

La contribution des banques internationales au développement des filières coton en Afrique de l'Ouest



BNP PARIBAS (SUISSE) SA

Financement du commerce de matières premières agricoles

Financing agricultural commodities trading



International banks' contribution to developing West Africa's cotton sectors

L'Afrique de l'Ouest est un important producteur de coton avec plus de 4 % de la production mondiale cultivée dans la sous région et le 3^{ème} plus grand exportateur de coton derrière les Etats Unis, l'Inde et ex-aequo avec le Brésil. Depuis plusieurs décennies, les filières coton en Afrique de l'Ouest travaillent régulièrement en étroite collaboration avec les banques internationales. Malgré certains événements politiques, économiques locaux ou réorientations stratégiques, elles ont maintenu un partenariat fort, également partagé et encouragé par les banques locales. Cette collaboration tripartite enrichissante et complémentaire semble être une recette favorable à la dynamisation des filières coton.

Des sociétés cotonnières face à de nombreux défis

Les sociétés cotonnières d'économie mixte telles que la CMDT au Mali, la SOFITEX au Burkina Faso et leurs consœurs de la sous-région ont la responsabilité de faire prospérer les filières coton nationales et jouent ainsi un rôle essentiel au sein du tissu économique et social de leur pays.

En effet, ces sociétés pérennisent la culture du coton tout en assurant des revenus à la population locale. Il faut rappeler qu'en Afrique de l'ouest (zone UEMOA), le coton génère des revenus directs et indirects pour près de 15% de la population. Elles ont un impact majeur dans le développement social de leur pays en contribuant à l'amélioration des conditions de vie du monde agricole en termes d'alphabétisation, de développement rural et d'autosuffisance alimentaire. En maintenant l'emploi dans les zones rurales, elles participent aussi à endiguer l'exode rural. Enfin, le coton représentant l'un des principaux produits d'exportation de leur pays, elles alimentent le pays en devises. Par exemple au Mali,

West Africa is an important cotton producer with more than 4% of world production grown in the region and is third largest exporter at par with Brazil, but behind the USA and India. For several decades, West African cotton industries have regularly worked in close co-operation with international banks. Despite certain political events, regional economics or strategic redirections, they have maintained a strong partnership, shared equally and supported by local banks. This enriching & complimentary tri-partite collaboration seems to be a favourable recipe for boosting the cotton sector.

Cotton companies facing numerous challenges

Cotton companies, such as CMDT in Mali, Sofitex in Burkina Faso or other similar players in the region, bear the responsibility to grow the national cotton industries and thus play a crucial role within their country's economic and social environment.

Indeed, these companies perpetuate the culture of cotton while ensuring an income for the local community. It should be recalled that in West Africa, cotton generates direct and indirect income for nearly 15% of the population. They have a major impact in the social development of their country: They contribute to the improvement of living conditions in the agricultural community in terms of literacy, rural development and food self-sufficiency. In maintaining employment in rural areas, they also participate in reducing the exodus from these regions. Finally, as cotton is one of the main export products, it supplies the country with liquidity. For example, in Mali, up to 22% of the export revenues come from the cotton sector.

These positive actions contribute to the growth and wealth of their national economies. Nevertheless, the conditions faced by cotton

la filière contribue à hauteur de 22% aux recettes d'exportation.

Ces actions positives participent à la croissance et à la prospérité de leurs économies nationales. Néanmoins, les conditions auxquelles les sociétés cotonnières doivent faire face peuvent parfois être difficiles. D'une part, le contexte politique et médiatique local n'épargne pas leur gouvernance, souvent remaniée. D'autre part, les réalités quotidiennes et les imprévus de chaque campagne : aléas climatiques, invasions de ravageurs ou maladies peuvent rendre le déroulement opérationnel difficile.

En parallèle, les sociétés cotonnières doivent en permanence anticiper et entretenir une vision stratégique sur le moyen/long terme en s'assurant :

- que les fermiers continuent de cultiver le coton,
- que les infrastructures routières sont en état pour acheminer le coton,
- que l'outil industriel est adapté en permanence aux besoins de performance et de croissance de la production. En procédant à des investissements nécessaires, elles améliorent la productivité et leur compétitivité.

Enfin, elles réfléchissent au développement de l'industrie de transformation textile afin de créer de la valeur ajoutée localement.

