disposition concernant le financement de l'agriculture est à la fois lacunaire et inapplicable telle que formulée.

Personne n'a travaillé, au-delà de cet atelier, pour mettre en œuvre les principales recommandations de la stratégie nationale et implémenter son plan d'action, dont l'échéance est actuellement dépassée sans un moindre début d'application.

Inexistence de cadre de concertation

Hormis le fait que la stratégie prévue pour la période allant de 2008 à 2012 n'a pas été appliquée et certaines de ses dispositions, notamment celle relatives au financement de l'agriculture étaient non applicables, depuis 2013 la RDC ne dispose d'aucune stratégie pour le secteur de la microfinance en général et la finance rurale en particulier.

Chaque bailleur de fonds qui ambitionne intervenir dans le secteur agricole y va comme il l'entend. Il s'ensuit des actions croisées, mais pas coordonnées, dans certaines zones et rien du tout dans beaucoup d'autres zones qui, parfois ont plus besoins en termes d'appui (tel est le cas du Kivu, de l'Equateur, de la Province Orientale, etc.).

II. Les différentes stratégies

La quasi-totalité des bailleurs de fonds identifiés dans cette étude comme intervenants dans le secteur de microfinance en lien avec l'agriculture n'utilisent que la stratégie d'intervention indirecte, c'est-à-dire qu'ils préfèrent passer par les institutions de microfinance ou une plateforme de leurs choix pour atteindre la cible, l'agriculteur. La stratégie d'intervention directe est la plus complexe et donc la moins utilisée.

L'intervention directe

Deux (2) bailleurs de fonds sur les dix (10) identifiés/interrogés, soit 20 % seulement recourent à la stratégie d'intervention directe. Il s'agit du PNUD et de la Coopération Suédoise. Alors que cette dernière accorde déjà des prêts directement aux IMF/COOPEC pour un montant ne dépassant pas USD 50.000, le PNUD est encore en phase d'étude des possibilités susceptibles de déboucher d'ici quelques à l'octroi d'appui financier (fonds de crédit et subventions d'équipement et d'exploitation) aux IMF exerçant dans le monde rural et finançant déjà l'agriculture.

L'intervention indirecte

SOS FAIM

SOS FAIM Belgique et SOS FAIM Luxembourg interviennent respectivement au Bani-Congo et au Kivu (nord et Sud) dans le secteur de la microfinance.

Dans le Bas-congo, l'intervention de SOS FAIM Belgique remonte aux années 2008 une centaine des milliers d'euros de fonds de crédit et de subventions d'exploitation et d'équipement destinés à la COOPEC MAYOMBE visant à financer le Programme de Développement Intégré au Bas-Fleuve, programme axé essentiellement sur l'agriculture. Mais cette intervention n'a pas été un succès à

cause principalement de l'approche utilisée. Les fonds transitaient par un partenaire local – CENADEP (Centre National d'Appui au Développement et à la Participation Populaire) qui les transféraient pas la suite à la COOPEC, dont les multiples problèmes de gouvernance n'ont pas favorisé l'acheminement des fonds prêtables jusqu'aux paysans (bénéficiaires finaux).

Au Kivu, après plusieurs années (depuis 1996) d'intervention directe de SOS FAIM Luxembourg dans le financement de l'IMF dénommée PAIDEK (Programme d'Appui aux Initiatives de Développement Economique du Kivu), la part du crédit agricole dans le portefeuille de PAIDEK n'avait jamais atteint la barre de 10 %. De plus, face à la réticence des dirigeants de PAIDEK à accroître l'encours de crédits agricoles arguant les risques covariants plus élevés, SOS FAIM Luxembourg a lancé, depuis 2013, une étude visant à identifier les possibilités de financement efficace de l'agriculture au Sud-Kivu au travers de plusieurs autres IMF qui rempliront certaines conditions de solidité financière et de viabilité. Ce programme devrait être en vigueur à partir de l'année 2014.

FPM ASBL

Le Fonds pour l'Inclusion Financière en RDC, FPM ASBL en sigle désire engager ses bailleurs de fonds (PNUD, UNCDF, Banque Mondiale et KfW) à partir de l'année 2015 dans le financement de l'agriculture. Elle se prépare à lancer avant la fin de l'année 2014 une étude sur les possibilités de financement agricole au Kivu. L'objectif étant financer adéquatement les activités agricoles via les institutions financières partenaires du FPM et ainsi de fédérer les interventions des bailleurs en les ressemblant autour des objectifs communs.

