



SALON AGRICOLE FINANCIER 2015

*Organisé par AGRIHUB/AGRI PROFOCUS BENIN du 28 au 30 janvier 2015 MAJESTIC
Cadjèhoun, Cotonou*



Rapport de Participation du Programme Agriculture Bénino-Belge

Agri
Pro
Focus

Agro
Business
Center

AGRIFINANCES
**Salon Agricole
Financier**



2^e EDITION
Salle Majestic de
Cadjèhoun

28-30
Janvier **2015**

- Expositions
- Conférences & Panels
- Dragon's Den
- Rendez-vous d'affaires



1. Présentation et déroulement du Salon

Il s'agit de la seconde édition d'un événement organisé par la plate-forme AGRI PRO FOCUS dont fait partie AGRIHUB, intégré au programme de la SNV (Organisme de Coopération néerlandaise) et représenté par cette ONG au Bénin. Nous avons pris une part active à la première édition en Novembre 2013, dont le thème était de contribuer à faire tomber les barrières à la finance agricole, en mettant face-à-face les promoteurs de projets agricoles (demandeurs) et les structures de financement (vendeurs). La seconde édition du salon se propose de poursuivre et d'amplifier le même objectif que celui du premier salon, à savoir, faire tomber les barrières à la finance agricole.

Le Salon a proposé des stands de 3x3m pour servir d'espaces d'expositions.

Deux (2) conférences et Trois (3) panels ont été animés :

Conférence 1 sur le capital-investissement/capital-risque (Private Equity) comme piste additionnelle dans le financement de l'entrepreneuriat agricole.

Thème modéré par Ephraïm BALEMBA GUBANDJA de la CTB

Conférencier principal, Luc MORIO, DG de FINADEV SA, société de micro-finance détenue à 100% par Emerging Capital Partners (Fonds : ECP Africa Fund III, c. \$613m) ; présentation du concept du Capital Investissement/capital-risque, fonctionnement d'un fonds d'investissement, principaux critères pour attirer un fonds d'investissement dans le capital de son entreprise, principaux fonds opérationnels sur l'Afrique.

Mr Pedro d'Assomption ASSOSSOU, du Cabinet EVEREST Experts Associés a présenté les grandes conclusions de l'étude qu'il a menée sur la faisabilité et l'émergence des Sociétés d'Investissement en Capital risque (SICAR) au Bénin en 2010 (instrument souhaité pour accompagner les PME/PMI, loi UEMOA harmonisée et favorable aux SICAR, cependant, faible culture d'entreprise et contraintes socio-culturelles défavorables). Possibilité de surmonter les contraintes et d'innover, en s'appuyant sur des entrepreneurs bien sélectionnés et un très bon système d'accompagnement.

Madame Albertine HOUNDEKON, Gérante de la Société Coopérative SCOP INVESTI'SENS Bénin. Reliée à l'organisme français SENS (Solidarité Entreprises Nord-Sud) INVESTI'SENS est un petit fonds d'investissement logé en France alimenté par des investisseurs solidaires et orienté dans la promotion de micro et petites entreprises solidaires africaines. Leur première expérience de capital-investissement a concerné une dizaine de micro-entrepreneurs ruraux dans la région des collines au Bénin. L'expérience n'a pas bien fonctionné, puisque les promoteurs confondaient capital et subvention, et diminuaient leur engagement dans la réussite du projet, suite au fait que le capital provenait de l'extérieur (argent froid). INVESTISENS a décidé de s'orienter vers le crédit-bail (leasing) d'équipements et la mise en place de garanties auprès des banques et IM. Le problème est que la loi en vigueur au Bénin ne permet pas de réaliser les équipements mis en gage comme une garantie...

Conférence 2 sur comment convaincre un partenaire financier, grâce à un Plan d'affaire de bonne qualité.

