



HAL
open science

Atelier sur le partenariat entre organisations paysannes et institutions de microfinance [Rapport final]

Betty Wampfler, . Comité d'Echanges, de Réflexion Et d'Information Sur Les
Systèmes d'Epargne-Crédit, . Centre National d'Etudes Agronomiques Des
Régions Chaudes, . Centre de Coopération Internationale En Recherche
Agronomique Pour Le Développement

► To cite this version:

Betty Wampfler, . Comité d'Echanges, de Réflexion Et d'Information Sur Les Systèmes d'Epargne-Crédit, . Centre National d'Etudes Agronomiques Des Régions Chaudes, . Centre de Coopération Internationale En Recherche Agronomique Pour Le Développement. Atelier sur le partenariat entre organisations paysannes et institutions de microfinance [Rapport final]. 2005. hal-02830068

HAL Id: hal-02830068

<https://hal.inrae.fr/hal-02830068>

Submitted on 7 Jun 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Partenariat CASPANI /
PolSecAI / PROPAN /
Projet intrants / PDSFR /
CNEARC-CERISE- CIRAD

Atelier sur le partenariat entre organisations paysannes et institutions de microfinance

Niamey 8, 9 et 10 juin 2005 - Stade Seyni Kountché

RAPPORT FINAL

Rédigé par
B. Wampfler
Aout 2005

Sommaire

O.	<u>Synthèse de l'atelier</u>	p.6
I.	<u>Un atelier pour renforcer le partenariat entre organisations paysannes et microfinance</u>	p.11
	1. Contexte et justification de l'atelier	p.11
	2. Objectifs	p.12
	3. Résultats attendus	p.12
	4. Participants	p.12
	5. Programme de l'atelier	p.13
II.	<u>Les travaux de l'atelier</u>	p.15
	1. Ouverture de l'atelier par M. Le Président de CASPANI	p.15
	2. Séquence 1 : : Posons le problème : OP-IMF, un partenariat difficile certes, mais qui a progressé au Niger	p.17
	21. Organisations paysannes et microfinance en Afrique de l'Ouest : Une nouvelle alliance au service de l'agriculture familiale ? (B.Wampfler, CNEARC)	p.17
	22. En 2003, un atelier OP-IMF : « Agir ensemble pour se renforcer mutuellement » (Harouna Mahamadou, PDSFR).....	p.23
	23. Que pouvons nous apprendre des initiatives prises par les OP et les IMF depuis 2003 ? Quatre témoignages	p.25
	24. Conclusion de la séquence 1	p.35
	3. Séquence 2 : Les clés du partenariat OP/IMF : la confiance et l'accès à des ressources financières adaptées	p.37
	31. Groupe de travail "Construire la confiance entre IMF et OP"	p.37
	311. Des témoignages	p.37
	312. Rapport du groupe de travail	p.39
	313. Des outils pour développer la confiance entre OP et IMF	p.42
	314. Un plan d'action pour développer la confiance entre OP et IMF au Niger	p.46
	32. Groupe de travail « Accéder à des ressources financières adaptées » ...	p.48
	321. Des constats	p.48
	322. Des témoignages	p.49
	a) Le problème des ressources vu par une OP	p.49
	b) Le problème des ressources vu par une IMF	p.52
	c) Le problème des ressources vu par une banque	p.53
	d) Le problème des ressources vu par une structure de garantie	p.53
	323. Un plan d'action pour développer l'accès à des ressources financières adaptées	p.54
	4. Séquence 3 : Des innovations pour mieux adapter l'offre financière des IMF aux besoins des OP	p.58
	41. Groupe de travail Warrantage	p.60
	411. Qu'est ce que le warrantage ? (D.Marchal, Projet Intrants FAO)	p.60
	412. Un plan d'action pour développer le warrantage au Niger	p.64

42. Groupe de travail Crédit bail	p.67
421. Qu'est ce que le crédit bail ? (B.Wampfler/CNEARC, J.Sam, SNV)	p.67
422. Un plan d'action pour développer le crédit bail au Niger.....	p.71
43. Groupe de travail Association de caution mutuelle et crédit commercial	p.78
431. Que sont le crédit commercial et l'association de caution mutuelle ? (Magassouba Ibrahima Kalil, CRG Guinée).....	p.78
432. Un plan d'action pour développer les associations de caution mutuelle au Niger	p.82
5. Conclusion de l'atelier et finalisation du plan d'action	p.84

Annexes

1. Programme de l'atelier
2. Liste des participants
3. Potentialités et limites de la caution solidaire
4. Le taux d'intérêt en question (fiche technique expliquant les différents modes de calcul des taux d'intérêt et explicitant les débats dont le taux d'intérêt de la microfinance fait l'objet)
5. Une expérience d'assurance secheresse
6. Expériences de warrantage du Ghana et de Madagascar
7. Proposition d'expérimentation de crédit bail au sein de la composante RD du PDSFR

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

ACM	Association de caution mutuelle
ADRK	Association de Développement de la Région de Kaya (Burkina Faso)
AFD	Agence Française de développement
AGR	Activités Génératrices de Revenus
ANCAR	Agence Nationale de Conseil Agricole et Rurale (Sénégal)
ANIP-MF	Association Nigérienne des Institutions Professionnelles de la Micro-finance
ANPIP	Agence Nigérienne de Promotion de l'Irrigation Privée
AREN	Association pour la Redynamisation de l'Elevage au Niger
BAB	Banque d'aliment pour bétail
BC	Banque Céréalière
BCEAO	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BDRN	Banque de Développement de la République du Niger
BNDA	Banque Nationale de Développement Agricole du Mali
BI	Boutique d'Intrants
BRS	Banque Régionale de Solidarité
CARE	ONG Internationale d'appui au développement
CASPANI	Conseil pour l'Action et la Solidarité Paysannes au Niger
CCR/MDA	Cellule Crédit Rural du Ministère du Développement Agricole
CECAM	Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel de Madagascar
CERISE	Comité d'Echange, de Réflexion et d'Information sur les Systèmes d'Epargne Crédit
CIRAD	Centre de Coopération Internationale en recherche Agronomique pour le Développement
CLEC	Caisse Locale d'Epargne et de Crédit
CMS	Crédit Mutuel du Sénégal
CNCA	Caisse Nationale de Crédit Agricole
CNEARC	Centre National d'Etudes Agronomiques en Régions Chaudes (Montpellier)
Coopérative Taanadi	Coopérative de crédit TAANADI
CPEC API	Caisse Populaire d'Epargne et de Crédit pour l'Appui aux Producteurs en Intrants
CRESA	Centre Régional d'Enseignement Spécialisé en Agriculture (Faculté d'Agronomie de Niamey)
CRG	Crédit Rural de Guinée
CSSFD/MEF	Cellule d'appui aux SFD du Ministère de l'Economie et des Finances
CT	Conseiller Technique
CVECA	Caisse Villageoise d'épargne et de Crédit Autogérée
FAO	Organisation des Nations Unis pour l'Alimentation et l'Agriculture
FCFA	Franc de la Communauté Financière Africaine
FCMN	Fédérations des Coopératives Maraîchères du Niger
FECECAM	Fédération des Caisses D'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel (Bénin)
FIDA	Fonds International pour le Développement de l'Agriculture
FUCOPRI	Fédération des Unions des Coopératives de Producteurs de riz
FUMA	Fédération des Unions de Maradi
FUGPN Mooriben	Fédération des Unions des Groupements Paysans du Niger
FUPS SA'A	Fédération des Unions de Producteurs de Souchet
GEC	Groupement d'Epargne/Crédit
IMF	Institution de Micro-finance
IRAM	Institut de Recherche et d'Application des Méthodes du Développement
MCPEC	Mouvement des Caisses Populaires d'Epargne et de Crédit
MECREF	Mutuelle d'Epargne et de Crédit des Femmes

MECD	Mutuelle d'Épargne et de Crédit du Dendi
MEF	Ministère de l'Économie et des Finances
MDA	Ministère du Développement Agricole
MDC	Ministère du Développement Communautaire
MRA	Ministère des Ressources Animales
MUTEC	Mutuelle d'Épargne / Crédit
ONG	Organisation Non Gouvernementale
OP	Organisation Paysanne
PARMEC (Loi)	Loi réglementant les Mutuelles d'Épargne et de Crédit dans la zone UEMOA
PDR	Projet de Développement Rural Intégré de Téra
PDSFR	Programme de Développement des Services Financiers Ruraux
PFP	Plate Forme Paysanne
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PMR/GOPA	Projet « Promotion des Mutuelles Rurales »
PolSecAl	Projet d'Appui à la Politique de Sécurité Alimentaire
PROPAN	Projet de Renforcement des Organisations Professionnelles Agro pastorales du Niger
Projet Intrants FAO	Projet de Promotion de l'utilisation des Intrants Agricoles par les Organisations de Producteurs
PSEAU	Projet de Sécurisation de l'élevage et de l'Agriculture péri-urbaine
RCPB	Réseau des Caisses Populaires du Burkina
SAIA	Système d'Approvisionnement en Intrants Agricoles
SDR	Stratégie du Développement Rural
SFD	Système Financier Décentralisé
SICR KOKARI	Service d'Intermédiation en Crédit Rural KOKARI
SNV	Organisation Néerlandaise pour le Développement
SOS-FAIM	ONG Luxembourgeoise
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
UEP/APEL/ZP	Union des Eleveurs Producteurs, Association pour la Promotion de l'Entraide et des Initiatives Locales en Zone Pastorale
UMEC	Union des Mutuelles d'Épargne et de Crédit

O. Synthèse de l'atelier

Organisations paysannes – institutions de microfinance : un partenariat qui reste difficile au Niger

Au Niger comme dans la plupart des zones rurales d'Afrique de l'Ouest, les banques commerciales ne sont que faiblement accessibles et restent très réticentes à financer l'agriculture. La microfinance est alors souvent la seule alternative formelle d'accès au financement pour les organisations paysannes et la question des conditions de partenariat entre OP et IMF se pose donc avec acuité.

Les organisations paysannes (OP) sont en cours de structuration au Niger. L'accès au financement est un problème déterminant pour la plupart d'entre elles. Leurs besoins de financement sont de différente nature : leurs membres ont besoin d'accès au crédit, les OP elles-mêmes ont besoin de financer leurs activités économiques, leur fonctionnement, leurs investissements (équipement, locaux, mais aussi formation...). Les OP n'ont pour l'instant que peu de relation avec les banques commerciales et leur liens avec la microfinance sont épisodiques et difficiles. Le plus souvent, elles s'avèrent très démunies face à la question du financement : manque d'information sur les institutions financières, faible capacité à formaliser leurs besoins de financement, difficulté à constituer les dossiers de financement, absence de fonds de garantie. Les expériences de services financiers développées par les OP elles-mêmes ont des résultats mitigés....

Les institutions de microfinance (IMF) du Niger, de leur côté, sont prudentes quant au financement de l'agriculture et des organisations paysannes. Elles hésitent face au risque de l'agriculture, l'insuffisance de ressources financières longues et stables limitent leur capacité à faire du crédit moyen terme, l'un des principaux besoins de l'agriculture. Leur couverture géographique reste limitée et tend dans les années récentes à se resserrer sur les zones urbaines et périurbaines. Par ailleurs, le professionnalisme insuffisant des IMF, le contrôle insuffisant du secteur ont conduit à des dysfonctionnements dommageables pour le monde rural (détournements, impayés, perte d'épargne, surendettement des ménages...) qui ont encore creusé le déficit de confiance entre OP et IMF.

Malgré ce contexte de relations difficiles, une volonté de rapprochement, concrétisée par un nouvel atelier

Plusieurs initiatives d'OP, d'IMF et de structures d'appui aux deux secteurs ont permis un premier rapprochement entre OP et IMF depuis deux ans au Niger. Dans le prolongement de ces initiatives, les organisations paysannes membres de CASPANI, et certaines IMF ont souhaité engager une nouvelle étape de rapprochement à travers un atelier de concertation entre OP et IMF. Le POLSECAL, le PROPAN, le Projet Intrants, le PDSFR, respectivement structures d'appui aux OP et aux IMF, et le CNEARC, ont appuyé cette initiative.

