

Comment un prêt belge accordé à un seul entrepreneur tanzanien a rendu des milliers d'agriculteurs un quart plus riches

Prêts et accords commerciaux : les politiciens occidentaux y voient de plus en plus l'avenir de l'aide au développement. Cette approche axée sur l'investissement a permis à l'entrepreneur tanzanien Elia Timotheo de créer 500 emplois. « Cela peut fonctionner, mais il faut en fixer les limites. »

Lorsque Elia Timotheo (35 ans) était dans la vingtaine et réalisait des travaux d'étude pour le ministère tanzanien de l'Agriculture, il a rencontré des dizaines d'agriculteurs. Cinq cents à mille kilomètres de routes étouffantes les séparaient des consommateurs urbains et de leurs tomates. « Ils devaient toujours vendre leur récolte à des intermédiaires à de mauvais prix, car les tomates auraient sinon pourri », raconte-t-il à *De Standaard*.

« Ils dépendaient de trois à cinq intermédiaires par transaction, chacun voulant sa part de bénéfice. Le prix que le grossiste demandait finalement pour cette tomate sur le marché de Dar es Salaam, ils n'en savaient rien. J'ai compris que je pouvais les aider en offrant de la transparence et un débouché garanti. En supprimant certains maillons de la chaîne, je pouvais augmenter mon prix d'achat. »

Grâce aux données en temps réel sur les prix pratiqués sur les marchés urbains, Timotheo peut également informer les agriculteurs du meilleur moment pour vendre. « Si le prix en ville est plus élevé, nous envoyons un SMS pour dire que nous achèterons un volume plus important de légumes. S'il est plus bas, nous leur conseillons de livrer moins. »

C'est ainsi qu'est né EA Foods, un canal de distribution professionnel et fondé sur les données, qui « décharge » les petits agriculteurs. Aujourd'hui, EA Foods compte environ 10 000 fournisseurs et au moins 500 employés tanzaniens — vendeurs, chauffeurs, gestionnaires de données, dont la moitié à temps partiel. L'expansion vers le Kenya voisin est le prochain objectif.



Elia Timotheo, ceo de EA Foods. © rr

Sans soutien étranger, EA Foods n'aurait jamais vu le jour. « Les banques en Tanzanie n'osent pas prendre de risques », explique Timotheo. « Elles ne prêtent qu'aux grandes entreprises étrangères. Elles demandent des taux d'intérêt élevés et exigent que vous disposiez déjà de toutes les garanties. Par exemple, vous recevez un prêt de deux ans avec une période de grâce de trois mois. Si je dois construire des dépôts avec des installations frigorifiques dans de petits villages, cela prend déjà presque un an. Pendant cette phase de démarrage, je ne peux pas rembourser. »

Des bailleurs de fonds belges ont apporté une solution. « Tout a commencé par un investissement de 65 000 euros via l'ONG Entrepreneurs pour Entrepreneurs. » Treize ans plus tard, Timotheo a obtenu un prêt de 3 millions d'euros auprès de BIO, la Société belge d'Investissement pour les Pays en Développement. « À rembourser sur huit ans. De telles conditions, je n'aurais jamais pu les obtenir chez moi. »

Solidarité en déclin

Prêter de l'argent aux entreprises plutôt que de donner des fonds : voilà le modèle que les politiciens occidentaux mettent de plus en plus en avant. « Dans le sillage de l'initiative européenne Global Gateway, nous considérons désormais la coopération au développement davantage comme un levier pour d'autres formes de coopération et de financement, notamment via le secteur privé », explique le porte-parole du ministre fédéral des Affaires étrangères, Maxime Prévot (Les Engagés). Cette initiative, dotée de 300 milliards d'euros, remplace l'aide européenne classique.

« Nous devons aborder le Sud global dans une logique d'intérêt bien compris, en coordination avec nos propres entreprises », déclare une source européenne. « Si nous n'adoptons pas une approche plus stratégique, nous serons dépassés par les Chinois, les Turcs ou les États du Golfe. »

Les critiques qualifient ce nouveau modèle de manière facile de tirer profit de la marginalisation. Depuis 2001, les investissements comportant une dimension d'aide ont rapporté à la Belgique en moyenne 6 millions d'euros par an — des fonds qui ont certes été en grande partie réinvestis dans de nouveaux projets de développement.



