

## **FORUM NATIONAL SUR LA PROMOTION DES INVESTISSEMENTS DANS LE SECTEUR FORESTIER**

**NOUVEAUX MODELES D'ENTREPRISES DANS LE SECTEUR DES PRODUITS FORESTIERS LIGNEUX :**

### **PROBLEMES DE FINANCEMENT**

Marguerite HOMB  
Réseau Espace Créateurs  
+243 696 21 93  
training\_congo@yahoo.fr

## **SOMMAIRE**

### **1. INTRODUCTION**

2. Mise en place d'une filière économique porteuse  
– L'expérience de la plate forme Espace Créateurs

3. Les conditions d'accès au financement  
• Structurer et organiser les acteurs en filière  
• Faciliter l'accès des acteurs au financement

4. Le financement des acteurs du secteur  
– Les instruments de financement adaptés  
– L'expérience du Projet Moringa au Congo

### **5. Conclusion**

## **INTRODUCTION**

### **Définition des PFNL**

- Les PFNL sont définis « comme étant des biens et services provenant de la forêt et de leur biomasse, de façon à y être remarqués, acquis ou consommés. Les PFNL excluent seulement les tiges ligneuses pour l'exploitation des grumes »

### **Une idée des PFNL**

A titre d'exemple, les PFNL peuvent être :

- des produits de la flore (plantes médicinales, plantes ornementales, fruits, produits d'extraction, etc.);
- des produits de la faune (mammifères, poissons, reptiles, oiseaux et animaux exotiques, peaux, fertilisants, etc.)
- ou des services (parcs, réserves, écotourisme, conservation de la nature, récréation, etc.).

Les PFNL sont donc très variés et répondent à des besoins très spécifiques, s'adressant à des secteurs aussi variés que l'alimentation, la médecine, le tourisme, la protection de l'environnement, la culture, etc.

### **Les contraintes du secteur**

- Les marchés (les acteurs) des PFNL sont généralement peu organisés ainsi que la production et la commercialisation qui sont peu ou pas contrôlées. Aussi, les données sur ces biens et leurs marchés respectifs sont encore peu connues malgré les recherches successives.
- Or, les activités reliées à l'exploitation des PFNL doivent générer des revenus acceptables pour que les entrepreneurs du secteur puissent en vivre décemment. Or ce n'est pas le cas encore aujourd'hui !
- Aussi, tout projet concernant les PFNL « doit être relié à un marché porteur et présenter une viabilité financière. Dans le cas contraire, il sera très difficile d'impliquer les entrepreneurs locaux (ou le banquier) à moins que l'Etat ou une autre organisation ne prenne en charge les coûts inhérents... ».

### Conclusion

- Il faut assurer la rentabilité des projets associés au développement des PFNL en ayant un rendement, sur les fonds investis, égal ou supérieur au coût du capital mobilisé.
- C'est le défi que la plateforme associative « **Espace Créateurs** » tente de relever depuis 2001 avec le Moringa Oleifera, une plante à croissance rapide et à multiples usages dotées de vertus médicinales, pour mettre à la disposition du marché congolais un complément alimentaire de qualité et à la portée de tous.

### MISE EN PLACE D'UNE FILIERE ECONOMIQUE PORTEUSE

### L'EXPERIENCE DU RESEAU ESPACE CREATEURS

En 2001, deux membres du réseau associatif « Espace Créateurs » :

#### ❑ Training

Mission : appuyer et accompagner les femmes entrepreneurs

#### ❑ Santé & Nature

Mission : promouvoir la culture, la transformation et la commercialisation des plantes et d'autres produits naturels dotés de vertus médicinales.