BAD : expériences de PARSAR et PRESAR

Parmi les plus gros programmes de la Banque Africaine de développement figurent deux qui ont eu chacun un important volet de la microfinance : PRESAR (Projet de réhabilitation du secteur agricole et rural) et PARSAR (projet d'appui à la réhabilitation du secteur agricole et rural).

Ces deux programmes ont en commun le fait que la microfinance rurale est un volet, dont les objectifs pour être atteints, le partenariat avec les IMF/COOPEC travaillant dans les milieux ruraux avec les paysans agricoles était nécessaire. Mais l'approche utilisée n'a pas permis dans l'un ou l'autre cas d'atteindre les objectifs et donc de financer adéquatement les activités agricoles.

Pour le cas de PRESAR, les IMF/COOPEC retenues (dans les deux Kasaï et au Katanga) étaient, au plan de la structure financière et de la gouvernance, fragiles, voire très peu professionnelles. Le projet a prévu de renforcer d'abord leurs capacités. Ce qui fut fait, mais sans mise à leur disposition des fonds prêtables (sous forme de subventions ou des lignes de crédit/prêts concessionnels). Cela n'a pas permis, à cause des faibles ressources prêtables des IMF/COOPEC concernées de financer l'agriculture. Mais le modèle a eu un gros avantage de mettre en place les caisses villageoises autogérées. Même si ces caisses font actuellement (après la fin du projet) face à plusieurs défis de gouvernance et mobilisation de l'épargne de leurs membres (faute d'avoir répondu à leur attente en termes de crédit), elles peuvent être dynamisées.

S'agissant du PARSAR (Bas-Congo et Bandundu), les greniers céréaliers ont été construits, la logique triangulaire : institution financière – coopérative agricole – organisations paysannes (agriculteurs) n'a pas tenue pour déboucher sur le véritable modèle du crédit warranté. Les infrastructures existent, les organisations paysannes (OP) et les institutions financières aussi. Il suffit de mettre en place via

les coopératives agricoles pour faire fonctionner le crédit agricole, avec l'implication concertée des bailleurs de fonds.

USAID en partenariat avec BIAC

L'USAID aide les PME agricoles congolaises à accéder aux crédits. L'Agence américaine pour le développement international (USAID) a conclu, le 6 mai 2011, un partenariat pour la mise en œuvre d'un programme d'appui financier de quatre ans avec la Banque internationale pour l'Afrique au Congo (BIAC) afin d'accorder plus de prêts aux petites et moyennes entreprises (PME) opérant dans le secteur agricole en République démocratique du Congo (RDC).

A travers le programme d'appui financier de l'USAID dénommé Autorité d'octroi de crédits au développement (DCA), selon un communiqué de presse de l'USAID, la BIAC devrait faciliter la circulation des capitaux financiers indispensables aux PME évoluant dans l'agro-industrie en RDC. Le DCA est une disposition légale des Etats-Unis qui permet à l'USAID de fournir des garanties partielles de prêts aux institutions privées afin d'atteindre les objectifs de développement économique. Le DCA est utilisé pour encourager les crédits à un groupe ciblé d'emprunteurs qui sont crédibles mais n'ayant pas un accès facile au crédit formel.

Le programme DCA avec la BIAC devrait permettre de réduire le risque lié aux crédits dans ce secteur et encourager le financement des investissements à moyen terme nécessaires aux emprunteurs pour les achats d'immobilisations. Ces achats peuvent notamment inclure l'amélioration des équipements, l'acquisition de nouvelles technologies et intrants comme les semences améliorées et les engrais qui augmentent la productivité du secteur agricole.

« L'octroi des crédits aux petites et moyennes entreprises dans le secteur privé à travers les filières agricoles est à considérer comme un catalyseur pour la croissance économique générale, l'emploi et l'amélioration de la sécurité alimentaire. Le succès de cet appui financier permettra de démontrer la viabilité des crédits agricoles à la fois pour la BIAC et d'autres institutions financières en RDC.

TRIAS

L'organisme belge TRIAS opère dans trois provinces de la République Démocratique du Congo (RDC), à savoir Bandundu, Bas-Congo et Kinshasa où il a mis en œuvre son plan d'action 2008-2012 en micro finance.