Champs de thé en Tanzanie.

Ce changement ne peut être dissocié d'une opération d'austérité radicale. Selon l'OCDE, la solidarité financière du Nord riche diminue de 9 à 15 %, notamment en raison des coupes budgétaires sans précédent à l'agence américaine de coopération au développement. Mais le Royaume-Uni, l'Allemagne et d'autres grands donateurs réduisent eux aussi fortement leurs budgets. La Belgique supprime 636 millions d'euros entre aujourd'hui et 2027 (sur un budget initial de 1,2 milliard par an). Selon le Barcelona Institute for Global Health, cette austérité collective du Nord pourrait entraîner jusqu'à 22,6 millions de décès évitables dans le Sud global d'ici 2030.

« Confier partiellement l'aide au développement aux entrepreneurs peut présenter des avantages », soutient néanmoins Joris Totté. Il est le CEO de BIO, qui prête depuis 2001 l'argent du contribuable belge aux pays pauvres. « Dans le cas des agriculteurs tanzaniens, une ONG se concentrerait par exemple principalement sur l'augmentation de la production. Mais à quoi bon si vous n'arrivez pas à acheminer ce surplus vers le marché ? »



Des femmes et des enfants récoltent des tomates dans la province de Karatu. © Godong/Universal Images Group

À l'instar d'une ONG, EA Foods forme également ses fournisseurs à l'utilisation d'engrais, au choix des meilleures variétés et au moment optimal de la récolte. « En moyenne, un agriculteur tanzanien produit 4 tonnes de pommes de terre sur 0,4 hectare », explique Timotheo. « Nos agriculteurs atteignent 11 tonnes. Ils gagnent aussi 25 % de plus pour leur récolte qu'auparavant — et cela sans même tenir compte de l'effet de cette productivité accrue. »

Machine de prêt débridée

Un critère important pour BIO est que les entrepreneurs investissent eux-mêmes de l'argent, afin qu'ils aient ce que Totté appelle du « skin in the game ». « En tant qu'investisseur, je n'aimerais pas prêter de l'argent à un CEO qui n'a aucun intérêt personnel dans la réussite de son entreprise », dit-il. « Je vois encore trop souvent des entrepreneurs avec un plan intéressant et un capital familial qui souhaitent malgré tout obtenir de l'argent du développement. »

Il souligne également d'autres risques. « Chaque année, BIO reçoit jusqu'à 900 demandes de projets, dont seulement 20 à 28 aboutissent à un investissement », dit-il. Beaucoup d'actions de soutien pourtant essentielles dans des pays en grande détresse ne peuvent tout simplement pas être financées. Le rendement sur l'investissement n'y est pas suffisant.



La récolte de bananes à Mbeya, en Tanzanie. © Xinhua/Emmanuel Herman

Des projets qui semblent prometteurs sur le papier peuvent aussi décevoir dans la pratique. Par exemple, jusqu'en 2018, BIO a investi dans le microcrédit au Cambodge. Il est ensuite apparu que ces prêts accablaient les familles pauvres de dettes insoutenables, les obligeant à céder leurs terres et les plongeant encore davantage dans la misère.

Enfin, il existe un risque que les entreprises européennes s'approprient l'agenda. Dans Global Gateway, le Business Advisory Group — composé de 59 grandes entreprises européennes — exerce une influence bien plus forte que des entrepreneurs comme Timotheo. La question se pose alors : aidons-nous vraiment les « pays partenaires » ou surtout nos propres entreprises européennes ?

« Que l'Europe privilégie l'investissement, je trouve cela positif, mais il faut en fixer les limites », avertit Totté. « J'évalue les dossiers d'investissement sur leur impact social et leur rentabilité. Si l'argent du développement doit aussi servir les entreprises européennes, l'évaluation devient rapidement floue. Quelles entreprises oui, quelles non ? Et leur produit profite-t-il réellement au pays partenaire ? J'aimerais d'ailleurs beaucoup collaborer avec le premier constructeur africain de parcs éoliens à grande échelle. Malheureusement, il n'existe pas encore. »