Réalisé en juin 2005, cet atelier avait pour objectif général d'échanger sur les conditions d'un renforcement du partenariat entre OP et IMF. Plus spécifiquement, il s'agissait pour les OP et les IMF de :

- poursuivre le processus de rapprochement, d'améliorer l'interconnaissance et la construction de confiance entre les deux types d'institutions
- d'explorer ensemble des problèmes prioritaires limitant aujourd'hui la collaboration entre les deux secteurs et de dégager des voies concrètes d'un travail en commun sur :
 - comment construire la confiance ?
 - comment traiter le problème des ressources financières nécessaires pour financer l'agriculture ?
 - comment mieux adapter l'offre financière des IMF aux besoins des OP ?
- définir et s'engager sur un plan d'action pour une collaboration concrète entre OP et IMF.

Sous la présidence de CASPANI, l'atelier a réuni 73 participants, représentant les principales organisations paysannes issues des différentes régions du Niger (26 OP), les principales institutions de microfinance et leur association professionnelle, l'ANIP MF (21 IMF), deux banques (BCEAO, Banque Régionale de Solidarité) et un fonds de garantie (TANYO), les principaux partenaires de développement des OP et des IMF (Ministères de tutelle (MDA, MRA, MEF, MDC), PROPAN, PolSecAl, PDSFR, Projet Intrants FAO CNEARC,...).

D'abord, dégager les leçons des expériences récentes

L'atelier a été organisé en quatre séquences. La première avait pour objectifs de redéfinir les différents aspects du problème du financement de l'agriculture et des organisations paysannes au Niger, de tirer les enseignements des initiatives prises depuis 2003 et de cerner les problèmes clés, facteurs de blocage de la collaboration OP/IMF qui feront l'objet des chantiers de travail de l'atelier.

En septembre 2003, à l'initiative de FUGPN/Mooriben et SOS Faim, un premier atelier a réuni des IMF et des OP du Niger pour une concertation sur l'amélioration du partenariat entre les deux secteurs. Cet atelier a permis une première rencontre entre deux secteurs qui se connaissaient très peu ; les difficultés du financement de l'agriculture au Niger ont été analysées conjointement, des préoccupations communes aux OP et aux IMF ont été mises en évidence et un large plan d'action a été dégagé. Puis, chacun est retourné à ses occupations et le plan d'action est resté très largement en suspens. Cependant, si l'action collective engagée en 2003, n'a pas débouché sur une mise en œuvre opérationnelle, des initiatives sectorielles et individuelles au sein des OP et des IMF ont fait progressé la réflexion.

D'une part, les OP et les IMF ont poursuivi la structuration de leurs secteurs respectifs. Les OP ont poursuivi leur consolidation et ont créé CASPANI ; le secteur de la microfinance s'est consolidé avec l'adoption en 2004 de la Stratégie Nationale de Microfinance et le renforcement de l'association professionnelle des institutions de microfinance, l'ANIP MF. Ces structurations sectorielles peuvent être un point d'appui pour renforcer le partenariat OP/IMF.

D'autre part, plusieurs initiatives « individuelles » ont exploré des formes de partenariats OP-IMF :

- expérimentation de différentes formes de financement par les OP elles-mêmes (Mooriben)
- étude des conditions de financement en zone pastorale réalisée par l'OP UEP APEL ZP, réalisée en partenariat avec le PDSFR, la Faculté d'Agronomie du Niger et le CNEARC (2004)
- expérience de « formation-action » sur le partenariat OP-IMF, réalisée par la Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger avec le CNEARC et le PDSFR (2004- 2005)
- atelier sur le crédit warranté au Niger, organisé en février 2005, par les organisations de producteurs, le Projet de promotion de l'utilisation des intrants agricoles, et le PDSFR

Les témoignages et débats autour de ces expériences ont permis de dégager des enseignements dont on retiendra principalement que :

- dans un contexte agricole de plus en plus difficile, marqué par le désengagement de l'Etat, toutes les organisations paysannes sont aujourd'hui confrontées à la question du financement de l'agriculture, sous ses différentes formes (financement des producteurs membres des OP, mais aussi financement de l'OP elle-même) ;
- les OP du Niger sont à des stades variés de la réflexion sur cette question du financement : certaines d'entre elles sont simplement au stade de la prise de conscience, de la formulation du problème ; d'autres sont en mesure d'analyser clairement leurs besoins de financement ; au stade suivant, elles ont prospecté l'offre de financement existante et sont en mesure d'en faire un diagnostic ; certaines d'entre elles ont démontré de fortes capacités à mobiliser des financements auprès des bailleurs de fonds et à expérimenter différentes formes de financement ;
- alors que les expériences sont relativement riches et variées, la communication entre les OP sur ces questions reste très limitée ;
- les IMF de leur côté se développent, elles ont besoin de s'ouvrir à des nouveaux segments de marché et se tournent donc souvent vers les organisations paysannes.

Les bases d'un nouveau partenariat sont donc esquissées. Mais différents problèmes subsistent et constituent des facteurs de blocage de ce partenariat. Trois d'entre eux ont été retenus comme « chantiers » de travail de l'atelier : « *Comment construire la confiance entre OP et IMF ?* », « *Comment mobiliser des ressources financières adaptées au financement de l'agriculture ?* », « *Comment mieux adapter l'offre financière des IMF aux besoins des OP ?* ». Chacun de ces chantiers a fait l'objet d'exposés d'expériences réalisées au Niger ou ailleurs, puis d'approfondissement par un groupe de travail, composé de manière équilibrée d'IMF, d'OP et de partenaires du développement, chargés d'identifier les conditions de développement d'une démarche appropriée au Niger et de dégager un plan d'action sur ce thème.

Trois chantiers, un plan d'action

Une première clé du partenariat OP-IMF : la confiance

Le premier facteur de blocage du partenariat OP-IMF, bien mis en évidence par les témoignages, reste celui de la confiance : les deux secteurs se connaissent mal, ignorent les logiques, les règles de fonctionnement, les besoins et les contraintes de l'autre ; ils ont souvent vécu de premières expériences de collaboration difficile qui ont débouché sur des échecs (crédits non remboursés par les OP ou épargne des OP détournée par les IMF, ...) ; enfin, chaque secteur est en train de se battre pour sa propre viabilité économique et financière et essaie de tirer le meilleur parti des actions qu'il entreprend : cette « bataille pour la viabilité » se concrétise notamment dans la discussion sur le taux d'intérêt du crédit à l'agriculture qui mine souvent la relation entre OP et IMF (des taux élevés sont nécessaires pour couvrir les coûts des services décentralisés de la microfinance mais sont difficiles à supporter par les activités agricoles).

Pour renforcer leur partenariat, les OP et IMF doivent construire une relation de confiance. Pour ce faire, elles ont d'abord besoin de mieux se connaître, mais aussi de pouvoir évaluer la qualité et la fiabilité du partenaire potentiel. Les OP et les IMF sont des organisations « sœurs » (en terme de participation des membres, de statut,...), mais leur logique, leur mode de fonctionnement et leurs critères de performance sont un peu différents. Il faut donc que chacune d'entre elles ait un « outil » lui permettant de juger la qualité du partenaire potentiel.

Le groupe de travail chargé de ce thème s'est engagé dans l'élaboration de ces deux « outils ». Deux grilles d'analyse, comportant les principales questions à se poser dans chaque cas, ont été élaborées et partiellement renseignées :

- Quelles sont les informations, les indicateurs dont a besoin une IMF pour évaluer la qualité d'un dossier de financement présenté par une OP ? Quelles sont les informations, les indicateurs dont a besoin une OP pour choisir une IMF partenaire ?
- Où ces informations sont-elles disponibles ? Qui peut les fournir ?
- Comment s'organiser pour les obtenir ?
- Qui va garantir la qualité de ces informations ? (Rôle de l'Etat, des associations professionnelles, ...).

Le plan d'action dégagé par le groupe et validé en séance plénière prévoit la finalisation de la « boîte à outils pour évaluer la qualité du partenaire », sa diffusion sous forme d'un manuel et la formation des OP et des IMF à son utilisation.

L'accès à des ressources financières adaptées à l'agriculture est une autre condition de renforcement du partenariat OP / IMF

Les volumes de ressources financières de la microfinance sont souvent insuffisants face à la demande de l'agriculture et des OP, et la durée de disponibilité de ces ressources est trop courte pour permettre le crédit moyen terme dont l'agriculture a besoin pour s'équiper et se moderniser.

Quatre exposés ont permis de comprendre comment les différents acteurs percevaient cette question : une OP a présenté une analyse de ses besoins de financement et permis de comprendre la nature des moyens financiers nécessaires (montant, durée d'emprunt, mode remboursement, pour quel type d'activité ...) et les ressources actuellement disponibles (nature, source, conditionnalité, mode de gestion, ...) ; une IMF a expliqué pourquoi les IMF sont souvent faiblement capitalisées, quelles sont les différentes ressources financières d'une IMF, comment une IMF raisonne le choix d'affectation de ses ressources (crédit court terme, moyen terme, fonds propres, ...), en quoi il est difficile pour une IMF de financer une OP et quelles sont les caractéristiques des ressources nécessaires ; une banque a présenté son offre de financement et les perspectives qu'elle ouvre à l'agriculture et aux OP ; un fonds de garantie a présenté le dispositif de garantie pour l'accès au crédit bancaire qu'il propose aux PME du Niger et les conditions de son adaptation aux OP et aux IMF.

Sur la base de ces témoignages, complétés par des participants malien et guinéen, un groupe de travail a approfondi la réflexion sur une des voies d'amélioration de l'accès à des ressources adaptées, le refinancement bancaire.

Le plan d'action adopté par l'atelier propose des mesures concrètes sur quatre axes de travail : le renforcement des IMF (mise en réseau des IMF isolées, professionnalisation, renforcement des fonds propres, ...) pour améliorer leur crédibilité auprès des banques, le renforcement des OP pour améliorer leur fiabilité en tant que client du secteur financier, l'articulation avec la Banque Régionale de Solidarité et le groupe Tanyo, l'étude de faisabilité d'une institution de refinancement de l'agriculture.

Des innovations pour maîtriser le risque agricole

Le financement de l'agriculture et des organisations paysannes reste une opération risquée pour une institution financière. L'atelier a permis d'explorer trois innovations qui tentent de repousser cette contrainte :

- le warrantage, qui permet de différer la vente de la production agricole à un moment de prix favorable et de garantir un crédit par le stock de produits agricoles
- le crédit bail, qui sécurise le financement de l'équipement agricole
- l'association de caution mutuelle, forme de fonds de garantie paritaire qui permet de sécuriser le crédit commercial à des organisations

Pour chacune de ces innovations, l'atelier a permis

- d'apporter une information approfondie sur la nature de l'innovation, son fonctionnement et ses conditions de sa mise en œuvre dans les contextes où elle a déjà été expérimentée (le warrantage au Niger, le crédit bail à Madagascar, l'association des caution mutuelle en Guinée)
- d'en analyser les conditions de faisabilité au Niger ;
- de dégager un plan d'action pour développer l'innovation au Niger

En matière de warrantage, six actions principales ont été retenues : capitaliser l'expérience de warrantage existant au Niger ; établir provisoirement des normes, des règles de « bonnes pratiques du warrantage » ; assurer la formation et l'information sur le warrantage, notamment par la formation des formateurs ; étendre les actions pilotes ; établir en 2006 les normes définitives et élaborer un guide sur « les bonnes pratiques du warrantage au Niger » ; mettre en place un cadre de concertation pour coordonner et standardiser les pratiques de warrantage. Une action de « Démultiplication du produit warrantage » est d'ores et déjà engagée dans ce sens par des OP, des IMF et le projet FAO Intrants, sur la base d'un financement du PDSFR.

Le groupe de travail « Crédit bail » s'est d'abord attaché à comprendre les conditions du succès de cette technique financière dans le cas des CECAM de Madagascar. Ces conditions ne sont aujourd'hui

que partiellement réalisées au Niger. Il existe des filières agricoles susceptibles de valoriser un équipement acquis par crédit bail, particulièrement dans les zones irriguées (maraîchage, riziculture, ...). Les IMF n'ont pas développé cette technique financière pour l'instant, faute de la connaître, mais aussi faute de ressources financières adaptées. Par ailleurs, l'existence de subventions à l'équipement (notamment irrigué) pose problème pour le développement de cette technique : les subventions offrent certes une opportunité d'équipement agricole à un certain nombre de producteurs, mais elles sont limitées en nombre et en durée et vont s'épuiser ; en attendant elles sont un obstacle assez significatif à l'expérimentation du crédit bail.