Suite à la soutenance en public des 5 plans d'affaires (2/5 par des promoteurs CTB), les principaux points d'amélioration sont :

bonne analyse de marché/clients, exigences, produits, concurrents ;

calcul du prix en tenant compte du coût de revient et des prix du marché

ratios financiers essentiels (TRI, capacité d'endettement : Dette/Fonds Propres, capacité de remboursement, délai de remboursement)

bilan précédent pour justifier la capacité d'apport propre (co-financement)

Garanties (et assurances)

Équipe de direction et plan des RH à bien présenter

Analyse et maîtrise des risques principaux

Faire bref et précis (30 pages maxi).

Les 3 panels ont concerné :

Panel 1 : La présentation des expériences de financement agricole par les principaux partenaires du salon : Un exposé préparé par l'équipe CTB a été présenté par Clarisse ATN/MFA MC pour présenter notre expérience en matière d'appui financier et non financier aux 340 promoteurs et près d'une centaine de coopératives que nous accompagnons.

Panel 2 : Les opportunités et les contraintes pour l'accès au marché Nigérian : marché de plus de 175 millions d'habitants, un tissu industriel et de distribution très développé, avec un déficit d'offre agricole structurel et donc une énorme demande en matière premières agricoles. Partage de l'espace CEDEAO qui offre plusieurs facilités. Le Nigéria importe pas moins de 30 produits agricoles en provenance du Bénin. Cependant, selon le projet ACMA (IFDC) et l'ABEPEC, l'accès formel au marché nigérian est conditionné par : a) une relation stable avec un acheteur reconnu au Nigéria ; (b) l'obtention d'un Certificat NAFDAC qui semble être un véritable parcours du combattant ; (c) une licence d'origine CEDEAO ; (d) la qualité des produits et la régularité de la livraison. L'ABEPEC se propose d'organiser un forum commercial avec l'État voisin d'Ogun en juin-Juillet 2015, pour permettre aux opérateurs économiques des deux côtés d'échanger sur les opportunités d'affaires. La plupart des producteurs béninois contournent les procédures formelles par : a) la vente bord-champ de leur produits à des exportateurs/trices qui se chargent de les convoier au Nigéria ; (b) l'association avec des Nigériens bien placés qui peuvent gérer les longues procédures de leur pays.

Panel 3 : La présentation des Plans d'affaires.

Parmi les 9 promoteurs accompagnés par la CTB à cette foire, 3 ont été sélectionnés pour présenter leurs plans d'affaires. Au final, seuls 2 ont pu présenter, faute de temps. Il s'agit de SOUROU BAYAYE et d'ESOP Lalo. Les commentaires sont résumés dans le texte sur la conférence 2 ci-haut. La procédure n'était pas claire, et aucun prix n'a été attribué. L'exercice était plutôt purement pédagogique. Les promoteurs ont-ils apprécié ?

2. Représentation des acteurs Belges au Salon

Ambassade de Belgique/coopération belge

- Présence dans le Présidium à l'ouverture du Salon
- Allocution solennelle à l'occasion du salon par Jean-Louis PONT
- Mentionné comme partenaire dans les différentes communications y compris dans les médias

Agence Belge de Développement (CTB)

- Sponsor de niveau Platinum (contribution de 5.000.000 FCFA)
- Mentionné comme sponsor et partenaire du salon sur tous les supports de communication
- 3 stands avec 9 promoteurs
- 5 Assistants techniques présents (Gerrit, Ephraïm, Clarisse, Bonaventure, Pamphile).
- Présence active dans 1 conférence + 2 panels
- 2 Présences sur le plateau de la TV (ORTB/Week-end matinal dim.25/01 et BB24 Matin jeudi 29/01)

Agence Belge d'investissement (BIO)

- Événement d'accord avec FINADEV inscrit dans le programme, mais annulé
- Mention de BIO dans le discours de l'ambassade de Belgique
- Mention de l'accord BIO-FINADEV lors des échanges avec FINADEV