On ne peut que saluer la persévérance et les efforts déployés par ces sociétés cotonnières afin de relever ces défis quotidiens. Atteindre leurs objectifs n'en est qu'une plus belle performance.

Tout en maîtrisant parfaitement leur métier d'encadrement, culture, collecte, égrenage et commercialisation du coton, elles ont aussi compris que, pour les soutenir dans leurs actions, elles ont besoin de s'entourer de partenaires financiers. Ces derniers partagent leurs préoccupations, comprennent les enjeux et disposent d'expertises complémentaires avec une vision différente.

Lorsqu'il s'agit de financer l'économie réelle

Les banques locales ont la connaissance du terrain et maîtrisent parfaitement les composantes économiques et géopolitiques nationales ainsi que le cadre juridique et fiscal local qu'elles approchent de manière pragmatique. Elles apportent un soutien de proximité et de première nécessité à leurs clients et les accompagnent historiquement et indéfectiblement en aval de leurs besoins. Les banques locales peuvent financer les intrants, amorcer la phase d'achat du coton graine aux cotonculteurs mais également intervenir sur les projets d'investissements à moyen

industries can sometimes be difficult. On the one hand, the local political and media environment does not spare their governance, which is regularly changing. On the other hand, daily reality and unforeseen events occurring during each season: climatic variations, pest invasions and diseases can complicate daily operations.

In parallel, cotton companies must permanently anticipate and maintain a strategic vision on the medium to long term view by ensuring that:

- *Farmers keep on cultivating cotton*
- *Road infrastructures remain in good condition so that cotton can be transported*
- *The industrial capacity is continuously adapted to the performance needs and production growth. By ensuring the necessary investment is provided, they improve their productivity and competitiveness.*

Finally, they impact on the development of the textile industry in order to create more added value locally.

One can only praise the dedication and efforts made by these cotton companies in order to meet these daily challenges. Reaching these objectives results in a much better performance.

While perfectly mastering their job in terms of technical assistance, cultivation, collection, ginning and sale of cotton, they also understand that in order to help them in their actions, they need to be supported by financing partners. The latter share their concerns, understand the stakes and make available complementary skills with a different approach.

When the story is to finance real economy

Local banks are present on the ground and perfectly understand the economic elements and national geopolitics as well as the local tax and legal systems that they approach in a pragmatic way. They bring local support to their clients and have historically and unswervingly been present to cover their downstream needs. Local banks can not only finance inputs and purchase of raw cotton from the cotton producers but also mid and long term investments projects: as an example for the building or renovation of the ginning mills.

Cooperation between local and international banks generally happens for short term financing. These financings can be granted for financing the entire chain: before ginning, during transit, storage at loading port, maritime carriage and finally export receivables. In this case, all along the chain, each financing facility repays the previous one. Or the cooperation can even be closer with a structure offering



¹ Agriculture : Les performances de la CMDT ramènent la confiance des bailleurs de fonds (<https://www.maliweb.net/economie/cmdt-textile/agriculture-performances-de-cmdt-ramenent-confiance-bailleurs-de-fonds-2737621.html>)

ou long terme : par exemple pour la construction ou la rénovation d'usines d'égrenage.

La coopération entre banques locales et internationales s'effectue généralement sur les financements à court terme. Ces financements peuvent être octroyés sur l'ensemble de la chaîne : amont de l'égrenage, transit, stockage au port, transport maritime et enfin revente à l'export. Dans ce cas, tout au long de la chaîne, chaque facilité de financement rembourse la précédente. On peut aussi retrouver des structures comprenant une tranche en FCFA et une en EUR au sein d'une même facilité – là où la collaboration est la plus étroite. Ces dispositifs peuvent faire intervenir en parallèle un pool de banques locales et un pool de banques internationales à l'instar de la facilité octroyée à la Compagnie Malienne pour le Développement des Textiles (CMDT), dont le chef de file est la Banque de Développement du Mali depuis plus de 15 ans¹.

Les financements habituellement mis en place sont destinés à apporter la liquidité suffisante aux sociétés cotonnières afin de collecter le coton graine auprès des cotonculteurs, couvrir les coûts d'égrenage, de conditionnement en balles, de transport et de logistique jusqu'à l'exportation et l'encaissement du produit de la vente aux acheteurs internationaux : le « besoin en fonds de roulement ».