Le groupe de travail a dégagé les principales lignes d'un plan d'action pour le développement du crédit bail au Niger, en prenant l'hypothèse d'un crédit bail pris par une organisation paysanne auprès d'une IMF. Les actions à mettre en œuvre ont été détaillées, ainsi que les rôles des différents partenaires impliqués dans l'opération : OP emprunteur, l'IMF qui donne le crédit bail, les partenaires du développement, l'Etat. Le projet Intrants FAO a confirmé sa volonté d'appuyer une telle expérimentation.

Le groupe de travail « Association de caution mutuelle et crédit commercial » s'est appuyé sur l'analyse d'une expérience pérennisée en Guinée pour identifier les conditions de faisabilité d'une telle innovation au Niger.

Un plan d'expérimentation esquissant le rôle des différents acteurs (IMF, OP, Etat, partenaires) a été adopté.

Un atelier marquant une nouvelle étape dans le partenariat OP / IMF

Au Niger, comme plus largement en Afrique de l'Ouest, un partenariat renforcé entre organisations paysannes et institutions de microfinance peut être un facteur décisif d'amélioration du financement des agricultures familiales. Comment définir les modalités concrètes de ce partenariat ? La question n'est pas nouvelle au Niger et a déjà réuni une première fois en 2003 les IMF et les OP nigériennes, cette rencontre s'inscrivant elle-même dans le prolongement d'initiatives engagées dans ce sens dans la sous-région (Séminaire de Dakar, 2002, atelier de Ouagadougou 2003). Ces premiers ateliers ont permis la rencontre, un début d'inter-connaissance, ainsi que l'identification des problèmes.

L'atelier de Niamey de juin 2005 a mobilisé pendant trois jours plus de 70 participants, représentant les principales OP et IMF du Niger, ainsi que leurs partenaires. Le niveau, la constance et la qualité de la participation des différentes structures ont démontré à la fois l'acuité du problème de financement de l'agriculture aujourd'hui et la forte mobilisation des uns et des autres autour de ce problème.

L'atelier a souhaité s'appuyer sur les enseignements des premiers ateliers et des initiatives développées depuis lors, pour développer une nouvelle étape de partenariat fondée sur l'élaboration conjointe d'outils de partenariat.

Esquissée pendant l'atelier, cette démarche doit maintenant être approfondie. L'expérience de l'atelier 2003 a montré combien il était difficile de dépasser le discours pour mettre en œuvre un plan d'action. Pour se donner de meilleures chances de réaliser le plan d'action OP-IMF 2005, les participants de l'atelier ont constitué un comité de suivi et défini un calendrier de travail.

Les structures faîtières des OP et des IMF ont un rôle majeur à jouer dans la mise en œuvre de ce plan d'action ; le volontarisme et la capacité d'innovation des OP et des IMF à la base seront décisifs ; mais cet ensemble d'initiatives ne pourra s'épanouir, se consolider et aboutir à un développement durable de l'agriculture familiale que dans un cadre de politiques publiques (agricoles, de microfinance, de financement rural, ...) claires, négociées avec les différents acteurs concernés et appliquées de manière cohérente.

I. Un atelier pour renforcer le partenariat entre organisations paysannes et institutions de microfinance

1. Contexte et justification de l'atelier

Les organisations paysannes (OP) sont en cours de structuration au Niger. L'accès au financement est un problème déterminant pour la plupart d'entre elles. Leurs besoins de financement sont de différente nature : leurs membres ont besoin d'accès au crédit, les OP elles-mêmes ont besoin de financer leurs activités économiques, leur fonctionnement, leurs investissements (équipement, locaux, mais aussi formation...). Les OP n'ont pour l'instant pas de relation avec les banques commerciales et leur liens avec la microfinance sont épisodiques et difficiles. Le plus souvent, elles s'avèrent très démunies face à la question du financement : manque d'information sur les institutions financières, faible capacité à formaliser leurs besoins de financement, difficulté à constituer les dossiers de financement, absence de fonds de garantie

Les institutions de microfinance (IMF), de leur côté, sont extrêmement prudentes quant au financement de l'agriculture et des organisations paysannes. Elles hésitent face au risque de l'agriculture ; l'insuffisance de ressources financières longues et stables limitent leur capacité à faire du crédit moyen terme, l'un des principaux besoins de l'agriculture. Plusieurs initiatives ont été entreprises au Niger pour améliorer l'environnement sectoriel et juridique dans lequel évoluent ces IMF. Il s'agit notamment de l'adoption de la stratégie nationale de microfinance par le gouvernement en mars 2004 et d'un code de déontologie par l'assemblée générale ordinaire de l'association nigérienne des institutions de microfinance (ANIP-MF). Cependant, la couverture géographique des IMF reste limitée et tend dans les années récentes à se resserrer sur les zones urbaines et périurbaines. Par ailleurs, le professionnalisme insuffisant des IMF, le contrôle insuffisant du secteur ont conduit à des dysfonctionnements dommageables pour le monde rural (détournements, impayés, perte d'épargne, surendettement des ménages...) qui ont encore creusé le déficit de confiance entre OP et IMF.

Malgré ce contexte de relations difficiles, plusieurs initiatives ont permis un premier rapprochement entre OP et IMF depuis deux ans au Niger :

- En septembre 2003, un atelier, à l'initiative de FUGPN/Mooriben et SOS Faim, a réuni une cinquantaine d'IMF et d'OP du Niger pour une concertation sur l'amélioration du partenariat entre les deux secteurs.
- En juin 2004, un module de formation-action sur le financement de l'agriculture, réalisé par le CNEARC en partenariat avec la Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger et le PDSFR, a permis d'approfondir concrètement l'analyse de la problématique du partenariat entre IMF et OP et d'explorer avec les parties-prenantes différents types de « solutions » au problème de financement.
- En 2004 toujours, l'OP UEP APEL ZP, opérant en zone pastorale, a réalisé en partenariat avec le PDSFR et la Faculté d'Agronomie une étude sur les conditions de financement des activités économiques en zone pastorale qui débouche aujourd'hui sur un projet de création de centre de services et d'une institution de microfinance pour la zone pastorale.
- Par ailleurs, certaines OP du Niger ont une expérience plus conséquente en matière de financement. Par exemple, Mooriben expérimente depuis plusieurs années, différentes options de financement de ses membres
- Enfin, en février 2005, le PDSFR et le Projet de promotion de l'utilisation des intrants agricoles par les organisations de producteurs a organisé un atelier sur l'expérience des crédits warrantés au Niger.

Dans le prolongement de ces initiatives, les organisations paysannes membres de CASPANI, et certaines IMF ont souhaité engager une nouvelle étape dans ce rapprochement à travers un atelier de concertation.

Le POLSECAL, le PROPAN, le Projet Intrants FAO et le PDSFR/FIDA, respectivement structures d'appui aux OP et aux IMF, ont appuyé cette initiative.

2. Objectifs de l'atelier

L'atelier avait pour objectif général d'échanger sur les conditions d'un renforcement du partenariat entre OP et IMF.

Plus spécifiquement, il s'agissait pour les OP et les IMF de :

- poursuivre le processus de rapprochement, d'améliorer l'interconnaissance et la construction de confiance entre les deux types d'institutions
- d'explorer ensemble des problèmes prioritaires limitant aujourd'hui la collaboration entre les deux secteurs et de dégager des voies concrètes d'un travail en commun sur :
 - comment construire la confiance ?
 - comment traiter le problème des ressources ?
 - comment mieux adapter l'offre financière des IMF aux besoins des OP ?
- réfléchir à la mise en œuvre effective d'un plan d'action pour une collaboration concrète entre OP et IMF en :
 - analysant les contraintes et posant les conditions à un partenariat effectif entre OP et IMF ;
 - choisissant les actions prioritaires du plan d'action pour le redimensionner ;
 - définissant les engagements des différentes parties pour la mise en œuvre ;
 - organisant le suivi de la mise en œuvre du plan d'action.

3. Résultats attendus

- Des recommandations pour renforcer la confiance entre OP et IMF sont élaborées
- Les problèmes limitant la collaboration entre OP et IMF sont identifiés :
 - des mécanismes de financement de l'agriculture sont identifiés ;
 - un ou plusieurs produit(s) financier(s) à expérimenter sont choisis ;
- Un plan d'action est élaboré et les conditions de sa mise en œuvre sont définies
 - des actions prioritaires concrètes sont définies pour une collaboration effective entre OP et IMF
 - un calendrier et des engagements sont approuvés par les différentes parties ;
 - un dispositif de suivi de la mise en œuvre des recommandations est mis en place.

4. Participants

Sous la présidence de CASPANI, l'atelier a réuni 73 participants pendant trois jours (8 - 9 et 10 juin 2005). Etaient représentées :

- les principales organisations paysannes issues des différentes régions du Niger (26 OP)
- les principales institutions de microfinance et leur association professionnelle, l'ANIP MF (21 IMF)
- deux banques (BCEAO, Banque Régionale de Solidarité) et un fonds de garantie (TANYO)

- les principaux partenaires de développement des OP et des IMF (PROPAN, PolSecAI, PDSFR, Projet Intrants FAO, Ministères de tutelle (MDA, MRA, MEF, MDC), CNEARC,...)
- Des participants venus de la sous région (ANCAR et PMIA Sénégal, Tchad, CVECA de Kayes) et de plus loin encore (Haïti)

L'annexe 2 présente la liste des participants.

5. Programme de l'atelier

L'atelier a été organisé en 4 séquences..

Séquence 1 : Posons le problème : OP-IMF, un partenariat difficile certes, mais qui a progressé au Niger

Cette première séquence avait pour objectifs de :

- Rappeler, redéfinir les différentes dimensions du problème de financement de l'agriculture et des OP par les IMF
- Montrer que depuis l'atelier de 2003 des initiatives ont été prises qui ont permis d'avancer, analyser les résultats de ces initiatives
- Mettre en évidence trois principaux problèmes qui restent en suspens et qui feront l'objet du travail dans l'atelier

Organisée en plénière, elle a été articulée autour de cinq temps d'exposés/débat :

- + Ouverture de l'atelier par M.TAHIROU IBRAH, Président de CASPANI
- + Introduction et cadrage de l'atelier : une synthèse sur le financement de l'agriculture et des OP en Afrique de l'Ouest a permis d'introduire le sujet de l'atelier et de situer les problèmes rencontrés au Niger dans la problématique générale de la sous région
- + Synthèse de l'atelier OP/IMF 2003
- + Qu'est ce qui a été fait dans ce domaine depuis 2003 ? Des initiatives et des enseignements
 - Témoignage de Mooriben sur ses expérimentations de différentes solutions de financement
 - Témoignage de FCMN Niya sur sa démarche de réflexion par rapport au financement
 - Témoignage de UEP APEL ZP sur l'étude « Financement des zones pastorales » et les suites prévues
 - Témoignage d'une IMF qui finance des OP : TAANADI
- + Synthèse de la séquence : Les enseignements tirés de ces initiatives permettent d'identifier trois problèmes prioritaires, facteurs de blocage de la collaboration IMF/OP
 - comment construire la confiance entre IMF et OP ?
 - comment traiter le problème des ressources de financement de l'agriculture ?
 - comment mieux adapter l'offre financière des IMF aux besoins des OP ?

Ces trois questions ont constitué les « chantiers » de travail de l'atelier.

Séquence 2 : Les clés du partenariat OP/IMF : la confiance et l'accès à des ressources financières adaptées

Pour renforcer leur partenariat, les IMF et OP ont d'abord besoin de mieux se connaître, de comprendre la logique, les besoins et les contraintes de l'autre. Deux exposés d'IMF (ANIP MF et CPEC API) ont complété les témoignages d'OP précédents pour éclairer cette question et montrer la logique d'une IMF, ses principes de fonctionnement, ses contraintes, les éléments nécessaires pour évaluer un dossier de financement

L'accès à des ressources financières adaptées est un facteur encore fortement limitant du financement de l'agriculture et des OP. Quatre exposés ont permis de comprendre en quoi les ressources financières sont un facteur limitant du partenariat IMF/OP

- L'OP (SA'A) a présenté une analyse de ses besoins de financement et permis de comprendre la nature des moyens financiers nécessaires (montant, durée d'emprunt, mode remboursement, pour quel type d'activité ...) et les ressources actuellement disponibles (nature, source, conditionnalité, mode de gestion, ...)
- Une IMF (Kokari) a expliqué quelles sont les différentes ressources financières d'une IMF, comment une IMF raisonne -t-elle le choix d'affectation de ses ressources (crédit court terme, moyen terme, fonds propres, ...); en quoi est-il difficile pour une IMF de financer une OP? Quelles sont les caractéristiques des ressources nécessaires?
- La Banque Régionale de Solidarité a présenté son offre de financement
- Le groupe TANYO a présenté le dispositif de garantie pour l'accès au crédit bancaire qu'il propose aux PME du Niger

Deux groupes composés de manière équilibrée d'OP, d'IMF et de partenaires du développement pour qu'un dialogue s'établisse, ont ensuite travaillé parallèlement sur ces deux thèmes, avec l'objectif de dégager un plan d'action.