3. Présentation des promoteurs accompagnés par la CTB- invités au Salon

Atacora-Donga : 387 personnes ont visité le stand AD de la CTB

THERESA-SHALOM ET FILS, micro-entreprise familiale basée à Djougou. Transformation artisanale de noix de cajou (torréfiés, biscuits,...). Label : SUPER NOIX D'ANACARDE. Représentée par Thérèse OROU ALI Promotrice et Directrice. A obtenu un financement CTB/MIP de 10.513.756 FCFA en 2014 pour acquérir des décortiqueuses automatiques, agrandir son espace de travail (hangar de 68m²) et de couvrir une partie des besoins en fonds de roulement. Le projet va créer 15 emplois dont 3 permanents et 12 saisonniers.

Résultat du Salon Agri-Finances:

- (1) FECECAM : possibilité de financer les fonds de roulement.
- (2) BÉNIN-MARKET, une boutique en ligne qui reçoit plus de 500 visites par jour avec possibilité de vendre SUPER NOIX d'ANACARDE en ligne,
- (3) Chiffre d'affaire de plus de 123 500 FCAF de ventes lors du Salon.

SOUROU BAYAYE, Faïtière de 08 groupements d'étuvage et décorticage de riz (230 femmes). Label : Riz SOUROU. Représentée par Madame SOBABE SAFOURATOU Epouse KASSA, la coordonnatrice. A reçu en 2012 un financement MIP de 9.500.000 FCFA pour améliorer la qualité et la compétitivité de son produit et renforcer les capacités des transformatrices. En 2014 un financement PEA de 40.000.000 fca pour acquérir une mini-rizerie (8t paddy/jour) et aménager des capacités de stockage et de séchage. 230 auto-emplois créés.

Résultat du Salon Agri-finances :

- (1) FINADEV : possibilités de financer les activités des trois filières avec un crédit qui peut dépasser dix millions ; le montant du crédit sera défini après un entretien avec les membres de l'association.
- (2) OIKOCREDIT : il s'intéresse à des associations et le minimum de crédit à octroyer est de cent millions de francs CFA ;
- (3) Mr AHOUANVOEDO qui se propose comme distributeur de riz SOUROU à Cotonou et dans ses environs a passé une commande ferme

de 200kgs ; (4) BÉNIN-MARKET, une boutique en ligne qui reçoit plus de 500 visites par jour a pris contact avec SOUROU BAYAYE et a pris un échantillon pour test de qualité. (5) Un chiffre d'affaire de 60 500 FCFA pendant le Salon (toute la quantité de riz apportée par l'association pour exposition a été vend, de même que les biscuits à base de riz et les champignons séchés)

URCPA : Union Régionale des Coopératives de Producteurs d'Anacarde. 10 coopératives communales, totalisant 12500 petits producteurs. Produit : 1600 à 2000T de Noix brut d'anacarde/an. Représentée par Mr **ALKARI MAMA HADI** Entre 2010 et 2014, l'Union a reçu un appui en renforcement de capacités sous la forme d'accords d'exécution. En 2014, il a obtenu un financement CTB sous forme de PEA de 48 367 500 FCFA pour l'acquisition et l'installation des équipements de transformation de noix d'anacarde. une usine de transformation à COPARGO qui permettra de transformer sur place au moins 25% de sa production. Le projet créera 16 emplois permanents.

Résultat du Salon Agri-finances :

- (1) FINADEV : possibilités de financer les activités des trois filières avec un crédit qui peut dépasser dix millions
- (2) OIKOCREDIT : il s'intéresse à des associations et le minimum de crédit à octroyer est de cent millions de francs CFA
- (3) des exportateurs de noix d'anacarde ont aussi manifesté leur intérêt pour s'approvisionner auprès de l'URCPA