Les constats de départ sont l'absence d'une politique et stratégie nationale bien définie pour la micro finance, l'insuffisance et difficulté d'accès aux subventions d'exploitation et d'équipement pour démarrer et atteindre un niveau d'équipement minimum, l'absence de structure de financement appropriée, difficulté d'obtention d'agrément de la Banque Centrale du Congo, sans oublier les faiblesses du Fonds de crédit rotatif par rapport à la demande.

Les objectifs visés se résument dans le soutien aux IMF rurales dans leur politique d'épargne et de crédit. La cible retenue est constituée des maraîchers et éleveurs du secteur Sud de Kinshasa et les agriculteurs au Bas-Congo. Au terme, TRIAS souhaite obtenir, à travers ses partenaires (les IMF locales, essentiellement les COOPEC), des exemples de banques de proximité pour leur rigueur et

transparence financière ainsi que pour leur efficacité dans la mise à disposition de crédits adaptés auprès des populations concernées.

Mais les résultats de cette expérience ont été piètres. En effet, les COOPEC des maraichers de Kinshasa et une autre COOPEC ayant exercé dans le Bas-Fleuve au Bas-Congo, bien que bénéficiaires de l'appui de TRIAS, ont été fermées par la Banque Centrale du Congo pour mauvaise gouvernance et insuffisance des résultats. Les IMF ont donc reçu les fonds prêtables et des subventions d'exploitation et d'équipement, mais leurs capacités n'ont pas été renforcées. Elles n'ont pas non plus adopté une méthodologie adaptée au financement des activités agricoles.

CTB

La CTB a mené deux types de projets en RDC : Amélioration de la Production Végétale (APV) et Appui au Secteur Semencier (ASS) et ce, globalement entre 2007 et 2012. La régie a été le mode de financement de ces deux projets. L'APV a concerné la province orientale, avec une concentration sur Yangambi alors l'ASS a été mise en œuvre au Bas-Congo, Bandundu, Kasai oriental, Katanga, et Province Orientale (Tshopo comme extension du projet).

FIDA

Deux expériences importantes de FIDA dans le financement de l'agriculture passent par les programmes PRAPO (programme de relance agricole dans la province orientale) et PRAPE (programme de relance agricole dans la province de l'Equateur).

PRAPO :

Expérience à capitaliser : La micro-finance à la base - L'OPA/Yangoma, l'une des OPA du bassin de Basoko, a expérimenté la microfinance rurale au sein d'une association qui renferme 94 membres, dont 32 femmes. Après avoir bénéficié d'un appui en structuration par INADES Formation Congo, les membres ont emblavé 5 ha de maïs et manioc. La production obtenue a été mise en vente dans le but d'approvisionner leur caisse et d'octroyer des petits crédits aux membres avec un taux d'intérêt de 10% payé tous les deux mois. Le bénéficiaire du crédit doit tout d'abord adresser une demande auprès du comité directeur de l'OPA. La demande est analysée par une commission des sages qui vérifie si le demandeur du crédit dispose d'un bien qui peut être rétrocédé à l'OPA en cas d'abus de confiance ou autre problème pouvant survenir et ne permettant pas le remboursement du crédit. A ce jour, 35 membres ont bénéficié d'un crédit et aucun problème n'a été enregistré. Le montant du crédit demandé dépend du demandeur et ne dépasse pas 200\$. Le capital social actuel est de 500\$. Pour aller loin, cette expérience a besoin d'être d'appui en formations et en capitaux consistants (ligne de crédit ou prêts concessionnels) afin de mieux rencontrer les multiples besoins des membres de l'OPA.

Innovation : Amélioration de la production agricole - L'OPA/Yangomu, 72 membres, a bénéficié du PRAPO à travers l'OPB, en saison/A 2010, de 40 kg de semences de riz, variété nerica7, pour la multiplication sur 1 ha. Grande fut leur surprise de constater à la récolte un rendement de 2.882 kg de paddy contrairement à ce qu'ils avaient habituellement (entre 600 et 1.200 kg/ha). Cela est le fruit de l'introduction de la nouvelle variété améliorée de riz, nerica7, de l'accompagnement technique des OPA, du travail en groupe bien organisé par les producteurs. Cette pratique peut reproduite pour permettre d'atteindre la sécurité alimentaire, un des objectifs du Programme. Mais il faut organiser en coopérative agricole l'approvisionnement en intrants (agricoles) afin de réduire les coûts de transaction pour chaque paysan.