Le groupe « Comment construire la confiance entre IMF et OP » a élaboré les bases d'un « outil » permettant d'évaluer la qualité et la fiabilité du partenaire potentiel.

Le groupe « Comment traiter le problème des ressources du financement de l'agriculture ? » a exploré les différentes pistes de « solutions » et a approfondi la question des conditions à remplir par les OP et les IMF pour accéder au refinancement bancaire.

Un plan d'action a été dégagé par chaque groupe et discuté en plénière.

Séquence 3 : Des innovations pour mieux adapter l'offre financière des IMF aux besoins des OP

Cette séquence avait pour objectifs

- d'informer sur des innovations en matière de services financiers adaptés à l'agriculture et au financement des OP
- d'analyser les conditions de faisabilité de ces innovations au Niger ;
- de dégager un plan d'action en la matière

Trois innovations ont été explorées :

- le warrantage
- le crédit bail
- l'association de caution mutuelle permettant de sécuriser le crédit commercial à des organisations

Séquence 4 : Quel plan d'action et quels engagements pour renforcer le partenariat OP /IMF au Niger ?

Cette dernière séquence avait pour objectifs de discuter collectivement des résultats et propositions, de dégager un plan d'action et de définir les engagements de chaque catégorie d'acteurs pour la mise en oeuvre de ce plan d'action.

Le programme détaillé est présenté en annexe 1.

Ce rapport présente les contenus essentiels de chacune de ces séquences. Il est étoffé d'encadrés et d'annexes permettant de rappeler ou d'approfondir les connaissances nécessaires pour bien comprendre la problématique du financement de l'agriculture. Un CDROM annexé au rapport restitue l'ensemble des exposés qui ont été présentés.

II. Les travaux de l'atelier

1 . Ouverture de l'atelier par M.TAHIROU IBRAH, Président de CASPANI

Discours d'ouverture du Président de CASPANI

Mesdames, Messieurs les Représentants des services techniques de l'Etat ,
Mesdames, Messieurs les Représentants des partenaires au développement,
Mesdames, Messieurs les Représentants des Institutions bancaires et de micro-finances,
Mesdames et Messieurs les Représentants des organisations paysannes ,
Invités venus de l'extérieur, chers participants ,

Créé le 16 août 2003 et reconnu par arrêté n166/CNY2 du 26 novembre 2003, le Conseil pour l'Action et la Solidarité Paysannes au Niger (CASPANI) est un cadre de regroupement et d'action des organisations paysannes faîtières autonomes du Niger.

La mission dévolue à CASPANI est de contribuer durablement au développement économique, social et culturel des producteurs œuvrant dans le secteur de l'économie rurale. Il se veut un outil d'affirmation et de promotion du statut du paysan.

A cet effet, les objectifs poursuivis par CASPANI sont :

- Le renforcement des capacités organisationnelles et productives de ses membres ;
- Le développement de leur potentiel humain ;
- L'amélioration de leurs moyens de production ;
- La défense de leurs intérêts matériels et moraux ;
- L'organisation et la mise en oeuvre des activités économiques, commerciales, sociales et culturelles ;
- La facilitation du dialogue, de la réflexion en commun et le partage des expériences et des savoirs et savoir-faire ;
- La promotion de la solidarité entre les membres.

Mesdames , Messieurs ,

L'accès au financement des activités du secteur rural pose une problématique déterminante pour la plupart des organisations paysannes .

En effet il y a d'un côté des besoins de financement multiples, variés , pressants et souvent mal exprimés , face à des interlocuteurs dépourvus de ressources financières longues et stables et qui hésitent encore à s'aventurer dans le secteur eu égard aux risques .

Tout ceci a contribué à limiter considérablement les relations entre les organisations paysannes et les institutions de micro finances.

Mesdames, Messieurs,

Malgré ce contexte de relations difficiles, plusieurs initiatives de rapprochement ont été entreprises . C'est notamment :

- l'atelier tenu à Niamey en Septembre 2003 à l'initiative de MOORIBEN et de S.OS FAIM.

- L'organisation d'un module de formation-action sur le financement de l'Agriculture par le CNEARC en partenariat avec la FCMN et le PDSFR
- Réalisation d'une étude sur les conditions de financement des activités économiques en zone pastorale en 2004 par UEP-APPEL/ ZP en partenariat avec le PDSFR , etc..

Mesdames, Messieurs,

L'atelier que CASPANI se propose d'organiser aujourd'hui, s'inscrit dans la même logique de rapprochement entre organisations paysannes et institutions de micro finances.

En effet, l'objectif global visé est d'échanger sur les pistes de collaboration possibles entre OP et IMF. Plus spécifiquement il s'agit :

- de poursuivre le processus de rapprochement , d'améliorer l'inter connaissance et la construction de confiance entre les deux types d'institution ,
- d'explorer ensemble les problèmes prioritaires limitant aujourd'hui la collaboration concrète entre les deux secteurs,
- de réfléchir à la mise en œuvre effective d'un plan d'action pour une collaboration concrète.

Mesdames, Messieurs

Tout en vous remerciant d'avoir répondu aussi massivement à notre invitation , je formule le vœu ardent que nos travaux connaissent un plein succès , afin que nous puissions dire demain que l'atelier de Niamey a posé une pierre importante dans l'édifice que nous nous proposons de construire ensemble.

JE VOUS REMERCIE

Tahirou IBRAH ALOU

2. Séquence 1 : Posons le problème : OP-IMF, un partenariat difficile certes, mais qui a progressé au Niger

21. Organisations paysannes et microfinance en Afrique de l'Ouest : Une nouvelle alliance au service de l'agriculture familiale ? (B.Wampfler, CNEARC)

Les agricultures familiales doivent aujourd'hui s'adapter à un contexte qui évolue profondément, rapidement, et devient de plus en plus difficile : les conditions de la production se dégradent, les marchés agricoles sont souvent défavorables, le désengagement de l'Etat de ses fonctions d'appui à l'agriculture désorganise l'environnement de la production. Dans le vide laissé par l'Etat émergent de nouveaux acteurs : secteur privé, OP, IMF... Cette émergence est lente et souvent difficile. Ces nouvelles organisations doivent se structurer à différentes échelles (local, régional, national, ..), acquérir des compétences, se doter de nouvelles règles – et les faire appliquer. Elles doivent créer de nouveaux partenariats, construire de nouvelles alliances.

La question du financement de l'agriculture est au cœur de cette reconstruction difficile

Le « financement de l'agriculture » est une question complexe qui recouvre le financement de l'exploitation agricole, des organisations paysannes, de la commercialisation agricole, des services d'appui à l'agriculture, des infrastructures Ces besoins de financement ne sont pas de même nature et ne relèvent pas des mêmes dispositifs de financement : crédit/épargne des IMF, ou bancaire, subventions, taxes sur les filières agricoles, ...

Du point de vue du banquier, le financement de l'agriculture est aussi une opération plus difficile que le financement d'autres activités rurales telles que le commerce ou la transformation : les besoins de financement et les contraintes de l'agriculture sont très variés, les montants requis peuvent être élevés (chiffrés en milliards pour la seule production cotonnière par exemple...), les besoins de financement et les revenus agricoles sont saisonniers, la rentabilité des activités agricoles est souvent faible et aléatoire, le niveau de risque est élevé, la mobilisation de l'épargne rurale reste difficile ...

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

L'offre publique diminue fortement et va continuer à diminuer

Dans de nombreux pays du Sud, une large part du financement de l'agriculture était jusqu'à présent publique, sous différentes formes : lignes de crédit et fonds de garantie gérés par l'administration, banque publiques (agricoles ou de développement), sociétés de développement, projets de développement. La libéralisation économique démantèle progressivement cette offre publique de financement : les lignes de crédit direct à l'agriculture gérées par les administrations ou cogérées par les projets de développement, voire par les OP, ont montré leurs limites (impayés importants, difficulté de pérennisation) ; avec la diffusion des « bonnes pratiques » en matière de financement, les bailleurs de fonds tendent à limiter leurs investissements dans les projets de crédit. Les sociétés de développement sont progressivement privatisées ; leur fonction de financement sont transférées avec difficulté aux banques, aux organisations paysannes et aux IMF quand celles-ci existent. Les banques agricoles concentrent leur offre de financement sur quelques secteurs sécurisés (cultures d'exportations, productions irriguées, ...) et ne s'aventurent qu'avec beaucoup de précaution dans les autres secteurs. Certaines banques agricoles tentent pourtant d'innover, notamment en se rapprochant des institutions de microfinance.

La prudence des banques commerciales privées est bien plus grande encore, et leur engagement dans le financement de la production agricole reste pour l'instant limité. Les quelques initiatives observées

portent sur le financement d'entreprises agricoles péri-urbaines ou s'appuient sur l'existence d'un fonds de garantie qui limite toute prise de risque par la banque.

En revanche, un secteur innovant, la microfinance, se développe même en milieu rural et contribue au financement de l'agriculture

La microfinance se développe depuis une vingtaine d'années sous différentes formes (mutuelles d'épargne et de crédit, caisses villageoises, réseau de crédit direct fondé sur la caution solidaire, ...). Elle a pour objectif de fournir durablement des services financiers aux populations exclues du système bancaire, soit la majorité des populations rurales qui est éloignée des banques, n'a pas les moyens de fournir des garanties, ...

La microfinance, une nouvelle manière de considérer le financement rural

La microfinance a émergé dans les années 80, dans le contexte des politiques de libéralisation, en réponse à l'échec des modes de financement antérieurs par les banques agricoles publiques, les banques de développement, les projets de développement.

L'émergence de ce secteur correspond à un changement conceptuel dans l'approche du financement rural. Dans les approches antérieures, l'objectif était « d'injecter » du crédit dans les économies rurales pour initier le « cercle vertueux de l'investissement » : le crédit « injecté » permet au producteur d'augmenter ses revenus, donc d'épargner et d'investir ; l'investissement productif dégage à son tour une augmentation de revenu et de niveau de vie... Le crédit était essentiellement agricole, considéré comme un intrant dans le processus de production ; il était le plus souvent ciblé sur un paquet technique (crédit pour la traction animale, crédit pour l'intensification rizicole, par exemple) ou une culture (crédit pour développer le maïs dans une zone où il ne pré-existait pas,...), et était subventionné le plus souvent. La pression pour le remboursement du crédit était faible, l'emprunteur était peu responsabilisé, les services d'épargne peu développés.

A travers la microfinance, l'objectif n'est plus d'injecter du crédit dans une production agricole, mais de construire un « marché financier rural » qui permette un accès durable aux services financiers, en mettant en relation les agents disposant de ressources monétaires (les épargnants) avec ceux qui en ont besoin (les emprunteurs). L'objectif n'est plus de financer une production agricole donnée mais de promouvoir des activités économiques diversifiées et de donner à des catégories de populations vulnérables mais à fort potentiel (les femmes, les jeunes,...) les moyens de développer des activités génératrices de revenus et permettant l'accumulation.

Concrètement, ce changement conceptuel a conduit à porter les efforts de développement sur la création d'institutions de financement autonomes et durables, à responsabiliser l'utilisateur des services financiers en lui laissant le choix de l'objet de financement, à charge pour lui de rembourser le crédit et de le payer à un coût permettant la pérennisation du service financier. La microfinance devient ainsi un outil de promotion de l'initiative privée

Les « services financiers », qu'est ce que c'est ?

Une institution financière peut offrir différents types de services financiers :

- *le crédit, sous différentes formes*
- *l'épargne*
- *l'assurance (voir annexe 6 pour un exemple d'assurance agricole)*
- *des services spécifiques comme le transfert de ressources des migrants par exemple*

L'institution financière est une entreprise privée ou coopérative, rémunérée pour fournir ces services financiers.

Un des « outils » de la microfinance, la caution solidaire

Qu'est ce que la caution solidaire ?