Mono-Couffo : Plus 800 visiteurs dans les 2 stands CTB MC

ETABLISSEMENT MAWULÉ, micro-entreprise familiale basée à Klouékanmè. Spécialisée dans la transformation de la tomate en purée. Label : SYLVATOMATE. Représentée par Madame AGBEDE Sylvie, Promotrice et directrice. A obtenu un premier financement MIP de 4 962 685 FCFA en 2011 pour acquérir les matériels et équipements de transformation ; ce qui lui a permis d'améliorer les conditions de travail et d'augmenter sa capacité de production. A reçu en 2014 un second financement MIP de 9 232 540 F CFA pour acquérir des machine plus performante, construire son usine aux normes HACCP et améliorer sa stratégie de vente. L'entreprise produit actuellement près de 4T de purée par an. A permis de créer 29 emplois.

Résultats du salon agri-finances :

- (1) Des prises de contact ont été faites avec les institutions de financement dont la FECECAM pour le financement des fonds de roulement.
- (2) Des contacts ont été pris avec 18 revendeurs dont 2 ont promis sur champs devenir ses distributeurs. L'un deux a projeté ajouter son logo à l'étiquette pour pouvoir exporter le produits vers l'Europe.
- (3) Les produits vendus sur place (purée de tomate, moutarde et épice) font 33.900 FCFA.

FAKÔ, micro-entreprise familiale basée à Comè, Spécialisée dans la production de jus de légumes (carottes, gingembre, betterave, tomates, ...). Label : FAKÔ. Représentée par YEHOUENOU Colette, Promotrice et Directrice. A reçu en 2014 un financement MIP de 6 447 315 FCFA pour acquérir des matériels et équipements et à renforcer les infrastructures de l'unité de transformation.. Capacité de production 3T/an. Emplois créés 5

Résultats du salon agri-finances :

- (1) Contact avec ALIDE et FECECAM pour le financement des fonds de roulement ;
- (2) Contact avec ACMA pour la vente des produits au Nigeria ;
- (3) Contact avec ABePEC pour la participation à d'autres foires ; 20 nouveaux clients rencontrés,
- (4) Vente des jus pour 48 650FCFA
- (5) 329 cartes de visite distribuées

ESPOIR IS, micro-entreprise de production maraichère basée à Grand Popo. Représentée par ISSA Symphorien, Promoteur. A obtenu un premier financement MIP de 9 423 000 FCFA en 2011 qui lui a permis de réaliser l'aménagement au tourniquets sur 2 ha Grace à l'appui de la CTB, le promoteur a pu nouer aussi ses premiers contacts bancaires qu'il a su entretenir jusqu'à ce jour. Sélectionné en 2014 pour un financement PEA de 29 273 400 F CFA qui lui permettra d'équiper 2 ha supplémentaires en arrosage automatisé (tourniquet), d'acquérir un tracteur et surtout de faire migrer son exploitation vers la production organique. Produit jusqu'à 487 tonnes de produits maraîchers par an. Emplois créés 40

Résultats du salon agri-finances :

- (1) Prise de contact avec Agro Business Center (ABC) de Porto-Novo pour des conseils en gestion.

ESOP LALO, petite entreprise de transformation de riz basée à Lalo. Label : Riz DELICE. Capacité : 350T Tonnes/an. Représenté par HOSSOU Honoré son Directeur général et principal actionnaire. ESOP est basé sur le concept d'agriculture contractuelle avec les producteurs de riz. A reçu en 2010 un financement MIP de 8.621.513 FCFA qui a permis d'acheter une nouvelle décortiqueuse (10.5 T/jour). Sélectionné en 2014 pour un financement PEA de 30 250 000 FCFA pour construire deux magasins de stockage (paddy et riz blanc). Emplois créés : 43.

Résultats du salon agri-finances :

- (1) Contact avec Agro Business Center (ABC) de Porto-Novo pour des appuis techniques et organisationnelles (certification des produits, prospection de nouveaux marchés. (2) Prise de contact avec un gros client pour la livraison de 50T de riz/an.