PRAPE

Lancé le 8 décembre 2005, l'objectif général du PRAPE était de contribuer à l'amélioration de la sécurité alimentaire et des conditions de vie des ménages ruraux. Son objectif de développement est de restaurer et améliorer l'accès équitable des ruraux, (notamment les couches déshéritées) aux moyens d'existence durable, à savoir (i) biens et services nécessaires pour l'amélioration de la productivité et des revenus agricoles ; (ii) services sociaux de base.

De manière spécifique, le programme vise à :

- ✓ Restaurer et améliorer les capacités de production agricole, l'accès équitable des productrices et producteurs aux marchés, ainsi que leurs revenus moyens ;
- ✓ Restaurer et améliorer les capacités de production halieutique, l'accès des pêcheurs hommes et femmes aux marchés, ainsi que leurs revenus moyens ;
- ✓ Réhabiliter et améliorer l'accès durable des communautés aux services sociaux de base ;
- ✓ Administrer, gérer, organiser, suivre et évaluer les activités du Programme.

Deux composantes essentielles du programme sont la Recapitalisation et Relance de l'Economie agricole d'une part et la Recapitalisation et Relance de l'Economie Halieutique d'autre part.

Le Programme a mené notamment les activités de structuration des organisations de base (OB), l'approvisionnement en intrants agricoles & pêche ainsi que l'accès aux semences améliorées pour 30.000 ménages et l'améliorations des conditions de commercialisation des produits agricoles moyennant la construction de 55 dépôts, 2 pavillons et 230 séchoirs chorchors. Il était aussi prévu la réhabilitation 700kms route desserte et 100kms voie navigable.

Le PRAPE est probablement le programme ayant engrangé un certain nombre des résultats significatifs :

Résultats PRAPE

- OB structurée en OPA/UOPA/FUOPA et en OPP/UOPP/FUOPP ;
- 15000 kits () agricoles disponibles et 15600 pièces intrants de pêche distribués couvrant respectivement les besoins de 15000 ménages agricoles et de 1164 ménages pêcheurs sur 10000 prévus ;
- 440000kgs (riz, maïs, arachide) couvrant les besoins de 10000 ménages agricoles ;
- 5 km de route réhabilités ;
- 4 écoles construites et équipées en bancs pupitres et manuel scolaire ;
- 12 puits forés et sites pour forage et captage d'eau identifiés sur l'ensemble du Territoire.

III. Autres expériences dans le financement agricole

Il s'agit fondamentalement des initiatives de certaines ONG locales et parfois celles des institutions de microfinance agréées par la Banque Centrale du Congo. Toutes ces initiatives sont généralement

prises en œuvre en intervention directe : Cas de certaines IMF du Kivu (SOFIGL, PAIDEK, MECRE-Kavumu, COOPEC CEAC Lukula, COOPEC MAYOMBE, COOPEC Mudaka, etc.) sans passer par les organisations de base ou paysannes. Seule l'ONG INADES Formation Congo commence par structurer le mouvement paysan en organisations de base afin de développer l'esprit de mutualisation des efforts avant d'accès au financement.

S'agissant du financement direct des activités agricoles par les IMF/COOPEC locales, la chaîne des valeurs agricoles n'est pas souvent prise en compte. Seules les activités de récolte, voire commercialisation des produits agricoles sont concernées pour minimiser les risques. Cela laisse une large partie des besoins des paysans non couverts, notamment l'accès aux semences améliorées.

L'expertise de l'INADES Formation Congo bien que pertinente (structuration des organisations de base en Equateur et mise en place des entreprises communautaires agricoles qui sont plus ou moins des coopératives agricoles, des fonds de solidarité pour le développement, FONSDEV en sigle et des faitières ainsi que des Unions) se limite à très faible échelle (souvent moins de cent paysans touchés par les interventions) et le manque de synergie avec les bailleurs en vue de consolider les acquis de sa méthodologie par la mise à disposition de toutes les structures paysannes des fonds prêtables à hauteur des vrais besoins des paysans.