...découvrent les vertus d'un arbre à croissance rapide et à multiples usages dénommé le Moringa Oleifera, peu connu au Congo. En effet, le Moringa c'est :

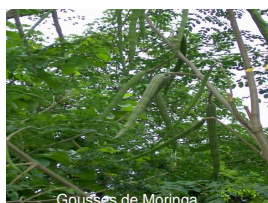
- Un arbre doté de vertus médicinales car les feuilles, tiges, amandes, racines, sève, tout soigne.
- Un arbre utile pour lutter contre la déforestation (arbre)
- Un légume délicieux (les feuilles et les gousses)
- Un complément alimentaire (la poudre de feuilles)
- Un produit cosmétique (les feuilles et les graines)
- Un engrais naturel (les feuilles et les graines)
- Un fourrage de bonne qualité (feuilles et graines)
- Une technologie naturelle pour rendre l'eau de boisson potable (les graines)
- Une huile de très haute valeur nutritive (les graines)
- Une huile pour produire du bio carburant (les graines)



L'arbre du Moringa



Fleurs et gousses



Gousses de Moringa



Amandes et semences

Compte tenu des potentialités exceptionnelles de cet arbre, les deux associations qui se relayent, décident de s'impliquer à fond dans la promotion du Moringa Oleifera et de développer une filière économique porteuse au Congo :

- **Santé & Nature**, en pilotant les actions plus techniques et promotionnelles du Moringa
- **Training**, en intégrant dans la filière Moringa, ses groupes cibles dont les maraîchères regroupées, dans le cadre de l'insertion économique. et de la modélisation des mécanismes de protection sociale, de garantie de prêt ou de caution mutuelle au sein de la filière en création.

Pour atteindre ces objectifs, les dispositifs suivants ont été suscités et mis en place :

- Un dispositif de facilitation en faveur des membres du réseau : « le Groupement des Femmes pour l'Approvisionnement Divers (GFAD) » pour collecter, approvisionner, stocker, conserver et vendre les produits des membres.
- Un point de promotion des produits dérivés du Moringa : « **le Palais du Moringa** »
- Un dispositif d'assurance maladie : « la Mutuelle de Santé des Femmes Entrepreneurs » (**MUSAFE**)

- Néanmoins, les difficultés majeures auxquelles les promoteurs de ce projet sont confrontés, concernent :

- La mobilisation et l'implication des partenaires cibles dans la dynamique du projet plus précisément les pouvoirs publics, afin d'obtenir des subventions nécessaires pour appuyer les composantes concernant la domestication et production des modèles, la vulgarisation, le renforcement des capacités des acteurs et les action de promotion...
- la disponibilité des ressources suffisantes et nécessaires pour réaliser les différentes composantes du projet Moringa, difficultés auxquelles les promoteurs font encore face, sept (7) ans plus tard, faute d'avoir dans leur environnement certains outils techniques et financiers adaptés aux besoins de mise en œuvre d'un tel projet de développement.

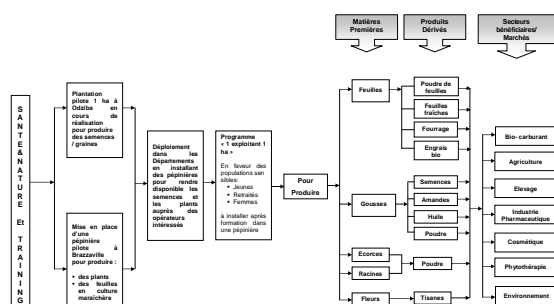
## CONDITIONS D'ACCES AU FINANCEMENT

### 1

## STRUCTURER ET ORGANISER LES ACTEURS EN FILIERE

## Pourquoi développer une filière Le cas du Moringa Oleifera

### SCHEMA DE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE MORINGA



### LE MORINGA, UNE FILIERE PORTEUSE POUR LUTTER CONTRE LE CHÔMAGE

- Le Moringa, comme nous l'avons vu dans l'introduction, c'est au moins 8 produits exceptionnels.
- Il est utilisé dans au moins 7 secteurs d'activités : l'agriculture, l'élevage, la foresterie, l'environnement, l'industrie pharmaceutique et cosmétique, la médecine traditionnelle, la bio-technologie...
- Une possibilité offerte aux populations vulnérables de s'insérer dans cette filière porteuse sans difficulté.

LE MORINGA, UNE FILIERE PORTEUSE  
POUR ASSURER UNE BONNE INSERTION  
SOCIO-ECONOMIQUE DES PERSONNES  
VULNERABLES ET REUSSIR LA LUTTE  
CONTRE LA PAUVRETE

Produire le Moringa : un créneau porteur  
pouvant assurer de façon pérenne un  
revenu substantiel aux populations  
vulnérables, notamment dans le cadre de  
la diversification de leurs activités  
principales, pour améliorer leur pouvoir  
d'achat.