Compte tenu du montant des financements de campagne nécessaires, les banques locales ne peuvent, à elles seules, couvrir l'intégralité de ces besoins. Pour ces mêmes raisons, les banques internationales, qui les accompagnent, sont des banques spécialisées dans les matières premières pratiquant le « financement transactionnel ». Elles prêtent sur la base du sous-jacent financé, soit le coton, avec un suivi de la valeur et de la localisation des quantités de fibres destinées à être exportées sur la base des contrats signés avec les acheteurs. Cette approche diffère d'un financement de type « corporate » qui s'octroie sur la base du bilan de l'emprunteur et limite de facto la capacité d'emprunt. Le financement transactionnel est dit auto-liquidatif et se rembourse grâce à l'encaissement du produit des exportations. Il fonctionne comme une avance sur exportations futures.

Il est essentiel que les besoins soient estimés avec précision et que les financements soient mis en place au moment opportun afin de ne pas créer de retard ou point de rupture au cours de la campagne. Ceci requiert également des banques internationales une bonne connaissance du marché du coton sur le plan technique mais aussi de ses enjeux, mécanismes et acteurs. Une communication étroite entre les équipes opérationnelles, les banques internationales et leurs homologues locaux permet ainsi de faire preuve de réactivité pour gérer une situation et de trouver des solutions afin d'éviter des points d'engorgement dans la chaîne.

Généralement, le financement est « syndiqué » avec plusieurs banques. Un chef de file est alors désigné pour constituer le pool de banques internationales participantes. Son accès au marché international et sa capacité de syndication auprès de banques qui correspondent aux critères ci-dessus sont primordiaux. Par exemple, un partenariat entre plusieurs banques a été mis en place pour le financement de la campagne cotonnière 2017-2018 au Burkina Faso. Cette convention permet à la SOFITEX, qui couvre 80% de la production nationale, de financer ses achats de coton aux producteurs, puis son égrenage et son transport vers les ports terminaux de Côte d'Ivoire, Togo, Bénin et Ghana pour leur exportation vers les marchés internationaux².

De plus, étant libellé en Euros, ce type de financement présente

one tranche in FCFA and one tranche in EUR within the same facility. These arrangements can be made in parallel with a pool of local banks and a pool of international banks as in the syndicated facility granted to Compagnie Malienne pour le Développement des Textiles (CMDT), of which the lead bank is Banque de Développement du Mali for more than 15 years¹.

Financings usually put in place are aimed at providing sufficient liquidity to the cotton companies to enable the collection of the raw cotton from cotton producers, cover ginning costs, packing, transportation and logistics up to the export and collection of sale proceeds from international buyers i.e. the "working capital needs".

Considering the amount necessary for financing the cycle, the local banks cannot cover alone the whole of these working capital needs. For the very same reasons, the international banks working with them are banks specialized in commodity financing offering "commodity transactional financing". They lend against the underlying products, in this case cotton, and follow the value and location of the quantity of cotton fibre destined for export on the basis of contracts with buyers. This approach differs from a corporate financing granted and based on the borrower's balance sheet and limits the borrowing capacity. The transactional financing is said to be self-liquidating and is repaid thanks to export proceeds. It works like an advance on future exports.

It is essential that financial needs are accurately estimated and that the financings are put in place at the right moment in order to avoid any delays or interruptions during the season. This requires international banks to have a sound knowledge of the cotton market², not only on a technical level but also on the strategic issues, mechanisms and players. Close communication between operational teams, international banks and local peers is a key success factor for a better reactivity to tackle issues in order to avoid any bottlenecks in the chain.

In general, a financing is « syndicated » with several banks. A lead



¹ Agriculture : Les performances de la CMDT ramènent la confiance des bailleurs de fonds (<https://www.maliweb.net/economie/cmdt-textile/agriculture-performances-de-cmdt-ramenent-confiance-bailleurs-de-fonds-2737621.html>)

² Les banques internationales à la rescousse du coton (<https://www.afrique-agriculture.org/articles/filieres/les-banques-internationales-la-rescousse-du-coton>)



l'avantage d'être moins onéreux qu'un financement local. Une combinaison des deux permet de réduire le coût du financement global d'une campagne.