SATCHI GBONDJE Agossou Pierre, producteur semencier basé à Klouékanmè. Représenté par son fils GBONDJE Albert. Il a reçu en 2011 un financement MIP de 9.999.000 FCFA qui lui a permis de réaliser un aménagement rizicole sur 5 ha pour la production de semence du riz NERICA. Ce financement lui a permis une extension de sa superficie cultivable à plus de 10 ha. En vue de lui permettre d'améliorer la maîtrise de l'eau, il a obtenu un second financement MIP de 6 179 520 FCFA en 2014 pour réaliser un aménagement au tourniquet sur 4ha. Emplois créés : 170

Résultats du salon agri-finances :

- (1) Relation avec AFRICA-RICE pour le développement d'autres variété de riz

Société GEI-AFRICA SARL basée à Azové, spécialisée dans la commercialisation des intrants spécifiques (produits phytosanitaires) pour les cultures vivrières et maraichères. Représentée par le promoteur lui-même Comlan Codjo et son épouse. Il est sélectionné pour un financement PEA de 12 940 930 FCFA pour étendre son réseau de boutiques dans la zone du MC, et se doter d'un magasin de stockage répondant aux normes d'hygiène et de sécurité sanitaire. Emplois créés : 15

Résultats du salon agri-finances :

- (1) Prise de contact avec FINADEV pour le financement des activités. (2) 320 cartes de visite distribuées aux visiteurs suivi de l'explication sur l'usage l'utilité et l'usage des produits. (3) Prise de contact avec SAC-AAGRI pour la promotion TV des activités. (4) Vente de produits et matériels à hauteur de 450 000 FCFA.

Désiré AHOYANYITO, producteur de compost à base de bouse de vache et de fiente de volaille, il exerce son activité à Grand-Popo où il couvre l'ensemble des maraîchers situé le

long du littoral. Il a obtenu en 2014 un financement de 6 078 000 FCFA qui permettra d'augmenter sa capacité de production et de passer de 5000 sacs à 11000 sacs de 50kg de matières organiques par an. Emplois créés : 22

Résultats du salon agri-finances :

(1) Prise de contact avec MSFP avec qui il était et qui a promis l'appuyer d'avantage ; (2) Contact avec ALIDE, FECECAM et ORABANK avec des promesses de financement. (3) Plus de 60 promesses d'achat de compost dont plus de la moitié ont voulu devenir des distributeurs dans la ville de Cotonou et ses environs. A peine ½ sac de compost (25kg) de compost étaient prévus à titre d'exposition. Tout a été vendu au double du prix !!!

4. Impressions et acquis

- Bon déroulement général de la foire
- A permis aux promoteurs de rencontrer d'autres promoteurs et d'échanger
- A donné aux promoteurs des opportunités d'affaires d'améliorer leurs business
- A permis aux promoteurs de rencontrer des partenaires financiers, avec des leurs d'espoir de financement
- Il nous revient de les appuyer pour concrétiser les liens en cours de tissage
- Les promoteurs ont vendu tous leurs produits, même des produits qu'on espérait pas vendre (ex. compost)
- Les participants ont découvert certains produits de nos promoteurs (échange avec une clientèle potentielle)
- Engagements d'achat (i.e. proposition de contrat cadre avec Sylvie pour exportation, ESOP 50T, désiré producteur de compost, exportateur d'acajou avec URCPA,...
- Beaucoup de contacts et rendez pris par le staff cfr. dessous)
- Notre participation a permis aux acteurs de mieux connaître les actions de la CTB
- La participation active de la CTB a été fort appréciée par les organisateurs

5. Points à améliorer pour les prochaines éditions:

- La préparation à la compétition de plans d'affaires devrait être améliorée
- Proposer un véritable système de compétition, avec des prix aux meilleurs plans d'affaires
- Se préparer au moins un mois à l'avance
- Elaborer des fiches de rapportage à remplir par les promoteurs
- Chercher encore davantage d'ouverture à travers la valorisation d'autres acteurs : changer la démarche qui semble être de servir en priorité comme podium aux organisations néerlandaises

- Intéresser d'autres banques de la place BOA, EcoBank... ! Pour cela il faudra un travail de longue haleine pas seulement deux semaines avant la foire. Aussi peut être les inviter dans l'organisation.... leur demander de leur point de vue qu'est-ce qu'il faudra changer pour qu'elles participent ?
- Enfin de compte l'on n'a pas encore trouvé la formule magique ! Mais on est sur une bonne piste en termes d'accès au financement par les promoteurs agricoles.