La caution solidaire, inspirée des organisations informelles au sein des familles, des villages et de groupes sociaux divers, est née de l'idée de trouver des formes de garanties alternatives pour les individus et les ménages pauvres qui n'avaient pas de garanties physiques suffisantes à fournir aux prêteurs pour recevoir un crédit.

Le principe de la caution solidaire veut qu'au sein d'un groupe d'emprunteurs qui se sont choisis librement, tous sont responsables du bon remboursement de l'ensemble du groupe. La caution solidaire s'appuie sur les liens sociaux entre les individus (parenté, voisinage, classe d'âge, relations d'alliance, d'association, d'amitié) et repose sur les pratiques ancestrales des valeurs de solidarité (groupes d'entraide, caisses villageoises informelles, tontines, etc.), d'honneur et de respect des engagements. Si un emprunteur ne peut pas rembourser, le groupe va rembourser à sa place. Si le groupe ne rembourse pas, aucun membre du groupe ne pourra avoir accès à un nouveau prêt, qu'il ait ou non remboursé à titre individuel.

Le principe de la caution solidaire peut se décliner sous différentes formes, dont les deux principales sont la caution solidaire de type Grameen Bank et la caution solidaire dans les organisations paysannes (OP) au sein des filières intégrées.

Pour en savoir plus sur les atouts et les limites de la caution solidaire de la microfinance : annexe 3

Dans les huit pays de l'UEMOA, en 2001, la microfinance représentait plus 300 IMF, fournissant 2800 points d'accès, bénéficiant à 4,3 millions de personnes ; elle mobilisait 117 Milliards FCFA d'épargne, octroyait 104 milliards de crédit ; 20 % des ménages ruraux étaient touchés, avec cependant de fortes disparités entre pays (40% des ménages au Bénin, 5% au Niger).

Ce secteur se professionnalise et se structure progressivement : une loi communautaire sous régionale (loi PARMEC) définit les conditions de l'exercice de la microfinance ; les Ministères des Finances assure la tutelle et le contrôle du secteur ; des associations professionnelles de microfinance se structurent dans chaque pays ...Mais ce secteur reste fragile : la plupart des IMF n'ont pas encore atteint le stade de l'autonomie financière et reste dépendante de l'aide extérieure ; les crédits en souffrance (13% du portefeuille en 2001) fragilisent les IMF ; la viabilité sociale des institutions reste difficile à stabiliser durablement....

La microfinance contribue au financement de l'agriculture. La dernière quantification de cette contribution à l'échelle de l'UEMOA, réalisée en 2001 par la BCEAO, indiquait que sur un portefeuille global de 83 milliards FCFA, la microfinance avait octroyé 44% des crédits aux activités

commerciales, 31% à l'agriculture, 8% à l'artisanat, 4% aux services et 5% au social. Ce sont donc environ 25 milliards qui ont financé l'agriculture et l'élevage en 2001.

La microfinance apporte donc une contribution significative à l'agriculture. Elle a démontré que, dans certaines conditions, elle était capable de financer l'agriculture ; de grands réseaux de MF sont nés du secteur agricole et continuent à se développer sur la base d'une forte spécialisation agricole (FECECAM du Bénin, Kafo Jiginew, CVECA Office du Niger au Mali, CECAM Madagascar...); de grands réseaux, jusqu'ici peu agricoles, cherchent aujourd'hui à investir dans l'agriculture (RCPB Burkina, CMS Sénégal, ...). Mais force est de constater aussi les limites de cette contribution à l'agriculture : elle reste faible par rapport à l'ampleur des besoins agricoles ; elle se concentre sur des zones agricoles « sécurisées » (zones irriguées, zones de culture de rente, ...); la microfinance ne fait que très peu de crédit moyen terme et ne finance que faiblement les OP ; elle a toujours une grande difficulté à mobiliser l'épargne agricole et rurale.

Des OP qui se renforcent en Afrique de l'Ouest, mais restent néanmoins fragiles

Le mouvement des organisations paysannes se renforce depuis une dizaine d'années en Afrique de l'Ouest, sous des formes variées, et autour de fonctions principales : fournir des services d'appui au secteur agricole et défendre les intérêts de ce secteur. Les OP acquièrent progressivement des compétences de conception, de gestion, de négociation et deviennent des acteurs incontournables au niveau local, national et sous régional.

Mais ce mouvement reste fragile. Il s'est largement construit « par le haut » à travers la création précoce d'organisations faitières sur des bases locales qui restent souvent très fragiles ; la faiblesse des activités économiques développées par les OP les enferment dans un cercle vicieux : elles ont du mal à démontrer aux producteurs leur avantage comparatif par rapport au secteur privé, les producteurs sont alors peu incités à les rejoindre, ce qui limite le renforcement des OP et leur capacité à développer des activités économiques ... Les OP, quelle que soit leur taille, sont confrontées à des difficultés de gouvernance et d'apprentissage organisationnel. Leurs besoins de financement sont de différente nature : financement de l'OP elle-même (son fonctionnement, ses activités économiques, ses investissements, ...), financement des producteurs membres de l'OP, contribution au financement des services d'appui à l'agriculture ...

Pour faire face à ces besoins, les OP développent quatre types de stratégies dont il est aujourd'hui possible d'évaluer les acquis, les limites et les perspectives.

1 ère stratégie : crédit par l'OP elle même

Pour faire face aux besoins de crédit de ses membres, l'OP met en place un système de crédit interne à partir de la mobilisation d'une ligne de crédit d'un bailleur de fonds, ou plus rarement, en valorisant des fonds propres. Les exemples de cette stratégie sont nombreux : Fédération des producteurs du Fouta Djallon, Association Tin Tua dans le Gourma Burkinabe, Mooriben au Niger...

Cette stratégie présente quelques avantages : elle permet de pallier à l'absence de crédit de proximité ; elle ne coûte pas cher dès lors que la ligne de crédit est gratuite. Mais ses limites sont importantes et ont conduit beaucoup de ces expériences à l'échec : les OP manquent souvent des compétences et des outils professionnels nécessaires pour une saine gestion du crédit ; sensées représenter et être solidaires de leurs membres, elles ont des difficultés à exercer sur eux la pression souvent nécessaire pour assurer le remboursement du crédit ; le plus souvent, elles ne développent pas de fonction d'épargne, et restent donc dépendantes de l'extérieur pour développer le crédit.

Même si cette stratégie continue à se développer, ses perspectives de succès sont limitées : les lignes de crédit souvent s'épuisent, les mentalités par rapport au crédit se dégradent et le risque de désorganiser les marchés financiers locaux est important.

Une deuxième stratégie, plus durable, mais plus difficile : l'OP crée une IMF « sœur »

L'IMF ainsi créée reste une OP spécialisée dans la fonction de services financiers ; elle devient le « bras financier » de l'OP mère. Ces IMF sont le plus souvent des mutuelles d'épargne et de crédit : la FECECAM au Bénin, le réseau CECAM à Madagascar, les Mutuelles de la Fenagipèche au Sénégal...

Cette stratégie a des avantages : l'IMF créée est une institution professionnelle qui pourra acquérir un statut légal, des compétences et des outils adaptés, tout en restant dédiée à l'agriculture ; elle peut financer les membres de l'OP et l'OP mère elle-même.

Mais cette stratégie comporte aussi des difficultés importantes :

- l'OP va être confrontée à toutes les difficultés habituelles de création d'IMF : c'est long, difficile et coûteux ;
- ces difficultés sont renforcées par le fait de développer un portefeuille de crédit spécialisé en agriculture, donc plus risqué ;
- l'IMF, « OP sœur », peut être tentée de prendre son autonomie et d'adopter une logique plus financière qu'agricole (« aller vers les secteurs d'activités les plus rentables... ») qui peut l'éloigner très vite de sa mission initiale.
- Cette stratégie suppose d'accepter la « logique financière » nécessaire pour construire un service financier durable

Quelles sont les conditions pour créer un service d'épargne et de crédit durable ?

- *Le crédit et l'épargne sont liés : certaines personnes font le choix de constituer une épargne et de la confier à une institution financière qui peut la rémunérer (taux d'intérêt sur l'épargne) ; c'est à partir des ressources financières ainsi constituées que l'institution financière va pouvoir octroyer des crédits aux personnes qui souhaitent emprunter*
- *Pour que l'institution puisse durablement octroyer du crédit et protéger l'épargne, le crédit doit être remboursé*
- *Pour que l'institution puisse durablement fonctionner, rémunérer l'épargne et développer ses capacités à donner du crédit, le service de crédit doit être payé : c'est le taux d'intérêt payé par l'emprunteur*

Le taux d'intérêt du crédit doit permettre de couvrir :

- *le coût de la ressource financière (qui vient de l'épargne ou du refinancement bancaire)*
- *le coût de fonctionnement de l'institution financière (salaires du personnel, carburant des motos des agents de crédit s'ils viennent jusqu'au village, fournitures de bureau, etc ...)*
- *le coût du risque : si des crédits sont impayés, ils entraînent une perte pour l'institution financière qui doit alors intégrer ce risque dans son calcul financier*
- *le coût du développement de l'institution : formation des nouveaux agents et nouveaux élus, augmentation des fonds propres qui vont permettre d'augmenter la capacité de donner du crédit, ...*

Cet ensemble de coûts est en général élevé pour la microfinance qui travaille dans des zones à risque, avec des populations éloignées, gère des petits crédits et des petits montants d'épargne. Cela explique les taux d'intérêt souvent élevés que la microfinance est obligée de pratiquer pour pouvoir assurer un service durable.

Le mode de calcul détaillé du taux d'intérêt est présenté en annexe 5

Pour que ce type de stratégie ait une chance d'aboutir, deux conditions au moins sont requises : que l'agriculture financée soit relativement sécurisée (au niveau de la production, de la commercialisation) et rentable et que l'OP mère ait une volonté rigoureuse d'aboutir et d'aller jusqu'au bout du processus de création et de professionnalisation de l'IMF.

Troisième stratégie : développer un partenariat avec la microfinance existante

L'OP s'appuie sur les institutions de microfinance existant dans sa zone et développe une fonction « d'intermédiaire » entre ses membres et la microfinance. Cette fonction d'intermédiaire peut prendre

de multiples formes : l'OP peut aider à identifier les IMF fiables et prêtes à financer l'agriculture ; elle peut négocier les conditions du crédit avec l'IMF ; elle peut aider à identifier la demande de financement des producteurs (montants, durée du crédit, modalités de remboursement, ...) ; l'OP peut aider ses membres à préparer leur dossier de financement ; elle peut apporter une garantie permettant de sécuriser le crédit ; elle peut suivre le remboursement du crédit ; elle peut participer au capital de l'IMF ...

Les avantages de cette stratégie sont importants : l'OP s'appuie sur l'existant, les résultats sont immédiats et les coûts de mise en œuvre faibles ; l'OP ne prend pas beaucoup de risque surtout si elle s'adresse dans un premier temps à une IMF de crédit direct qui n'impose pas une épargne préalablement au crédit

Mais elle comporte aussi des difficultés : il faut que les IMF existent localement et qu'elles soient intéressées à l'agriculture ; la construction de confiance est souvent difficile ; il faut que l'IMF dispose de ressources adéquates et que le principe du taux d'intérêt, coût du crédit, soit accepté par toutes les parties prenantes

Cette stratégie est à la base de la nouvelle alliance nécessaire entre OP et IMF.

Quatrième stratégie : l'OP contribue à construire un cadre macro économique et politique favorable au financement de l'agriculture familiale

Les OP du Sénégal et le ROPPA au sein de l'UEMOA expérimentent ce type de stratégie. Elles participent à l'élaboration des politiques de financement de l'agriculture et de l'exploitation familiale, contribuent à la création d'un Fonds de Développement Rural, participent à la coordination du partenariat entre OP, IMF et banques, ...

Cette stratégie, qui peut être développée parallèlement aux deux précédentes stratégies, permet un « travail de fond » sur la structuration d'une politique agricole favorable à l'agriculture familiale ; elle permet une meilleure implication du monde agricole dans la définition des politiques publiques et peut conduire à une meilleure efficacité des politiques publiques.

Cette stratégie implique un bon degré de maturité des OP et ne peut être mise en œuvre que si le cadre institutionnel et politique, les pouvoirs publics sont ouverts au dialogue ; enfin, elle suppose de dépasser le stade du discours et de mettre en œuvre des actions concrètes

Ce qui a rassemblé les 70 participants de l'atelier de Niamey concerne chacune de ces quatre stratégies et se décline autour d'une question :

« Comment définir les modalités concrètes de cette nouvelle alliance entre OP et IMF nécessaire pour le développement des agricultures familiales ? »

Cette question n'est pas nouvelle au Niger et a déjà réuni une première fois en 2003 les IMF et les OP. L'atelier 2005 a souhaité s'appuyer sur les enseignements de ce premier atelier 2003 et des initiatives développées depuis lors, pour essayer d'aller plus loin dans le partenariat OP/IMF.