IV. STRATEGIE DE FINANCEMENT DES OPERATEURS SEMENCIERS

4.1 Financement direct par le fonds semencier

La stratégie de financement des opérateurs semenciers se basera sur plusieurs piliers : (i) l'identification des fournisseurs des semences de qualité ; (ii) l'exploitation des possibilités d'approvisionnement centralisés des semences auprès des coopératives agricoles ou entreprises communautaires agricoles, ou encore Fonds solidaire de développement ; (iii) fédération des bailleurs de fonds en un fonds de financement semencier en RDC ; (iv) structuration des interventions du Fonds : financement (en fonction de la nature des besoins à financer : assistance technique ou financement pur allant du fonds de roulement à la commercialisation des semences) et enfin les mécanismes de garanties. Chacun de ces piliers est assorti ici d'un plan d'actions, sauf le premier.

Phase 1 : Identification des producteurs et vendeurs des semences des cultures vivrières en RDC (voir rapport principal de la mission).

Phase 2 : Centralisation d'achat des semences au sein des Coopératives Agricoles

Les coopératives agricoles ou les entreprises communautaires agricoles et/ou les fonds solidaires de développement, étant des structures locales constituées des organisations de base ou des organisations paysannes et ainsi que des paysans, se verront attribuer la mission de centraliser l'approvisionnement des semences et de les redistribuer à leurs membres. L'objectif poursuivi est de rationaliser, pour les paysans, le processus d'achat et permettant la meilleure sélection des semences appropriées et surtout la réduction des coûts de transaction (déplacements multiples des paysans et parfois sur de longues distances, risques se présenter après la rupture de stocks chez un vendeur ou revendeur, etc.). Elles assumeront aussi le rôle de gérer les magasins de conservation des semences (achetées précocement par les paysans).

Ces Coopératives ou fonds doivent donc être formés à jouer pleinement et efficacement ces rôles d'intermédiaires.

Figure 4 : rôles des coopératives agricoles ou fonds solidaires de développement.