6. Contacts pris

Structure	Sujet	Contacts	Actions à faire
TECHNOSERVE	Compétition Plan d'affaires PCCI Information aux promoteurs désireux de participer (gagnants financement entre 3et 30mFCFA+coaching+formations) Critère principal = innovation	Hermann Van De VOORDE 97979663	Sélectionner 10 à 15 promoteurs potentiels/région Accompagner les promoteurs à remplir les fiches d'idées de projets (échéance 06/02/2015) Accompagner ceux qui seront sélectionnés à élaborer leurs (Plan d'affaires (Business Plan)
FINADEV	Identification des promoteurs pouvant être financés par FINADEV (Meso-financement) Collaboration plus structurée FINADEV-CTB (surtout avec contrat BIO) crédits supérieurs à 3 moi/dossier Préférence aux promoteurs individuels (si groupements, préciser le garant/garanties) Garanties + assurance	Luc MORIO Mauricette HOUNDJI mhoundji@finadev-groupe.com	Organiser (février 2015) des réunions de prise de contact entre FINADEV-promoteurs (AD+MC) à raison de 10 à 14 promoteurs par séance Faire réaliser au préalable, rapidement (avant fin 02) un état des lieux plus affiné des promoteurs par les PSNF
ALIDE	Financement des fonds de roulement des promoteurs dans le MC (micro-financement) Collaboration structurée CTB-ALIDE	BIENVENUE ZOSSOU 97574973.95096454 bienvenezossou@gmail.com	Proposer un rendez-vous à Lokossa en février 2015
ORABANK	Financement (més) des promoteurs	??? Directeur Département PME/PMI	Proposer un rendez-vous à Cotonou en février 2015
MSFP	Financement (micro) des	DANDJINOUS Tiburce,	Proposer un

	promoteurs dans le MC Collaboration structurée avec CTB	Directeur général 97373860 dandjitib@yahoo.fr ; dandjitib@gmail.com	rendez-vous à Lokossa en février 2015
COMUBA	Possibilités de faire connaître COMUBA auprès des promoteurs pour de tout petits financements (ultra financement)	Agence de Sè : 94 94 00 19 comuba01@yahoo.fr	Les contacter (UFR MC)
OIKOCREDIT	Possibilités de financement (méso) 100 millions minimum	Nicaise Tossou	Leur présenter des projets comme URCPA AD
AGRIPROFOCUS	Collaboration structurée (agrihub, 2-2-Trade, évaluations/rating des OP par SCOPE INSIDE, travail commun sur le code des investissements/financement agricole-i.e nantissement des équipements	Lisette van BENTHUM lvanbenthum@agri-profocus.nl 31267600396	Lui écrire pour formaliser, en mettant Wilma et Lamine en copie, discuter avec Marcel Djihoun
ACMA	Collaboration sur l'accès au marché des produits agricoles Spécifiquement, piment (marché nigérian)	Ursulla KOHNEN (ACMA) CONTACTER IFDC BENIN ifdcbenin@ifdc.org ; tél : (229) 21 30 59 90 / (229) 21 30 76 20	Contacteur IFDC 2SCALE
PFD	Extension SIM	TAHA CYNTHIA 67001919 cdtaha@gmail.com ILYACE 9754169	Contacteur TAHA CYNTHIA
CUMA	Possibilités de regrouper les promoteurs/utilisateurs de tracteurs en coopératives CUMA dans l'AD et MC	NOUWOGOU KOFFIVI 95958526.97593857 uncumabenin@yahoo.fr MC : HOUNPETIN Julien 95640523 hounkpetinjulien@yahoo.fr	Prise de contact Reprise du CR de voyage d'échange organisé par UFR AD (Pamphile)
SAC-AAGRI	Communication TV sur nos actions	66423867 sacaagri@gmail.com	
AFRICAINIE-VIE	Présentation de leurs produits de mocr-assurance intéressants pour le monde agricole. Par exemple leur produit « Bouclier Emprunteurs » couvre les emprunteurs auprès des banques et IMF contre les risques de décès et d'invalidité absolue et définitive.	Madame MIDDRAH, 6124180, adoramarchall@yahoo.fr ; africainevie@africainevie.com	Prise de contact pour approfondir et mettre en lien avec les promoteurs
AMAB	L'assurance Mutuelle agricole du Bénin propose une série d'assurances aux promoteurs : récoltes, coton, riz, maraichage, assurance indicielle coton et mais, produits stockés et entrepôts agricoles, ...	info@amab.bj , tél 21301138	Prise de contact pour approfondir et mettre en lien avec les promoteurs