22. En 2003, un atelier OP-IMF : « Agir ensemble pour se renforcer mutuellement » (Harouna Mahamadou, PDSFR, facilitateur de l'atelier 2003)

En septembre 2003, un atelier, à l'initiative de FUGPN/Mooriben et SOS Faim, a réuni une cinquantaine d'IMF et d'OP du Niger pour une concertation sur l'amélioration du partenariat entre OP et IMF. M.Harouna Mahamadou, facilitateur de cet atelier en 2003 et aujourd'hui coordonnateur du PDSFR a présenté une synthèse de cet atelier.

L'objectif de l'atelier était d'apporter des connaissances et des compétences aux participants sur les IMF et les OP du Niger en vue de créer les conditions d'un financement durable des activités rurales. Plus spécifiquement, l'atelier avait pour objectifs de

- favoriser le rapprochement des OP et des IMF afin de bâtir des partenariats durables
- identifier et analyser les contraintes des OP et des IMF
- développer des outils concrets de collaboration entre les deux secteurs sur la base de la concertation et d'actions constructives au niveau local, régional et national.

Cet atelier était la première rencontre de ce type au Niger, mais s'inscrivait dans le prolongement d'initiatives engagées dans ce sens dans la sous région Afrique de l'Ouest, soutenues par le FIDA et la coopération française (séminaire de Dakar, janvier 2002) et par la coopération luxembourgeoise (Atelier de Ouagadougou, janvier 2003).

L'atelier 2003 a été organisé en trois séquences

- Un temps important a été consacré à l'échange d'expérience entre OP et IMF : 14 exposés d'OP, d'IMF et de personnes ressources intervenant dans le financement rural (ministères, bailleurs, ...) ont permis de dresser un panorama de la situation des OP et des IMF du Niger face au financement de l'agriculture
- Une seconde séquence a été consacrée à des travaux de groupe sur deux questions :
 - o Les atouts et les contraintes de l'agriculture au Niger
 - o Les atouts et les contraintes du financement de l'agriculture au Niger
- La troisième séquence a été consacrée à l'identification d'actions concrètes que les participants pourraient mettre en œuvre ensemble à l'issue de l'atelier

Cet atelier 2003 a confirmé à l'échelle du Niger les constats faits au niveau de la sous région et a permis d'en préciser les enjeux :

- les IMF et les organisations paysannes ont jusqu'à ce jour peu de relations ; elles se connaissent peu et mal
- l'atelier a souligné la difficulté des IMF à financer l'agriculture et a fortiori les organisations paysannes :
 - les IMF hésitent face au risque de l'agriculture
 - elles sont souvent dans l'incapacité de répondre aux besoins de financement de l'agriculture
 - notamment en matière de crédit moyen terme faute de ressources longues et stables
 - leur couverture géographique reste limitée
 - et tend dans les années récentes à se resserrer sur les zones urbaines et périurbaines
 - le professionnalisme des IMF est insuffisant
 - le contrôle insuffisant du secteur a conduit à des dysfonctionnements dommageables pour le monde rural (détournements, impayés, perte d'épargne, surendettement des ménages,..)
- l'atelier a souligné également le caractère « jeune » et fragile de la plupart des organisations paysannes du Niger :
 - les OP du Niger sont souvent encore faiblement structurées

- elles ont besoin de consolider leurs capacités de gestion
 - la consolidation de leurs compétences et de leurs activités requière des financements importants.
- enfin, l'atelier 2003 a permis de dégager des préoccupations communes aux IMF et aux OP : elles partagent souvent le même statut coopératif ; elles sont des objectifs et des groupes cibles communs : contribuer au développement rural, lutter contre la pauvreté rurale.

Quatre principaux champs d'actions à mettre en œuvre ont été identifiés :

- **Améliorer le financement rural et agricole** par
 - l'amélioration des capacités opérationnelles des OP et des IMF
 - le développement de la mobilisation de l'épargne,
 - le développement de l'information sur les OP et leurs produits,
 - la mise en place de structures spécifiques de financement agricole (banque agricole refinançant les SFD)
 - l'information des OP sur les possibilités d'accès au crédit,
 - l'extension et diffusion du warrantage,
 - l'information sur les financements disponibles pour l'irrigation privée , ...
- **Faire un lobbying commun entre OP et IMF** en faveur du financement de l'agriculture auprès de l'Etat et des bailleurs de fonds
- **Renforcer les capacités des OP et des IMF**
 - améliorer la formation du personnel et des membres
 - mettre en place des systèmes d'information et de gestion
- **Renforcer la concertation entre OP et IMF** dans trois domaines principaux :
 - la commercialisation des produits agro pastoraux
 - le contrôle interne et externe des OP et des IMF et l'application des sanctions
 - la mise en place de centrale de risque¹ au niveau local

L'initiative a été placée par les OP dans le cadre de leur concertation au sein de CASPANI et par les IMF au sein de leur association professionnelle, l'ANIP MF.

Les débats qui ont suivi la présentation de M.Harouna Mahamadou ont mis l'accent sur la difficulté de mise en œuvre du plan d'action adopté en 2003 : de nombreux participants à cet atelier n'ont pas eu accès au rapport final, peu d'actions projetées ont été réalisées ; le comité de suivi mis en place à l'issue de l'atelier n'a pas vraiment fonctionné.

Les participants ont convenu que les responsabilités de cet « échec » étaient partagées et qu'il était temps d'en tirer les enseignements afin de ne pas reproduire les mêmes erreurs pour le présent atelier.

Quatre « enseignements » majeurs ont été retenus à ce stade des débats :

- *Renforcer le partenariat entre OP et IMF est vital pour développer le financement de l'agriculture au Niger*
- *Depuis 2003, les OP et les IMF ont poursuivi la structuration de leurs secteurs respectifs : les OP ont créé CASPANI ; les IMF ont renforcé leur association professionnelle, l'ANIP MF ; cette structuration peut être un point d'appui pour renforcer le partenariat OP/IMF*

¹ Une centrale de risque est un processus de concertation entre IMF visant à réduire les risques du crédit ; elle est principalement fondée sur l'échange d'informations, mais peut permettre aussi la mise en cohérence des politiques de crédit de différentes institutions financières par exemple.

- Pour que l'atelier 2005 débouche sur un plan d'action plus opérationnel que l'atelier 2003, il faut que
 - la diffusion du rapport d'atelier soient large et systématique
 - les résultats de l'atelier national soient partagés à l'échelle locale de chaque institution participante
 - le plan d'action soit plus précis et ciblé sur des actions concrètes et limitées
 - les parties prenantes s'engagent nominativement pour la mise en œuvre du plan d'action
 - un calendrier de mise en œuvre précis et « contractuel » soit défini
- Même si l'action collective engagée en 2003 n'a pas débouché sur une mise en œuvre opérationnelle, des initiatives individuelles ont été développées au sein de certaines OP et IMF ; que nous apprennent ces initiatives ?

23. Que pouvons nous apprendre des initiatives prises par les OP et IMF depuis 2003 ? Quatre témoignages

Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger (FCMN) Niya ***(Abdou Salam, Appui technique avec Amza Tahirou, Valérie Claes et Talatou Nassirou)***

Créée en 1996, la Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger regroupe aujourd'hui 73 coopératives et unions de coopératives, représentant 20 000 producteurs maraîchers, répartis dans tout le Niger à l'exception de la région de Diffa.

La FCMN développe ses activités à travers plusieurs projets :

- Le Projet SAIA : construction et équipement et formation de boutiques d'intrants
- Le Projet PADEFS : appui à la production de sésame, appui à la commercialisation de sésame (warrantage, mise en relation avec des commerçants), renforcement des capacités (Formation des productrices, voyages d'études), mise en place d'un complexe : BI –Magasin de stockage –Radio rurale
- Le Projet centre de commercialisation : achat terrain, construction et équipement du centre de vente et de stockage de produits maraîchers, renforcement des capacités (Formations, échanges d'expériences), organisation de l'approvisionnement du centre et de l'écoulement des produits maraîchers
- La Composante 2 du projet PSEAU : Volet 1: Concertation et négociation entre les acteurs de la filière en vue de l'orientation des actions ; Volet 2: Repérage et mise au point d'innovations technico économiques ; Volet 3: Mise en place de dispositifs d'appui conseil placés sous la responsabilité des producteurs ; les activités portent sur la mise en place de champs écoles, le conseil technique et de gestion, constitution d'un stock de semences, l'appui organisationnel à la FCMN (analyse organisationnelle, élaboration du plan d'action...), la mise en relation avec le système financier dans le cadre du stock de semences et du centre de commercialisation...)

La FCMN assure chaque année une « activité phare » : Journées des Maraîchers du Niger (échanges entre producteurs, autres acteurs et partenaires, exposition de produits, assemblée générale...)

L'émergence de la question de financement à la FCMN

Deux constats ont fait émerger cette question : le désengagement de l'Etat de la fonction de financement de l'agriculture, la pauvreté des producteurs.

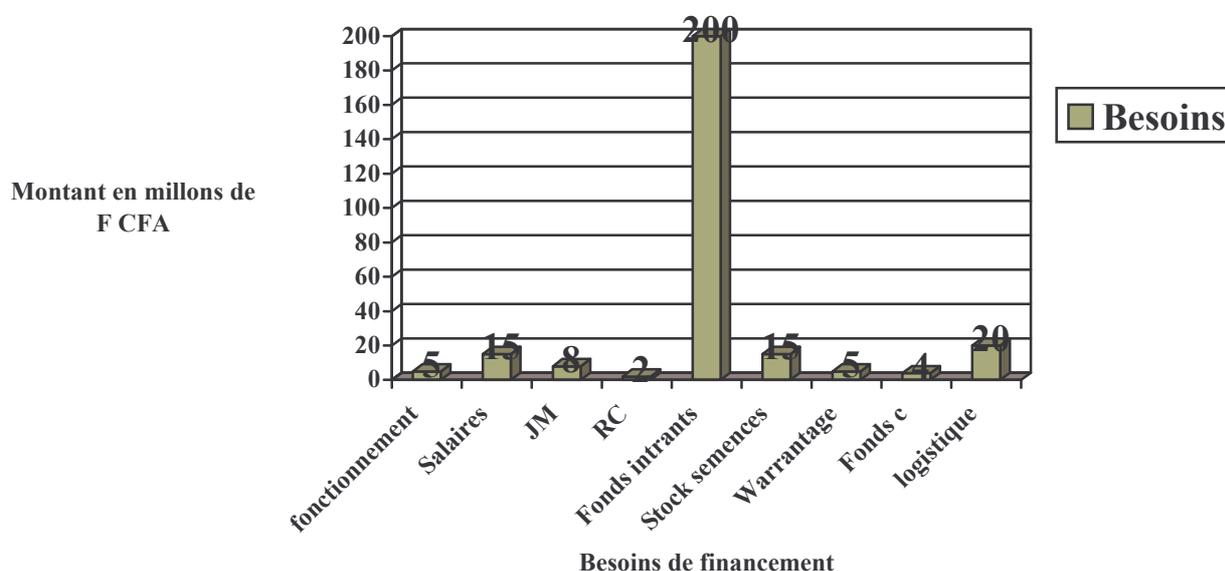
Plusieurs initiatives ont été prises suite à ces constats :

- Création de la FCMN en vue de promouvoir le maraîchage au Niger
- Sensibilisation des membres pour produire et vendre davantage

- Mobilisation des membres au financement des activités de la fédération (cotisation, frais d'adhésion) + contribution selon les opportunités (Construction des BI et au Fonds de roulement)
- Activités économiques (achat et mise en location de matériels agricoles aux membres)
- Recherche de partenaires techniques et financiers pour accompagner la fédération dans ses activités + Etat (lobbying)
- Participation au capital social de cadres de concertation au niveau national et sous régional en vue de bénéficier de plusieurs opportunités de financement et de renforcement de capacité

Les besoins de financement de la FCMN NIYA portent sur le fonctionnement, les salaires, le renforcement des capacités des élus, des techniciens, des membres, l'organisation de la journée des maraîchers, les activités économiques (Stock de semence, Warrantage, Fonds de commercialisation + moyens de collecte, Fonds intrants). La FCMN a estimé ses besoins :