LE MORINGA, UNE FILIERE PORTEUSE POUR  
REUSSIR LA MOBILISATION ET LA DYNAMISATION  
DE TOUS LES INTERVENANTS DANS LE CADRE DES  
PARTENARIATS PUBLIC - PRIVE

- Les groupements de producteurs du matériel végétal (secteur privé)
- Les activités de transformation de ce matériel végétal (secteur privé)
- Les organisations d'appui et d'accompagnement des acteurs (société civile)
- La communauté des chercheurs (secteur public)
- Les institutionnels notamment des ministères : agriculture, forêt, environnement , industrie, PME, artisanat, commerce....(secteur public),
- Les établissements financiers et autres bailleurs de fonds bilatéraux et multilatéraux (secteur public /privé).

### **Comment développer une filière Le cas du Moringa Oleifera**

#### **STRUCTURER ET ORGANISER LES ACTEURS**

- L'ensemble des acteurs ou professionnels d'un secteur économique peuvent se structurer et s'organiser sous la forme juridique adaptée à leur besoin : une association, une mutuelle, une coopérative ou un Groupement d'Intérêt Economique GIE, pour mutualiser leurs efforts.
- Puis chercher à se mettre en réseau ou filière pour une meilleure organisation et optimisation des échanges des produits entre membres.
- Ce sont ces groupements ou corps de métiers, qui s'organisent au sein d'un dispositif de facilitation et constituent de ce fait l'assemblée générale du dispositif. Il peut être considéré comme un organe faïtier.

CONDITIONS D'ACCES AU FINANCEMENT

### **2 FACILITER L'ACCES DES ACTEURS AU FINANCEMENT**

#### **QUELQUES MECANISMES**

AIDER LES ACTEURS A MUTUALISER LEURS RESSOURCES

## LE MECANISME GFAD

## GFAD, UN MECANISME DE FACILITATION

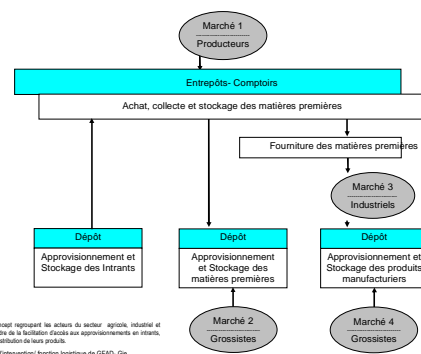
- GFAD est donc un dispositif de mutualisation des ressources des acteurs d'une filière. Il peut être créé sous forme d'un groupement d'intérêt économique OHADA.
- Il regroupe,
  - d'une part, tous les acteurs regroupés ou non, qui **cultivent et fournissent les matières premières** (ici les feuilles fraîches du Moringa ou les semences du Moringa) à l'unité de transformation.
  - d'autre part, les unités qui sont engagées dans la **transformation de ces matières premières** (les produits dérivés du Moringa dont la poudre de feuilles).

## GFAD ET SES PRINCIPALES FONCTIONS

Ce dispositif de facilitation assure pour le compte de ses membres, cinq (5) fonctions majeures :

- **L'approvisionnement** en intrants dont les membres ont besoin,
- **La collecte ou l'achat** de la production des membres,
- **Le stockage et conservation** des produits des membres
- **La distribution / Commercialisation** des produits des membres.
- **L'accompagnement** des membres dans l'exercice de leur métier d'entrepreneur.

## MECANISME D'INTERVENTION DE GFAD-Gie

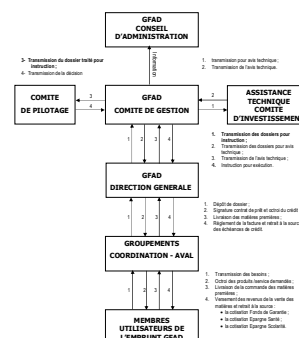


## GFAD ET SA STRUCTURATION

1. **L'assemblée générale** et son conseil d'administration où se trouvent les membres.
2. La direction technique (**la direction générale**, en tant que Gie) de la structure est confiée aux professionnels qui mettent en place les services liés à la réalisation des fonctions que la structure doit assurer pour le compte des membres.
3. Un **comité de pilotage** qui regroupe les représentants de tous les partenaires impliqués dans les projets ou programmes
4. Un **comité technique** /investissement qui regroupe les personnes ressources qui étudient et suivent les projets des membres.

