



## **Quel avenir pour l'agriculture familiale dans les pays ACP ?**

**Rôle des organisations de producteurs dans les défis posés aux  
agricultures familiales des pays ACP**

**Organisations paysannes et microfinance  
en Afrique de l'Ouest et à Madagascar :**

**Une nouvelle alliance au service de  
l'agriculture familiale ?**

Betty Wampfler

CNEARC/Chercheur associé CIRAD / Membre du groupe CERISE




## Des éléments de réflexion issus de

- Programme de recherche CIRAD CERISE
- Q « Quelle contribution de la microfinance au financement des agricultures familiales » (1997-2002)
- Travaux d'expertise en finance rurale et agricole
- Programmes de recherche –développement en cours :
  - o Etude d'impact des CECAM de Madagascar
  - o Expérimentation d'une méthode pour construire le partenariat OP – IMF Niger (CNEARC – CERISE / Programme PDSFR-FIDA/PROPAN -MAE)
  - o Quelle stratégie de financement des OP du commerce équitable ? Projet Agrofine/Max Havelaar - CERISE /CNEARC
  - Contribution au diagnostic des OP du Cambodge (MAE- CNEARC, S.Lemeilleur (2005), C.Bernard, 2006))



## Une introduction à la réflexion en 4 points

- Pourquoi est-il si difficile de financer l'agriculture ?
- Du crédit agricole aux marchés financiers ruraux : évolution de l'offre de financement agricole
- Stratégies des OP / Financement agri
- Les chantiers à ouvrir ou à approfondir




# Financer l'agriculture familiale, une question complexe

- Le « financement de l'agriculture », une question complexe qui recouvre le financement de
  - l'exploitation agricole,
  - les organisations paysannes,
  - les services d'appui à l'agriculture,
  - les infrastructures
- Des besoins de financement qui relèvent de différents dispositifs de financement
  - crédit/épargne / Prélèvements filières /subventions /...
- Fin agricole inséré dans financement rural




## Pourquoi est –il si difficile de financer l'activité économique agricole ?

- Une grande diversité de besoins et de contraintes, mal connue des « banquiers »
- Un besoin capital : le crédit moyen et long terme
- Des montants qui peuvent être élevés
- Une forte saisonnalité des besoins de financement et des revenus agricoles
- Une rentabilité des activités agricoles souvent faible et aléatoire
- Un niveau de risque élevé
- Une mobilisation de l'épargne rurale difficile



Face à des besoins croissants,  
comment évolue l'offre de financement en  
Afrique de l'Ouest et à Madagascar ?

- Une offre publique qui diminue fortement
- Des banques commerciales toujours aussi frileuses
- En revanche, un secteur innovant, la microfinance, qui se développe



## La microfinance, un changement conceptuel dans l'approche du financement

- Objectif : fournir durablement des services financiers aux populations exclues du système bancaire (= 90 % des pop.rurales) en créant « marché financier rural »
- Changement de référentiel :  
Avant : « crédit agricole », ressource publique injectée dans économie agricole, intrant dans le processus de production  
Auj : « marché financier qui doit mettre en relation les acteurs qui disposent de ressources (épargnants) avec ceux qui en ont besoin « les emprunteurs » ;  
marché régulé par prix = taux d'intérêt



## Une expansion forte – et médiatisée –

- A l'échelle de la planète : 60 millions de « clients » ; sur tous les continents, y compris au Nord
- Dans les pays de l'UEMOA, en 2001
  - 300 IMF, 2800 points d'accès
  - Bénéficiant à 4,3 millions de personnes
  - 117 Milliards épargne, 104 milliards crédit
  - 20 % des ménages ruraux touchés
  - Avec de fortes disparités entre pays





- Un secteur qui se professionnalise
- Qui se structure : loi PARMEC, sous tutelle Etat, organisé autour d'associations professionnelles d'IMF
- Mais qui reste fragile :
  - Autonomie financière pas encore atteinte
  - Crédit en souffrance : 13% du portefeuille (2001)
  - Viabilité sociale fragile