7. Suite des événements

- Chaque UFR établit un plan de suivi des contacts avec les promoteurs
- L'ATI contacte tous les partenaires potentiels et propose un calendrier de réunions et de visites
- L'ATI et les ATN finalisent le présent rapport et le partagent
- L'ATI se met en contact avec le comité organisateur pour débriefer l'organisation et proposer des pistes pour la prochaine édition.
- L'UAC suit auprès de la CTB/Ambassade et via FINADEV, les suites de la négociation avec BIO.

8. Allocution de Jean-Louis Pont de l'Ambassade de Belgique, à l'occasion de l'ouverture solennelle du Salon Agrifinance

Allocution de l'Ambassade de Belgique au Bénin à l'occasion de l'Ouverture de la deuxième Edition du Salon Agri-Finances 2015, le 28 janvier 2015.

Il y a un peu plus d'un an se tenait le premier Salon de la Finance Agricole au Bénin. Elle comptait déjà la participation du Royaume de Belgique à travers la présence de l'Agence Belge de Coopération, CTB, mais aussi en tant que chef de file des PTFs pour le secteur de l'Agriculture, rôle que nous conservons encore cette année. Pour cette deuxième édition, mon pays est fier et heureux de contribuer à sa réussite et à son développement. Cette fois, nous participons à cette seconde édition grâce à nos deux organes de coopération complémentaires que sont la CTB et l'Agence Belge d'Investissement dans les pays en voie de développement, BIO.

En tant que partenaire du Gouvernement Béninois, nous sommes partie intégrante du Programme Agriculture Bénino-Belge mis en œuvre par la CTB. Cet appui s'inscrit dans le cadre du Plan Stratégique de Relance du Secteur Agricole (PSRSA) adopté par le Bénin.

Le Programme comprend un volet institutionnel et un volet opérationnel. Le financement agricole est une des priorités au sein des deux volets du programme. Du côté institutionnel, il s'agit d'accompagner le Gouvernement dans la mise en place d'un fonds commun pour le financement du secteur agricole auquel tous les acteurs du secteur puissent contribuer ainsi que d'un volet d'investissement public agricole du Fonds d'Appui au Développement Communal (FADEC-Agriculture) et d'un Fonds National de Développement Agricole (FNDA).

Dans le cadre du volet opérationnel, le programme soutient la professionnalisation des petites exploitations agricoles et le développement de l'entrepreneuriat agricole. Le programme gère un fonds d'appui qui a permis à 340 promoteurs de l'Atacora-Donga et du Mono-Couffo, de mobiliser plus de 2 milliards de FCFA sur les 4 dernières années, en ce compris la contribution belge, l'apport propre des promoteurs et l'apport des banques et des institutions de financement décentralisées. Nous soutenons plusieurs coopératives et organisations paysannes villageoises, communales et régionales, essentiellement dans les filières anacarde, riz et maraichage.