## MECANISME DE GESTION DE L'ENTREPRISE GFAD

### LE PROCESSUS DE PRISE DE DECISION



#### GFAD ET SON MODE D'INTERVENTION AUPRES DES BAILLEURS

- GFAD aide ses membres à élaborer des projets de développement de la filière , ainsi que des études de faisabilité des projets et autres dossiers demandés par ses membres avec l'appui et l'accompagnement de son comité technique.
- GFAD, sur la base de ces dossiers, recherche des financements ou lignes de crédit à taux bonifié adaptées au besoin en financement de ses membres .

#### SA DEMARCHE DE FACILITATION

GFAD contacte le bailleur de fonds identifié, négocie une **ligne de crédit** ou des fonds non remboursables.

En cas d'acceptation du dossier, GFAD signe une **Convention de Financement** avec le bailleur de fonds, pour le compte des groupements membres concernés.

GFAD est alors considéré par le bailleur concerné comme l'**Emprunteur Principal** chargé de redistribuer et recouvrer le crédit auprès de ses membres (les groupements).

C'est le cas de l'expérience actuelle avec la Banque de Développement des Etats de l'Afrique Centrale (BDEAC) et les groupements agricoles à Loua et Odziba.

#### GFAD ET SON MODE D'INTERVENTION AUPRES DES MEMBRES

1. GFAD doit disposer notamment des ressources financières pour assurer ses différentes fonctions.

Ainsi, pour assurer ses activités comme la collecte ou l'approvisionnement, GFAD peut, en l'absence de fonds propres suffisants, s'endetter pour le compte de ses membres, en recherchant des lignes de crédit à taux bonifiés.

2. GFAD assure aussi les autres fonctions (Collecte, Achat, stockage, Vente), de la manière suivante :

- la **collecte** (sur le lieu de culture ou de production) sur la base d'un contrat de fourniture et d'achat des produits des membres (même type d'expérience que l'ex-OCV). Cette fonction a pour objectif de spécialiser et professionnaliser les groupements dans la production ou transformation des matières.
- La **Vente**, en intégrant dans son portefeuille Produits, outre les matières premières, les produits dérivés de l'unité de transformation des acteurs de la filière, à placer dans le circuit de distribution que GFAD a mis en place.

- la **distribution** des produits des membres, sur la base d'études de marché (identification des clients/consommateurs), en installant et développant des dispositifs de vente en gros ou au détail : boutiques, comptoirs, dépôts, halles de stockage et de conservation des produits (en phase de développement ).
- C'est le cas pour le moment de la boutique « LE PALAIS DU MORINGA », dont l'objectif est **de promouvoir et distribuer** la production des feuilles et des produits dérivés du Moringa fournis par les membres.

- A cet effet, un mode de financement spécifique des activités de vente est recherché :

- un **crédit commercial** classique accordé par une banque commerciale ou les MUCODEC pour assurer cette fonction,
- couplé d'une **subvention** (une ligne de financement spécifique) si possible, pour financer les actions de promotion des produits des membres tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du pays.

## Les autres mécanismes

- Outre ce dispositif de facilitation ou mutualisation des ressources des membres qu'est GFAD, d'autres mécanismes de soutien peuvent être assurés par ce dispositif. Ils sont systématiquement adossés sur l'existence des organisations professionnelles.
- Pour la filière Moringa, trois (3) mécanismes sont développés par GFAD :
  - la protection sociale, avec l'assurance maladie
  - Le cautionnement mutuel
  - les services de soutien aux activités des membres

### Cautionnement mutuel et assurance maladie

- C'est lors de la collecte/achat des matières aux groupements, que GFAD Gie exécute les engagements pris par les groupements dans le **contrat de fourniture** des matières :
  - échéances financiers (remboursement du crédit),
  - contribution à la caution mutuelle et à la mutuelle de santé, etc. par le principe du retrait des fonds à la source.