## Quelle contribution à l'agriculture ?

- Etude UEMOA 2000 :  
sur 83 milliards crédit MF,
  - 44% commerce,
  - 31% agriculture/élevage,
  - 8% artisanat,
  - 4% services,
  - 5% social
- = 25 milliards FCFA à l'agriculture/  
élevage



## Des acquis ....

- Une contribution significative à l'agriculture
- La MF est capable, dans certaines conditions de financer l'agriculture
- Des grands réseaux de MF sont concentrés sur l'agriculture : FECECAM, Kafo Jiginew, CECAM....
- De grands réseaux jusqu'ici peu agricoles s'investissent aujourd'hui dans l'agriculture (RCPB Burkina, CMS Sénégal, ...)
- Des innovations : leasing, warrantage, associations caution mutuelle, ...



## Mais aussi des limites fortes ...

- Contribution faible / ampleur des besoins
- MF se concentre sur zones agricoles « sécurisées »
- Les taux d'intérêts restent élevés
- Très (très) peu de crédit moyen terme
- Très peu de financement des OP
- Grande difficulté à mobiliser l'épargne agricole et rurale



# Le financement au cœur des préoccupations des OP

- Les organisations paysannes se renforcent en Afrique de l'Ouest et à Madagascar
- Mais restent fragiles / structuration, activités, gouvernance, fonds propres, ...
- Des besoins de financement de différente nature :
  - Financement de l'OP elle-même
  - Financement de leurs membres
  - Contribution au financement des services d'appui à l'agriculture
- Quatre stratégies pour faire aux besoins de financement



# 1 ère stratégie : Internaliser fonction de crédit dans l'OP

## Quelques intérêts :

- pallier à l'absence d'IF
- Coût limité (si ligne de crédit gratuite ....)
- Contribue à fidéliser les membres de l'OP

## Des limites importantes

- Manque de compétences et d'outils professionnels
- Pas de fonction d'épargne
- Conflit d'intérêt : Incapacité de l'OP à faire pression sur les membres pour le remboursement

## Perspectives : Impasse



## 2ème stratégie : créer une OP- IMF « Fille »

Exemple : CECAM Madagascar

### Avantages

- Institution professionnelle qui pourra acquérir statut légal, compétences, outils adaptés
- Tout en restant dédiée à l'agriculture
- Peut financer membres et OP mère

### Difficultés

- accepter la logique « financement durable »
- Toutes les difficultés habituelles de création d'IMF : long, difficile, coûteux
- Plus difficultés liées à un portefeuille spécialisé agricole
- Une OP « fille » qui peut prendre son autonomie et adopter logique financière

Perspectives : A développer seulement si volonté rigoureuse d'aboutir



## 3ème stratégie : Intermédiation avec MF

Fonction d'intermédiation de l'OP : Identifier IMF, dialogue, appui aux membres, sécurisation de crédit , ...

### Avantages

- Appui sur l'existant : immédiat, coût faible
- Prise de risque faible pour l'OP


### Difficultés

- Il faut que les IMF existent localement
- Qu'elles soient intéressées à l'agriculture
- Construction de confiance difficile
- Il faut que l'IMF dispose de ressources adéquates
- Que le débat sur le taux d'intérêt soit clos ....

### Perspectives

Ferment de la nouvelle alliance nécessaire entre OP et IMF





## 4ème stratégie : contribuer à construire un cadre macro éco et politique favorable à financement de l'agriculture familiale

Exemple : les OP du Sénégal, le ROPPA au sein de l'UEMOA

### Avantages

- Travail de fonds sur la structuration d'une politique agricole
- Renforcement de l'implication paysanne
- Meilleure convergence et efficacité des politiques publiques

### Difficultés


- implique un bon degré de maturité des OP
- Nécessite un cadre institutionnel ouvert au dialogue
- Besoin / souci de cohérence entre les différentes politiques publiques et entre acteurs (OP, administration, bailleurs, ...)