Un partage d'expertise

Au-delà de leur apport financier, les banques internationales spécialisées dans le financement du commerce international jouent un rôle de facilitateur. Par leur compréhension et leur proximité des marchés internationaux, elles apportent leurs connaissances techniques à leurs clients. Elles disposent d'un portefeuille de clientèle étoffé et varié à l'échelle mondiale constitué d'acteurs présents tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Ceux-ci peuvent être des producteurs d'engrais, importateurs locaux, sociétés d'égrenage, exportateurs, négociants internationaux, groupes logistiques, compagnies maritimes jusqu'aux industries textiles et utilisateurs finaux (secteurs de la mode ou de la décoration...). Indirectement, dans leur appréciation du risque, elles mettent également au service des filières cotonnières les informations qu'elles sollicitent de leurs économistes (analyse du risque pays, monétaire), brokers (volatilité des prix du coton) et de leur réseau international.

Cela leur permet d'agir en support de la gestion des risques des sociétés cotonnières et en particulier sur la phase finale de l'exportation du coton : transit / stockage dans les ports d'embarquement (risque logistique), nomination du bateau et paiement de la cargaison par l'acheteur (risque de performance de l'acheteur dans un contexte potentiel de volatilité des prix). Il s'agit non seulement de garantir le remboursement de la facilité mais aussi la rentabilité de la filière en s'assurant de la bonne exécution des contrats dans les délais et au prix convenus. Les banques procèdent à l'analyse des risques de contreparties et émettent, dans le cadre des facilités syndiquées, des propositions d'adaptation en termes de limites d'encours et de moyens de paiements liés à la solidité financière de l'acheteur.

Enfin, l'atout majeur des banques internationales réside avant tout dans leur proximité relationnelle avec les négociants, ce qui en combinaison avec des équipes aguerries au traitement documentaire, permet une accélération des encaissements du produit de la vente et en conséquence réduit le coût global du financement.

De la nécessité de s'adapter en permanence à un monde qui change

Les banques internationales travaillent dans un contexte où l'anglais est la langue des affaires couramment utilisée. Les facilités coton

bank is designated to arrange the pool of participating international banks. Its access to the international market and its syndication capacity towards banks able to comply with the above criteria are key. As an example, an agreement between several banks has been put in place for financing the 2017-2018 cotton season in Burkina Faso. This arrangement allows SOFITEX, which covers 80% of the national production, to finance its cotton purchases from producers, the ginning and transportation of cotton to load port terminals in Ivory Coast, Togo, Benin and Ghana for exports to internal markets.

In addition, being denominated in EUR, this type of financing has the advantage of being (confers the benefice to be) cheaper than (a) local financing. A combination of both financings offers a reduced global financing cost of a season.

A shared expertise

In addition to providing financing support, international banks specialised in commodity trade financing, can also be considered as enablers. Thanks to their understanding and proximity to international markets, they provide technical expertise to their clients. The banks' client portfolio includes a varied range of companies all along the value chain and geographically spread. These can be fertilizer producers, local importers, ginning companies, exporters, international traders, logistic specialists, maritime companies but also textile industry players and end users (in the fashion and decoration sectors for example). As a result of their risk management policies, banks are also able to provide market insights (cotton price volatility) and economic research (country risk and monetary risk assessments) to cotton companies.

International banks can therefore support the risk management of cotton players and in particular during the final phases of cotton export: Transit, storage at export load port (logistical risk), vessel chartering and payments from buyers (performance risk on the buyer in a potential volatile market). It is not only about ensuring the repayment of the credit facility but also about monitoring the correct execution of contractual agreements within the predefined timeframe and price. In the end, it supports the profitability of these companies. Banks perform their own analysis of the counterparty risk and, in the context of syndicated facilities, propose amendments such as maximum limits and means of payment linked to buyers' financial strength.

Finally, the major advantage with international banks involved resides in their close relationship with the traders. Complemented with their technical ability to manage documentary products, this allows smooth repayments from the buyers and reduces the overall financing cost.

The necessity to continuously adapt to a changing world

International banks work in a context where English is the common business language, however Sub-Saharan cotton facilities are exclusively managed in French. This situation can create frictions with non-French speaking merchants. International banks can therefore promote the writing of documentation in both languages in order to ensure a better understanding among parties. It also promotes cotton companies thus increasing their international visibility.