### Le mode de constitution de la caution mutuelle

- Signature **d'un contrat de prêt** entre le dispositif de facilitation et les membres des groupements concernés par la Convention de Financement, contrat qui prévoit que le groupement emprunteur auprès du dispositif de facilitation, s'engage à :
  - Contribuer à la caution mutuelle établie.
  - Respecter la démarche d'appui technique et financier en tant qu'accompagnement en phase de pré et post création (actions d'information, d'initiation, de formation, d'assistance technique, de suivi et recouvrement du remboursement du prêt, etc.)

### Les services de soutien : le cas des CGA

- Le dispositif de facilitation (GFAD Gie) organise les services de soutien aux membres (le Comité Technique du GFAD).
- C'est le cas du concept « **Centre de Gestion Agréé ou CGA** » en cours d'initiation, qui, sur la base d'une adhésion à ce dispositif, va assurer au quotidien :
  - La gestion (financière et comptable) des unités de production des membres
  - Le montage des dossiers financiers,
  - L'interface avec les partenaires administratifs, fiscaux et sociaux...

### LE FINANCEMENT DES ACTEURS DU SECTEUR

#### LES INSTRUMENTS DE FINANCEMENT ADAPTES

### Quelques outils financiers à cibler

- Les fonds d'investissements : pour financer le haut du bilan
- Les crédits commerciaux : pour financer le bas du bilan (besoins en fonds de roulement...)
- Les fonds de garantie : pour garantir les prêts des acteurs auprès des bailleurs de fonds.
- Les fonds de capital risque, d'impulsion ou d'amorçage : pour permettre à des sociétés spécialisées à participer au démarrage des projets d'entreprises durant 2 à 3 ans.

### • Les subventions ou les fonds d'accompagnement

- pour appuyer et suivre pour le compte du bailleur de fonds, les activités des projets d'entreprises afin d'assurer un bon taux de remboursement
- pour réaliser les études de filières ou de faisabilité des projets ayant retenu l'attention notamment des partenaires financiers

### Quelques Fonds et autres structures de financement à cibler

- Les établissements financiers installés sur la place : banques commerciales et établissements de micro finance
- les fonds octroyés :
  - dans le cadre de la coopération
    - bilatérale (ambassades)
    - multilatérale (PNUD et agences du système des nations unies, Union européenne, USAID avec CARPE, Banque Mondiale et ses relais) et
    - décentralisée (réseau des collectivités locales)
  - par les églises, les fondations (SNPC, MTN, Ebina, etc.)

### • Les Fonds et Programmes initiés par les pouvoirs publics notamment :

- le Fonds Forestier (ministère de l'Economie forestière)
- Le Fonds d'Impulsion, de Garantie et d'Accompagnement bientôt en activité et sous tutelle du département en charge des PME et de l'artisanat
- Le Fonds pour la Promotion de l'Agriculture et l'Elevage sous la tutelle du Département en charge de l'agriculture et de l'élevage
- Le Projet Banque Mondiale de développement agricole et de réhabilitation des routes rurales (PDARP) au Congo qui sera mis en œuvre dans 10 départements du Congo.

### Quelques dispositions à prendre pour faciliter l'accès à un financement

- Un service interne ou externe du dispositif de facilitation devrait assurer pour ses membres :
  - la veille informationnelle dans le secteur financier pour identifier les bailleurs de fonds susceptibles d'apporter un appui financier aux membres, collecter leurs canevas de présentation des dossiers, pour les vulgariser auprès des bénéficiaires.
  - La réalisation des études des filières et de faisabilité des projets des membres
  - L'identification, sélection et contact avec les bailleurs de fonds retenus.

### LE FINANCEMENT DES ACTEURS DU SECTEUR

### **L'expérience du Projet Moringa**



1. Sur la base d'une **étude marché puis d'une étude de faisabilité** d'un projet de financement de la production des feuilles fraîches de Moringa par 17 groupements agricoles membres avec l'appui du Comité d'investissement, GFAD **négoce en 2004 pour leur compte, une ligne de crédit à taux bonifié** à la Banque de Développement des Etats de l'Afrique Centrale (BDEAC), dans le cadre du financement des intrants, équipements et matériels agricoles.

2. Trois ans plus tard, en 2007, le dossier fut accepté et GFAD signa une convention de financement sur une ligne de crédit sur Fonds Suisse avec la BDEAC.