Besoins de financement de la FCMN et de ses membres



Les différentes hypothèses envisagées pour résoudre la question de financement

Hypothèses	Avantages	Inconvénients
Auto financement (mobilisation des cotisations, frais d'adhésion, autres contributions)	<ul style="list-style-type: none"> • Durabilité • Appropriation des actions par les bénéficiaires • Participation des bénéficiaires à la conception et à la gestion des actions 	<ul style="list-style-type: none"> • Faibles montants • Revenus instables et faibles des producteurs
Financement par les projets	<ul style="list-style-type: none"> • Montants élevés • Subvention • Lignes de crédit • Renforce les capacités de départ 	<ul style="list-style-type: none"> • Pas durable • Faible implication des bénéficiaires • Ne développe pas l'esprit d'entreprise • Mobilisation difficile • Faible capacité de gestion des bénéficiaires
Financement par le crédit	<ul style="list-style-type: none"> • Recherche permanente de la rentabilité • Renforcement de la crédibilité de l'OP • Production de données fiables sur les activités 	<ul style="list-style-type: none"> • Conditions de remboursement (taux d'intérêt, durée du crédit) • Produits financiers limités et non adaptés (pas de crédit long terme, pas de crédit équipement...) • Procédures souvent longues et

		<ul style="list-style-type: none"> •Logique d'entreprise •Montants élevés selon l'institution 	complexes	<ul style="list-style-type: none"> •Crédits non octroyés à temps
Les actions de financement mises en places par la FCMN				
Actions	Besoins	Rôle de l'OP	Institution de financement	Difficultés rencontrées par l'OP
Warrantage sur sésame	2, 5 millions F CFA	Évaluation des besoins, mise en place de la subvention	Projet PADEFS	
Opération semences d'oignon	800 000 F CFA	Évaluation des besoins, achat et revente de semences d'oignon aux membres et non membres	Projet SAIA	Insuffisance du fonds
Fonds de roulement BI pour coopérative (Balati)	300 000	Mise en relation et négociation du crédit	Service des Volontaires Japonais	
Constitution d'un stock de semences	10 millions F CFA	Accueil d'une formation-action CNEARC sur la question en juin 2005 Recherche et gestion du fonds	<ul style="list-style-type: none"> •Projet PSEAU + •Système financier 	<ul style="list-style-type: none"> •Méconnaissance du secteur •Manque de confiance •Mobilisation d'un fonds de garantie •Constituer la garantie
Création au niveau de la fédération d'un fonds de roulement central pilote pour les BI	4 millions F CFA	<ul style="list-style-type: none"> •Choix des BI •Participation à l'audit des BI pilotes 	Projet Intrants FAO	Renforcement des capacités des gérants des BI
Réflexion sur la mise en relation du centre de commercialisation avec le système financier en vue du renforcement du fonds de commercialisation	Evaluation en cours	<ul style="list-style-type: none"> •Accueil d'un stagiaire CNEARC sur la question + Valorisation des propositions qui en seront issues •Recherche d'autres partenaires financiers 	Non identifiés	<ul style="list-style-type: none"> -La garantie -Activité nouvelle
<p>Les appuis qui pourraient aider la FCMN NIYA dans sa réflexion sur le financement</p> <ul style="list-style-type: none"> •Étude diagnostique sur la situation de l'activité de maraîchage au Niger et notamment les revenus générés par le maraîchage •Meilleure connaissance du secteur par des rencontres et des formations •Appui à l'élaboration et à la diffusion de fiches de conseil de gestion aux membres •Constitution d'une base de données sur les membres pour appuyer les demandes de financement •Mise en place d'un système de garantie performant •Formation des cadres de la FCMN NIYA en matière de financement •Édition d'un guide avec présentation et critique objective de chaque IMF •Opérationnalité des coopératives pour la production d'informations de qualité sur les membres et leurs activités •Démarche des IMF vis à vis des OP <p>Plusieurs de ces actions et appuis ont été initiés en 2004 et 2005 :</p>				

- Avec l'appui du PDSFR, la FCMN a accueilli en juin 2004 une promotion de stagiaires du CNEARC Montpellier pour une formation action de trois semaines sur le thème «Quelles réponses adaptées face aux besoins de financement de la FCMN ? » ; le travail réalisé avec la FCMN a permis de « défricher » la réflexion sur le financement de l'organisation, d'en discuter avec les cadres, les élus, les membres, d'identifier des IMF qui pourraient être des partenaires financiers et de commencer à former des cadres de la FCMN/PSEAU à l'analyse et à la gestion de la question du financement
- En avril 2005, le secrétaire exécutif de la FCMN a effectué une formation sur le financement rural au CNEARC de Montpellier, avec l'appui du projet PSEAU
- En juin 2005, la FCMN a accueilli une nouvelle fois une promotion de stagiaires CNEARC pour un module de formation-action sur le thème « Financer un stock de semences : diagnostic de la demande et identification de réponses adaptées » ; le stage a permis de poursuivre sur un thème plus finalisé la réflexion engagée en 2004 , d'identifier et d'évaluer différentes hypothèses de financement et de discuter avec la FCMN des modalités de négociation avec les institutions financières.

UEP APEL ZP (Ismaril Ekaney, Coordonnateur / J.A.Hlaibi, Assistant technique)

L'UEP APEL ZP est une organisation de groupements d'éleveurs de la zone pastorale du Niger.

Le contexte dans lequel elle travaille est marqué par de fortes contraintes : environnement hostile ; faible degré d'organisation des éleveurs qui limite leur capacité de négociation et leur pouvoir de pression, manque d'information sur la dynamique écologique et sur les marchés, manque de maîtrise des techniques susceptibles de susciter de nouvelles initiatives économiques, absence de moyens financiers obligeant les éleveurs à brader leurs bétail à une période défavorable, faible visibilité et capitalisation des interventions en milieu rural : problématique de répliquabilité des initiatives, inadéquation entre prévisions et réalisations des interventions en milieu rural...

La question du financement des éleveurs est une préoccupation récurrente de UEP APEL ZP. Plusieurs initiatives ont été prises pour y faire face : échanges avec le PolSecAl/MDA et le PDSFR en 2003, réalisation d'une première étude crédit par une équipe du PMR/GOPA et de la cellule crédit rural du MDA, approfondissement de cette étude en 2004 grâce à un partenariat avec le PDSFR, le CNEARC et le CRESA pour la réalisation de quatre études sur les besoins et l'offre de financement en zone pastorale.

Ces quatre études avaient pour objectifs d'analyser des systèmes d'activités des ménages en zone pastorale et de faire un diagnostic des besoins et de l'offre en services financiers des populations de la zone pastorale. Elles ont été réalisées dans sept sites représentatifs de la diversité des situations agro-socio-économiques de la zone pastorale.

Une typologie des ménages d'éleveurs a été élaborée et les besoins de financement de chaque type ont été analysés. Ci dessous l'exemple du site de Tamaya.

Types d'acteurs	Besoins de financement (FCFA)
Agro – éleveurs	Crédit embouche + Épargne (-30.000)
Artisans – éleveurs	Matières premières pour l'artisanat (-50.000)
Commerçants – éleveurs	Crédit commerce
Petits pasteurs	Aliments bétail (50.000 à 100.000)
Gros pasteurs et éleveurs nomades	Céréales (80.000)
Petits commerçants Bouchers+restauratrices	Céréales + aliments bétail (200.000)
Coopératives artisans	Crédit commerce (10.000 à 50.000)

L'inventaire de l'offre de financement existant en zone pastorale a mis en évidence des CLEC mises en place par le PSN2 (montant de crédit octroyé faible et indisponibilité d'août à octobre) ; un Fonds de crédit UNICEF pour

les femmes de Tofaminir ; une Mutuelle à In Gall créée depuis 1999 ; des usuriers à In Gall ; des tontines , le Programme spécial du Président de la République ; les BC et BAB.

De l'analyse de cette offre, l'UEP APEL ZP retient les principaux éléments suivants :

- La microfinance en zone rurale comporte des risques liés aux aléas climatiques, épizooties, instabilité des prix, rapide saturation des marchés pour le vivrier... Par ailleurs, les prêts sont souvent de faible montant, avec une clientèle restreinte.
- Ces risques ne constituent pas une contrainte dans la mesure où les producteurs empruntent pour des activités non agricoles et réinvestissent dans l'agriculture. (stratégie endogène de gestion des risques)
- Bien que les prêts soient de court terme, la proportion destinée à l'agriculture peut correspondre à environ 20 à 40 % du total des crédits.
- La microfinance a créé et/ou renforcé des catégories socioprofessionnelles, et dans certains cas, a limité les dépendances vis à vis des fournisseurs et usuriers.
- Enfin, il faut prendre en compte l'importance de l'épargne pour faire face aux aléas et sécuriser les producteurs.

Face à ces contraintes, l'UEP APEL ZP se propose de mettre en œuvre trois types d'actions :

+ **La restructuration des groupements et coopératives membres** en OP à caractère économique à travers :

- l'analyse organisationnelle de chaque OP membre et même celle intéressée
- l'élaboration d'un plan de formation et de renforcement des capacités assorti d'outils et de supports
- l'appui direct et/ou la mise en relation avec d'autres partenaires
- le suivi et accompagnement dans la durée

+ **La mise en place d'un centre de services de proximité**

mettant à la disposition des éleveurs des services d'approvisionnement, de commercialisation, de formation et d'appui conseil (technique, gestion, ...); Ces actions intégreront un appui spécifique aux banques de céréales et banques d'aliment pour bétail existantes.

+ **La création progressive, avec l'appui des partenaires, d'un système de financement décentralisé** prenant en compte les besoins spécifiques de la zone pastorale ; les étapes suivantes sont envisagées :

1. Dynamisation des groupes solidaires existants
2. Identification des besoins spécifiques de financement
3. Initiation d'opérations d'épargne crédit avec fonds propres
4. Analyse de la viabilité économique et sociale
5. Regroupement par centre d'intérêt
6. Fédération et si possible mise en place d'un SFD genre Mutuelle Coopérative

A ce stade, l'UEP APEL ZP se pose différentes questions qu'elle souhaite partager dans le cadre de cet atelier

- Quels seraient les objectifs opérationnels d'un tel processus ?
- Faut-il considérer l'ensemble de la zone d'intervention ou amorcer le processus à partir d'une zone limitée et maîtrisable ?
- Quels seraient l'apport et le niveau d'intervention des partenaires du centre ? PDSFR ? IMF ? UEP/APEL-ZP ? autres ?
- Comment doit s'organiser la mise en œuvre des activités ?
- Quelles ressources mettre en œuvre ? humaines ? matérielles ? financières ?
- Quels sont les indicateurs de performance quantitatifs et qualitatifs ?

FUGPN Mooriben (Mamoudou Hassane, secrétaire exécutif)

La Fédération des Unions des Groupements Paysans du Niger (FUGPN-Mooriben) compte parmi les toutes premières organisations paysannes constituées librement, par les paysans eux-mêmes, en dehors du système coopératif contrôlé par l'Etat et des structures de la Société de Développement qui avaient marqué l'organisation économique et sociale du Niger pendant les années 1970-80. Dès 1988, après des échanges avec les mouvements NAAM du Burkina Faso et Six S international, les premiers groupements s'étaient spontanément formés dans les arrondissements de Tillabéri et Téra. Leur succès a entraîné l'extension du mouvement dans les arrondissements de Kollo, Dosso, Gaya, Loga, Birni N'Gaouré, Say et Filingué.

Selon les statuts, les buts de la constitution et du fonctionnement de MOORIBEN sont l'auto-promotion paysanne, la promotion du monde rural, l'entreprise et l'organisation pour ses membres des activités économiques, sociales, éducatives et culturelles.

La situation actuelle du membership de la Fédération est la suivante : 15 unions, 416 groupements paysans totalisant 21.112 membres dont 55% de femmes. Dans un souci de maîtrise de sa croissance, l'AG tenue du 18 au 20 mai 2002 a décidé de suspendre les adhésions jusqu'à fin 2005, le temps de consolider les unions récemment adoptées et de réfléchir sur une stratégie de croissance de la Fédération.