Le programme agriculture est donc présent à ce salon pour partager son expérience, son expertise et certains promoteurs que nous appuyons auront l'occasion de présenter leurs projets, leurs produits et de rencontrer des structures de financement.

Cependant, l'accès au financement dans le secteur agricole reste un défi de taille, surtout lorsqu'il s'agit de couvrir les besoins en investissements, d'offrir des produits de crédit adaptés et d'accompagner sur le moyen terme des micro-et petites entreprises agricoles.

Les institutions de financement n'ont pas souvent les moyens financiers adéquats et les capacités techniques spécifiques pour affronter ce segment particulier.

L'agence BIO répond à ces nécessités en proposant des fonds de renforcement de capacités et d'études de faisabilité, des lignes de crédits, des mécanismes de garanties et du capital investissement. L'intervention de BIO peut se faire soit à travers des institutions financières ou des fonds d'investissements, soit directement aux entreprises et/ou porteurs de projets d'une taille qui dépasse largement le champ de la micro-finance.

Pendant ce Salon, il est prévu de renforcer les liens entre BIO et FINADEV SA en vue de la prochaine signature d'un accord, pour permettre à cette société de mieux desservir en micro-crédits, des projets dans le secteur rural et agricole.

Au nom de tous les PTFs du secteur Agriculture, mais aussi Elevage et Pêche, nous espérons donc que la présente édition permettra d'élargir davantage les perspectives de partenariats entre les banques et institutions de micro-finance, les investisseurs, les promoteurs et entrepreneurs agricoles, les structures étatiques, les fournisseurs de services non financiers et les divers partenaires techniques et financiers. Nous souhaitons que de tels efforts permettent dans l'avenir de bâtir un secteur agricole fort, moteur de croissance économique national et aussi d'enrichissement des exploitations familiales qui nous nourrissent.

Bonne chance et bons succès au Salon Agri-finance 2015 ainsi qu'aux prochaines éditions.

Que le micro-crédit agricole devienne un secteur important de la macro-économie du Bénin et que les pousses poussins et alevins deviennent plantes robustes, poules vigoureuses et poissons charnus pour la prospérité des agriculteurs, éleveurs, pisciculteurs béninois au bénéfice de toute la population du pays.

Vive la République du Bénin. Vive les partenaires du Bénin aux côtés de sa population. Vive tous les acteurs agricoles et financiers du secteur de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche.

9. ALBUM PHOTOS



Jean-Louis Pont de l'Ambassade de Belgique, présentant son allocution à l'ouverture du Salon



Vus d'un stand avec les promoteurs CTB



Michel François de la CTB échangeant avec Jean Louis Pont, lors de la visite des stands



Gerrit Bosman et Edwin Hendricks : on avait des choses à se dire...



Stand des promoteurs de l'AD



L'occasion de nombreux échanges dans les couloirs Salon



Il y avait aussi de l'ambiance avec le poète Eric



Et une assistance bien attentive...



Vue de l'assemblée



Ephraim BALEMBA en plein échange avec Luc MORIO de FINADEV



D'autres membres du staff CTB-PA avec des partenaires de ACMA



Les hôtesse à l'accueil veillaient au grain



Vue d'un panel auquel a participé Ephraïm BALEMBA GUBANDJA



La Représentante de la SNV Bénin visitant les Stand de la CTB



Des visiteurs impressionnés par les produits des bénéficiaires des interventions de la CTB-PA



La représentante de SOUROU BAYAYE présentant le Plan d'Affaire de l'association



Une séance d'information dans nos stands par Mr Hermann Van De VOORDE de TechnoServe sur le concours de plan d'affaire du projet PCCR de la Banque Mondiale



Les promoteurs de l'AD et du MC, en pleine discussion d'affaires à l'hôtel BENIN HORIZON