Similarly to other economic players, all parties involved in the production, trade, transport and financing of commodities are evolving in an increasingly regulated environment. They need to not only consider the governance and compliance of their activities

sub-sahariennes sont exclusivement gérées en français, ce qui peut créer des barrières vis-à-vis de négociants non francophones. Il est dans leur rôle de promouvoir la rédaction de documents bilingues pour une meilleure compréhension et encourager les sociétés cotonnières dans cette voie pour asseoir leur rayonnement sur la scène internationale.

L'ensemble des protagonistes actifs dans la production de matières premières, leur commerce, leur transport ou leur financement évoluent comme le reste des acteurs économiques dans un contexte d'exigence et de réglementation croissantes en matière de gouvernance (respect des sanctions, règles anti-blanchiment...), et de responsabilité sociale et environnementale. Les banques contribuent à diffuser ces préoccupations et demandent à leurs clients de se doter des contrôles nécessaires en interne et d'adopter des mesures préventives telles que l'inclusion de clauses spécifiques quant au respect des sanctions internationales dans leurs contrats commerciaux.

Certaines institutions financières se dotent de politiques qui encadrent leurs financements et investissements dans des secteurs présentant des risques Environnement Social Gouvernance (ESG) importants. Elles vérifient que leurs clients prennent bien en compte ces sujets et évaluent leur progression dans ce domaine. Ceci se traduit dans le coton par une attention particulière portée à l'utilisation encadrée des pesticides, au travail des enfants dans les champs de coton, à la préservation des nappes phréatiques.

En plus de leur approche réglementaire des risques ESG, le parti pris de certaines banques est également d'accompagner les clients qui souhaitent progresser vers des modèles d'entreprise plus durables. Elles développent des financements à impact positif, voués à soutenir et inciter les activités et initiatives à bénéfice environnemental, social et économique. Cette approche, qui ne se limite pas aux risques de conformité et financiers, permet aux banques et à leurs clients d'être plus résilients aux risques environnementaux et sociaux ainsi qu'au changement climatique qui menacent la viabilité à long terme du secteur agricole.

Considérant le degré d'exigence qu'elles exercent vis-à-vis de leurs clients, cette collaboration forte avec les banques internationales contribue à la visibilité et la confiance sur la scène internationale de la filière coton ouest-africaine. De leur côté, les banques internationales se font l'écho des réalités locales auprès de leurs directions et partenaires économiques. Cette communication à double sens est importante pour sensibiliser aux réalités locales et faire évoluer mentalités et perceptions.

Sociétés cotonnières, banques locales et internationales exercent des rôles complémentaires pour des partenariats efficaces et performants, « gagnant-gagnant » comme les qualifie le Pr. Baba Berthé, PDG de la CMDT.

Les échanges que nous avons avec les sociétés cotonnières ouest africaines sont toujours de grande qualité, des moments de partage du savoir, et d'inspiration pour de nouveaux projets.

De la diversité naissent l'enrichissement et le succès !



(sanctions policies, anti-money laundering) but also their social and environmental impact. Banks promote these considerations and demand that their clients and partners comply with the necessary controls and adopt preventive measures such as the inclusion of specific international sanction clauses into commercial contracts.

Some financial institutions also adopt specific financing and investment policies in sectors where environmental and social governance risks are important. They check that their clients take into consideration these issues and evaluate their clients' progression in this area. For the cotton industry, they are paying particular attention to child labour, appropriate use of pesticides and the preservation of groundwater.

In addition to their regulatory approach to CSR risks, some banks go further and support their clients who wish to advance towards a more sustainable business model. The development of positive impact and sustainable financing products promote activities and initiatives with environmental, social and economic benefits: the triple bottom line. By not restricting their risk assessment to only financial or regulatory criteria, banks and their clients are more resilient to social and environmental risks and contribute to the fight against climate change which threatens the long term viability of the agricultural sectors.

Taking into consideration the level of demands that banks request from their clients, this firm collaboration with international banks contributes to the international visibility and confidence with the West-African cotton industries. Banks, on their side, relay the local realities to their management and economic partners. This communication is important in spreading information relating to local realities and contributes to the evolution of mentalities and awareness.

Cotton companies, local and international banks, play complementary roles in these efficient and effective "win-win" partnerships, as described by Pr. Baba Berthé, CEO of CMDT.

The interactions with cotton companies are always of great quality and provide inspiration and opportunities to share knowledge to initiate new projects. Diversity generates enrichment and success!