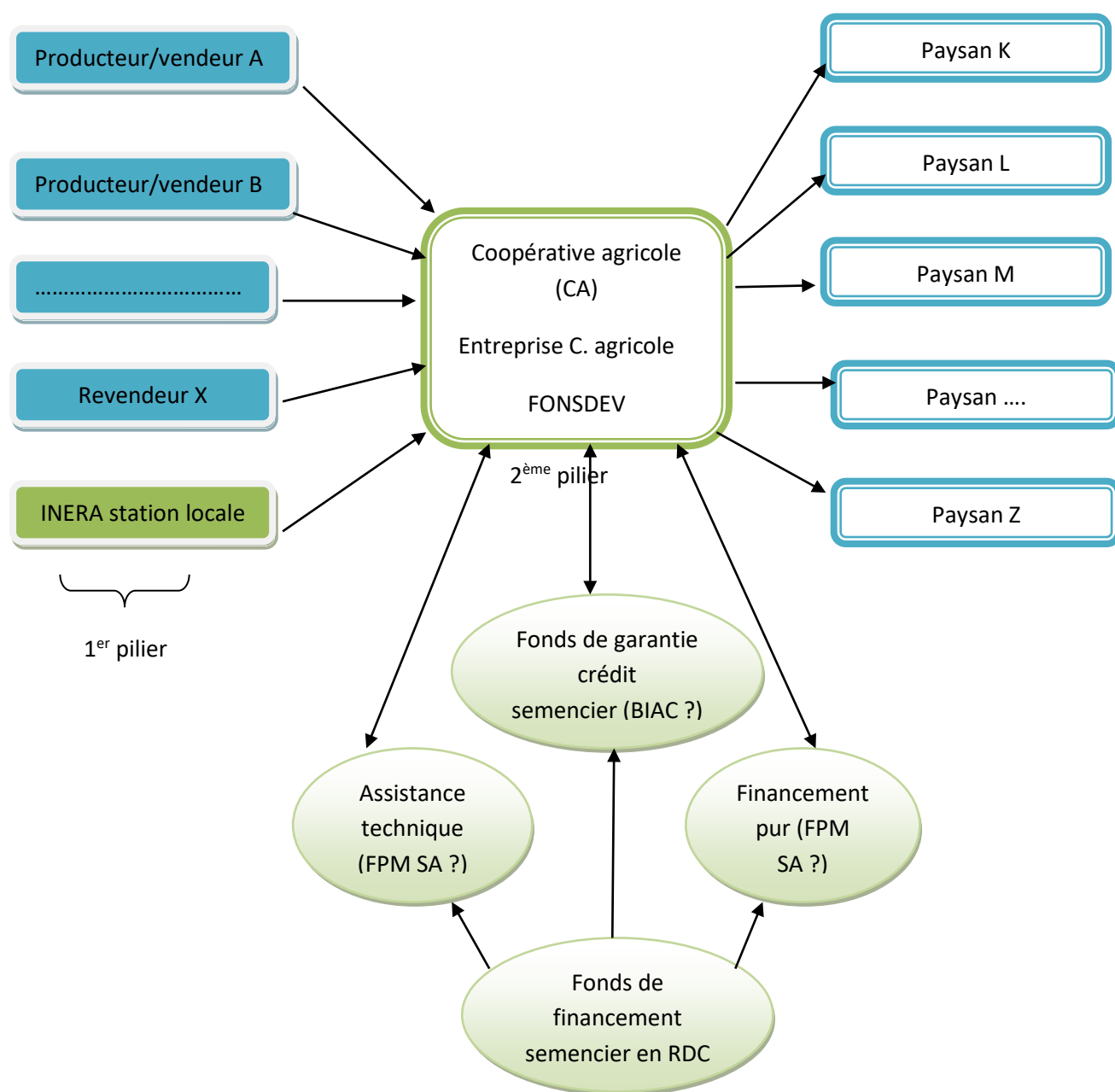


Tableau 5 : plan d'actions des interventions des coopératives agricoles

N°	Actions à mener	Deadline	Responsabilité
01	Création des CA (là elles n'existent pas encore)	2 mois après l'approbation rapport final	OP IMF
02	Formations des acteurs CA à l'approche d'intervention	2 mois suivants	consultant (expert en finance rurale)
03	Partenariat vendeurs semences et CA	A partir du 5 ^{ème} mois	OPERATEURS ET IM

Phase 3 : Mise en place du Fonds de financement semencier en RDC

La mise en place d'un Fonds de financement semencier s'appuiera sur l'expérience et l'expertise pertinente de chaque bailleur et intervenant actuels dans le financement du secteur agricole en RDC. Il Financement de l'agriculture (approche chaines des valeurs agricoles qui inclut les semences, en amont du processus) est donc important de rappeler le rôle majeur de chacun.

Si toutes les parties prenantes conviennent que le Fonds sera un Partenariat Public – Privé, les ressources issues de taxes minières et des hydrocarbures en RDC destinées à alimenter le FONADA seront en partie allouées sous forme d'apport de l'Etat Congolais au Fonds.

Tableau 7 : Plan d'actions de mise en œuvre du Fonds

N°	Actions à prendre	Deadline	Responsabilités
01	Préparation statuts et tout travail administratif préalable + fixation du capital social sur base de l'évaluation des besoins d'investissements et du fonctionnement du Fonds.	3 mois après la 2 ^{ème} phase (à partir du 5 ^{ème} mois du processus)	MAPE et quelques représentants bailleurs + Expertise d'un consultant pour l'évaluation des besoins.
02	Lancement des souscriptions au capital/appel des fonds ainsi que recrutement des agents et formations initiales + préparation des immobilisations (bâtiment du Fonds à solliciter au MAPE au Mini Fin, les CA à construire dans chaque territoire en RDC).	6 mois (à partir du 8 ^{ème} mois du lancement du processus)	Idem + le conseil d'un expert (consultant)
03	Fin de libération des capitaux, agrément par la Banque Centrale du Congo et démarrage effectif des activités	A partir du 14 ^{ème} du lancement du processus	Idem
04	Identification des IMF/COOPEC partenaires par le canal desquelles le financement des semences passera + leur formation pour l'appropriation des tenants et aboutissants de l'approche d'intervention. Elaboration des procédures et politiques (expert).	A partir du 15 ^{ème} mois du lancement du processus (5 mois à prévoir).	Les gestionnaires du Fonds + Un expert accompagnateur.
05	Octroi de premiers crédits semenciers	A partir du 21 ^{ème} mois du lancement du processus	Comité de crédit
06	Première évaluation à mi-parcours	Un an après les premiers crédits	Evaluateur externe