3. Lancement d'un **appel d'offre** par GFAD pour sélectionner un bon fournisseur.

4. Lancement de la commande des équipements par GFAD et transfert des fonds au fournisseur des équipements directement par la Banque.

5. Distribution des équipements aux membres par GFAD, sur la base de la signature d'un **contrat de prêt**, une fois les équipements réceptionnés.

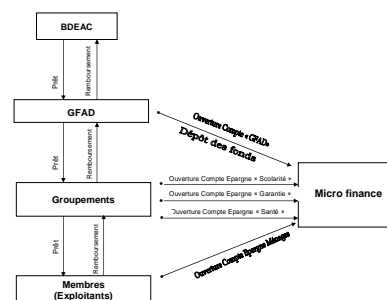
6. Engagement de GFAD auprès de la Banque pour rembourser le prêt après recouvrement des échéances auprès des groupements.

7. Signature d'un **contrat de partenariat** avec une structure d'appui TRAINING.

8. Appui de Training à GFAD et aux groupements pour faciliter le recouvrement du prêt. .

9. Prévision dans la convention de financement, d'un fonds non remboursable, pour assurer les prestations de services de soutien aux membres emprunteurs, afin de faciliter le recouvrement de ce prêt.

MECANISME DE GESTION DE L'EMPRUNT GFAD : Les différents produits financiers à créer et développer par les bénéficiaires



## CONCLUSION

Pour que les organisations engagées dans le secteur des PFNL accèdent avec succès au financement, elles doivent réunir certaines conditions :

1. se structurer et s'organiser en réseau ou filière, pour être plus efficaces et plus performants sur le terrain ;

2. Mettre en place des services de soutien notamment un dispositif de mutualisation des ressources du type GFAD ou Centre de Ressources Professionnelles (CRP),

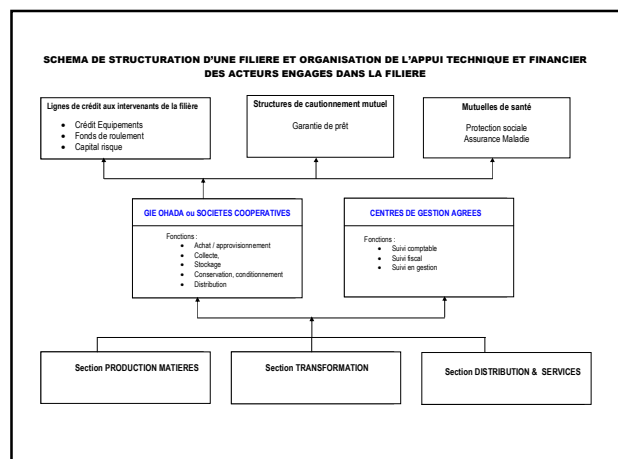
- pour assurer les fonctions logistiques et commerciales dont les membres n'ont pas toujours les moyens d'assurer seuls, approche qui peut garantir aux acteurs d'une filière, la maîtrise et la stabilité des prix de leur production.
- pour regrouper les besoins en financement de tous les acteurs de la filière, afin d'atteindre un niveau de financement susceptible de rendre éligible toute demande de prêt auprès de grands bailleurs de fonds notamment les banques de développement et qui parfois ne trouvent pas preneurs !.

- pour recevoir et bien gérer des **lignes de crédit** ou des **fonds non remboursables**, pour le compte des membres, en signant :

- des **conventions de financement** avec les bailleurs de fonds.
- des **contrats de prêts** (pour le crédit) et des **contrats de fourniture** (des produits demandés) avec les membres
- des **conventions de partenariat** avec les structures d'appui et d'accompagnement dans le cadre de la facilitation du remboursement des prêts consentis.

Cette approche permet de constituer le « paquet » de services de soutien nécessaires et susceptibles de sécuriser le remboursement d'un prêt qu'un bailleur peut octroyer à un acteur économique.

En définitive, un dispositif de facilitation ou de services de soutien, permet aux groupements professionnels d'être bien organisés et accompagnés donc capables d'obtenir et de bien utiliser les financements disponibles dans le système financier local qui, semble-t-il, est en « sur liquidité » aujourd'hui.



**JE VOUS REMERCIE**