# Les 7 chantiers


Trois chantiers / conditions structurantes de base

1. Mettre en place les conditions pour une agriculture rentable
2. Renforcer les OP (capacités, activités éco, gouvernance, ...)
3. Renforcer la microfinance



#### 4. Renforcer la capacité des OP à analyser leur situation de financement et leur environnement financier

- Les OP ont des niveaux de capacité d'analyse de leurs besoins et contraintes de financement très variés
- Elles connaissent mal le nouveau référentiel « marchés financiers ruraux »
- Elles connaissent mal les institutions financières de leur environnement
- Besoin de formation pour acquérir référentiels et outils



## 5. Appuyer le renforcement du partenariat OP / IF, construire la confiance

### 3 étapes :

- mieux connaître le partenaire : sa logique, son référentiel, son vocabulaire
- Savoir évaluer la qualité d'un partenaire (quels indicateurs de fiabilité, où trouver l'info, comment être sûr de l'info, ...)
- Maîtriser les outils de la négociation financière (dossier de financement, garantie, négociation du taux d'intérêt, ... )



## Des démarches /outils pour appuyer la construction de confiance OP - IMF

- Les espaces, puis cadres de concertation OP – IMF
  - se multiplient
  - Se focalisent sur questions concrètes
- La formation :  
pour OP , IMF , structures d'appui , administrations



## Un exemple : une initiative de formation- action avec les OP – IMF du Niger

- Une formation –action avec une IMF :  
FCMN Niya (CNEARC – PDSFR/FIDA – PROPAN – MAE –  
Projet Intransit FAO)
  - > aujourd'hui la FCMN négocie un prêt avec .... une banque
- Ateliers de concertation OP – IMF : 2003 – 2005
- Conception avec les OP et les IMF d'un outil  
d'accompagnement : un manuel pour « Construire  
la confiance entre OP et IMF »



## 6. Mobiliser des ressources additionnelles pour financer l'agriculture familiale

- Fonds publics ?
- Fonds propres des OP : comme garantie ou comme levier
- Marché financier :
  - réduire le risque par des fonds de garantie (paritaires ? ) (Ex TANYO / UE au Niger)
  - explorer / investisseurs éthiques
  - innover : le préfinancement du commerce équitable



## 7. Elaborer des politiques de financement agricole cohérentes

- Des politiques de financement agricole sont nécessaires
- Pour être équitables et efficaces, elles doivent être négociées avec les acteurs concernés
- Elles doivent s'autoriser à « revisiter » des règles établies :  
ex : le crédit bonifié pour équipement agricole
- Elles doivent se donner les moyens d'être cohérentes avec autres PP touchant au financement agricole : politiques de microfinance, politique agricole, décentralisation...





Pour mener à bien ces 7 chantiers,  
la plupart des OP ont encore besoin d'un  
accompagnement



## Pour aller plus loin

- Des références bibliographiques
- Des sites internet :
  - <http://microfinancement/cirad.fr> ( actes du séminaire de Dakar, Espace finance et les BIM, ...)
  - [www.lamicrofinance.org](http://www.lamicrofinance.org)
  - <http://www.microfinancegateway.org/>
  - Site CERISE : <http://www.cerise-microfinance.org/>
  - Site FIDA : <http://www.ifad.org/ruralfinance/>
  - Site FAO /Finance rurale :  
<http://www.fao.org/ag/Ags/subjects/fr/ruralfinance/index.html>
  - Site Inter-réseaux : <http://www.inter-reseaux.org/>
  - Site SOS Faim :  
[http://www.sosfaim.org/pages\\_be/fr/sosfaim/sos\\_microfinance.htm](http://www.sosfaim.org/pages_be/fr/sosfaim/sos_microfinance.htm)