Phase 4 : Structuration des interventions du Fonds

Comme indiqué à la figure 4, le Fonds se spécialisera dans trois types de prestations :

- ✓ **L'assistance technique** : le renforcement des capacités des IMF/COOPEC voire des banques devant acheminer le financement auprès des paysans. Il convient de rappeler que le manque de ce renforcement fut l'une des causes des échecs des programmes antérieurs. Pour plus de succès, des évaluations fréquentes seront menées pour vérifier l'effet de ces interventions par rapport aux objectifs du Fonds.
- ✓ **Le refinancement des institutions partenaires** : il s'agira d'octroyer des prêts concessionnels aux institutions financières partenaires du Fonds sur base de la politique de crédit.
- ✓ **Le fonds de garantie** : c'est la dernière intervention du Fonds visant à mitiger les risques agricoles jugés excessifs par les institutions financières et qui de cde fait refusent de financer ce secteur.

Encadré 3 : recommandations aux décideurs et gestionnaires du Fonds

1. Considérant l'expérience du FPM ASBL en matière d'assistance techniques aux institutions financières congolaises, il est recommandé que l'appui technique du Fonds soit assurée par le FPM pour éviter les erreurs de premier parcours et économiser les coûts notamment ceux de formations dans ce domaine ;
2. Le refinancement n'est pas encore pratiqué en RDC, mais le FPM SA (structure en création) se spécialisera dans ce domaine et a déjà recruté du personnel qualifié pour faire ce travail. Pour les mêmes raisons, il est recommandé de contracter avec le FPM SA pour assurer le refinancement aux moindres coûts et risques des institutions partenaires du Fonds ;
3. La BIAC travaille déjà (depuis 3 ans) avec l'USAID dans la gestion des risques en agriculture. Elle est la seule banque congolaise à avoir cette expertise. Il est donc recommander de lui confier la gestion du Fonds de garantie.
4. Le partage des risques entre les institutions partenaires et le Fonds sera limité à la moitié pour les deux parties au contrat, c'est-à-dire 50 % pris en charge par le Fonds et les 50 % restant par les Institutions financières elles-mêmes en vue de les inciter à une gestion professionnelle et prudente.

L'expérience similaire du Fonds de réinsertion socio-économique des personnes défavorisées menées à Brazzaville avec l'appui de la Banque Africaine de développement depuis 2010, expérience dont nous avons participé activement à la conception des procédures base, montre qu'un partage égal des risques entre les institutions financières et le Fonds conduit à de bons résultats.

4.2 Financement des PME semencières par un fonds de crédit bancaire

Le PNS envisage de développer de distribution des semences, et le commerce de petits matériels agricoles, d'intrants (engrais, produits phyto sanitaires, produits vétérinaire), et grâce au développement des activités des PME rurales. Les PME rurales vont être responsabilisées dans l'animation du secteur de l'intendance et des approvisionnements. Les PME bénéficieront d'un encadrement de proximité (appui à la formalisation des structures, tenue des comptes, etc.) type centre de gestion, de formations ponctuelles et de crédit. Cet accompagnement durera 6 mois, à l'issu des contrats de garantie seront signés entre le PNS, un Fonds de garantie logé dans une banque commerciale qui contractera les services de IMF.

Le fonds de garantie partenariat entre le PNS-Banque commerciale-IMF, permettrait de lever des ressources complémentaires au niveau des banques et faire profiter aux producteurs des produits innovants de ces institutions de financement. Ce implique que des ressources du PNS seront reversées au système bancaire mais elles seront orientées et affectées exclusivement vers des sites, des cibles et des activités relevant du PNS. La mise en œuvre des opérations est contractualisée à des IMF, certifiées par le PNS, formées et dont les performances seront régulièrement évaluées Les effets de levier du fonds de garantie permettraient au PNS d'augmenter son assiette de crédit.

Les critères d'éligibilité seront simplifiés, par exemple : (i) présentation du récépissé de constitution du groupement féminin ou de jeunes, (ii) présentation de la carte bancaire attestant l'existence d'un compte dans une institution de financement, (iii) mobilisation de 50% sous forme de dépôt, du montant solliciter, (iii) souscription à une garantie solidaire de remboursement.