Pour atteindre les objectifs ci-haut énumérés, Mooriben mène des activités aussi diversifiées que : l'information et la formation des membres, l'exploitation des champs collectifs, la promotion des banques de céréales et commercialisation des productions des cultures de rentes, l'extraction d'huile d'arachide, l'embouche et le petit commerce, la restauration et la protection de l'environnement, la promotion de l'épargne et du crédit, la création de radios rurales. Tous les types de cultures sont pratiquées par les membres de Mooriben : les cultures maraîchères, la riziculture et les cultures pluviales. Les résultats des activités sont consignés dans des rapports d'exécution par activité et des rapports trimestriels et annuels consolidés au niveau des Unions et de la Fédération.

La stratégie d'intervention de Mooriben privilégie les 4 priorités suivantes :

- renforcer les capacités institutionnelles et de gestion ;
- concentrer les appuis sur les activités productives et créatrices de revenus ;
- améliorer le pouvoir économique et de décision des femmes ;
- développer un partenariat tout azimut.

Pour la réalisation de ces activités, outre les efforts des membres, Mooriben bénéficie de l'appui de plusieurs partenaires parmi lesquels on peut noter le Bureau de la Coopération suisse (Buco), la Novib, la Coopération française, le Programme Alimentaire Mondiale (PAM), l'ONG Groupe d'appui au mouvement associatif (GAMA), le Projet intrants FAO, l'ICRISAT, le Bureau d'animation et de liaison pour le développement, SOS FAIM Luxembourg et de Belgique, le Comité catholique contre la faim et pour le Développement (CCFD) et le GRAD-France.

2. BESOINS EN FINANCEMENT

L'histoire du crédit est intimement liée à celle des organisations paysannes de Mooriben. En effet, dès la mise en place des premières OP, la première activité développée a consisté à l'instauration de cotisations spéciales qui, une fois mobilisées, sont octroyées à des membres sous forme de crédit pour financer des activités économiques individuelles ou des activités sociales.

Par la suite, les premiers appuis extérieurs provenant de Six « S » ont servi à financer pour 70% des activités de crédit. Cette pratique s'est développée au fil du temps. En 2002, l'analyse organisationnelle a fait ressortir que pour les cinq ans à venir, la première priorité est « l'accroissement de la richesse des unions et des groupements accrue grâce au développement des activités génératrices de revenus ». Pour y arriver le crédit est appelé à jouer un rôle important à côté des subventions. L'objectif principal étant de mettre en place un mécanisme de financement durable c'est-à-dire des fonds qui peuvent être reconstitués et dont les OP ont la maîtrise d'ouvrage.

Les besoins en financement, sous forme de crédit, sont multiples et couvrent des domaines variés. Il s'agit prioritairement de :

- l'approvisionnement en intrants agricoles : engrais, semences et produits phytosanitaires, produits zootechniques et vétérinaires, complément aliment bétail (son, grain de coton, tourteaux, etc.) ;
- l'acquisition de matériels agricoles ; motopompes, charrettes, charrues, unités de cultures attelées ;
- la commercialisation des produits agropastoraux ;
- l'acquisition d'équipements de stockage, de conservation et transformation
- le warrantage ;
- les AGR : embouche, petit commerce, l'assurance embouche ;
- l'extraction d'huile d'arachide ;
- le matériel roulant : vélos et mobylettes ;
- les équipements de mariage : lit et matelas, ustensiles, etc. ;
- les évènements sociaux : baptêmes, maladie (frais d'hospitalisation, règlement d'ordonnances, etc.) ;
- etc.

Parmi les besoins, ceux qui sont couverts par les systèmes de crédit en cours à Mooriben sont :

- l'approvisionnement en engrais et en complément aliment bétail (cas de l'union de Dantiandou) ;
- l'acquisition de motopompes à travers les lignes de crédit des unions de Sawani, M'bida, et le crédit auto géré de Kara Kara ;
- les AGR : embouche, petit commerce dans toutes les unions ;
- le warrantage dans les unions de Dantiandou, Bokki, Gobéri, Kara Kara, Karabédji ;
- la commercialisation du niébé par la ligne de crédit de l'union de Wanzerbé ;
- les crédits sociaux (baptême et couverture santé) par la mutuelle « Lingué » de Téra.

3. ACTIONS ENTREPRISES POUR SATISFAIRE LES BESOINS

Pour couvrir les besoins en crédit de leurs membres les unions et la Fédération ont développé trois types d'actions, à savoir :

- le crédit autogéré ;
- la mise en place de ligne de crédit ;
- l'appui à la création d'IMF

3.1. LA PRATIQUE DU CREDIT AUTO GERE

Le crédit autogéré est un crédit géré par les bénéficiaires ou leur organisation. L'octroi et le recouvrement relève de la responsabilité des bénéficiaires.

Cette pratique est particulièrement développée dans les nouvelles unions de Mooriben où il n'existe pas d'IMF ou celles qui n'ont pas pu s'entendre avec les IMF sur les modalités de gestion de leurs fonds de crédit.

Les **problèmes rencontrés** dans la gestion du crédit autogéré sont :

- D'abord les organisations paysannes de Mooriben se sont lancées dans le crédit autogéré pour apporter une réponse aux besoins de financement des membres. Cependant, ces unions n'ont ni la compétence et l'agrément des autorités nationales pour conduire les activités de crédit. De ce fait, la pratique du crédit autogéré, dans les conditions actuelles, est illégale. Elle est une conséquence du faible taux de pénétration de la microfinance au Niger.
- Ensuite, si les mouvements des fonds logés dans les IMF laissent des traces, ce n'est pas le cas de ceux qui sont entièrement dans les mains des paysans. Ainsi, la reconstitution effective des fonds n'est toujours pas avérée.
- Enfin, la pratique de crédit autogéré souffre également de retard dans le remboursement et de détournement de l'objet du crédit.

Pour faire face à ces problèmes, deux solutions sont en cours dans Mooriben. Elles doivent permettre de mettre fin à l'existence du crédit autogéré. Il s'agit de :

- Mooriben et l'UMEC sont en train d'encourager les Unions de Bokki, Dantiandou et Damana à reprendre les discussions avec les mutuelles de leurs localités respectives pour que les crédits autogérés soient transformés en ligne de crédit. Il s'agit d'arriver rapidement à conférer aux IMF de ces localités l'entière responsabilité de la gestion des fonds de crédit afin que les unions puissent se retirer. Les deux structures faitières doivent s'impliquer directement dans les négociations afin de les faire aboutir tout en veillant à ne pas imposer un accord aux deux parties ;
- Poursuite de la création d'IMF dans les unions qui n'en disposent pas et dont la pertinence et la faisabilité technique et financière sont prouvées.

3.2. La Promotion des lignes de crédit

La ligne de crédit est un fonds mobilisé par une union et dont la gestion est confiée à une IMF à travers une convention. Elle sert à financer les activités individuelles des membres des groupements. Au total, il y a six (6) lignes de crédit mises en place par Mooriben avec l'appui de la Coopération suisse dans le cadre de la mise en œuvre de son programme triennal (1999 – 2002). Par la suite, à travers l'appui de la Novib dans le cadre du programme triennal en cours (2003 – 2006), les lignes de crédit des unions de Karma et Wanzerbé ont connu une augmentation significative respective de 11 et 7 millions de Fcfa. L'ensemble de ces lignes de crédit est opérationnel.

Les principaux problèmes rencontrés dans la mise en oeuvre des lignes de crédit sont :

- la non maîtrise de la gestion par les animateurs chargés du crédit. Ce problème a été mis en évidence par l'audit des lignes de crédit des unions de Baro Koara et Sawani ;
- les cas de malversations des fonds. En effet, l'audit de la ligne de crédit de Baro Koara a fait ressortir des détournements d'un montant de plus de 4 millions opérés par les responsables et les animateurs qui se sont impliqués dans le recouvrement. La technique consistait à recouvrer les crédits auprès des groupements en vue de les verser à la CPEC Ambouta. Ainsi, une partie des fonds perçus est versée à la CPEC et l'autre détournée ;
- Des incompréhensions et des cas de malentendus entre les gérants des IMF et les responsables des unions notamment dans le cadre de l'octroi du crédit ou de la détermination des intérêts moratoires ;
- le détournement de l'objet du crédit dû, en grande partie, au fait que les crédits ne sont pas souvent pris au moment où l'activité, pour laquelle il est demandé, est pertinente ;
- l'insuffisance des montants des crédits octroyés aux membres des groupements (15.000 Fcfa à 20.000 Fcfa pour l'embouche ovine, 60.000 Fcfa à 75.000 Fcfa pour l'embouche bovine). A cela, il faut ajouter l'insuffisance des montants des lignes de crédit notamment pour les unions de Téra, Karma, Falwel et Baro Koara ;
- Des retards importants dans le recouvrement du crédit au niveau des unions de Sawani et de Baro Koara, mais aussi dans les unions affectées par la crise alimentaire notamment dans les unions de Wenzerbé et Téra. Ces retards bloquent le transfert des fonds vers les mutuelles mises en place par les deux unions concernées.
- la difficulté à diversifier les types d'activités à financer. En effet, les membres des groupements expriment des besoins de financement pour le matériel agricole mais cela n'est pas prévu dans les programmes et les IMF disent n'avoir pas l'expérience de ce genre de crédit. Les unions de M'bida et Sawani ont pu bénéficier de crédits motopompes suite à un avenant apporté à la convention avec des clauses spécifiques

Pour faire face à ces problèmes, les solutions suivantes sont envisagées :

- Au niveau de l'union de Baro Koara, les remboursements des fonds détournés sont en cours, mais se font lentement. Il faut donc que l'AG de Mooriben prenne ses responsabilités en envisageant la suspension de l'union comme cela a été le cas pour l'union de M'bida. C'est un moyen de pression efficace qui a fait ses preuves par le passé. De même, les auteurs de ses malversations doivent être sévèrement sanctionnés, une fois qu'ils auront finis de rembourser.
- Il faut envisager un audit global de l'ensemble des lignes de crédit pour faire le point sur leur mise en oeuvre.
- Par rapport à la maîtrise de la situation des lignes de crédit, il faut procéder à l'évaluation des compétences des intervenants qui en ont la charge afin d'identifier les causes des contre-performances et proposer les solutions adéquates.
- Mooriben doit engager une concertation avec les mutuelles impliquées dans la gestion des lignes de crédit pour décider ensemble de la stratégie appropriée permettant une libéralisation totale de l'utilisation des lignes de crédit par les membres des groupements.
- Pour mettre fin aux détournements, il faut rapidement procéder au transfert de la gestion des lignes de crédit au niveau des IMF les plus proches des membres des groupements et amener chaque membre de groupement à ouvrir un compte pour bénéficier directement de son crédit. L'objectif étant de supprimer les intermédiaires.
- Enfin, il faut mobiliser des financements additionnels pour augmenter significativement les lignes de crédit et les montants des crédits.

3.2. LA CREATION DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE

La mise en place des IMF par les unions de Mooriben est une réponse concrète à des besoins clairement exprimés par les membres des groupements. Elle a démarré en 2002 avec la création de la CPEC de Falwel.

Dans le cadre du présent programme triennal, le processus de mise en place de trois mutuelles par les unions de Sawani, Téra et Baro Koara avec l'appui financier de la Coopération suisse est en cours. La mise en oeuvre technique et méthodologique est confiée au Cabinet Synergie Consult qui joue le rôle d'opérateur. Au cours de ce semestre, le travail mené a porté sur le suivi/appui mensuel des mutuelles et la recherche de l'agrément.

Les problèmes rencontrés dans le domaine concernent :

- le retard pris dans le processus. A date, aucune des trois Mutec n'a son agrément. Seul le dossier de recherche d'agrément de la Mutec de Téra est déposé au niveau du Ministère de l'Economie et des finances.

De même, le suivi du fonctionnement des mutuelles des Sawani et de Baro Koara accuse un retard important ;

- Mooriben manque de compétence appropriée pour pouvoir apprécier la qualité du travail du Cabinet Synergie consult.
- L'accès de ces mutuelles à des ressources additionnelles (refinancement) n'est pas assuré.

Pour résoudre, les problèmes d'ordre technique, Mooriben a proposé aux mutuelles d'adhérer au réseau UMEC afin de disposer de l'encadrement approprié et de mettre fin à cette approche projet.

D'ores et déjà, la Mutuelle de Falwel a adhéré à ce réseau. A la demande de Mooriben, le Projet ARMEF a appuyé la réalisation d'une mission d'appui de l'UMEC qui a permis de procéder à l'arrêt des comptes clos au 31 décembre des années 2002, 2003 et 2004. Aussi, le même projet a accepté de financer la réalisation d'un audit de la Mutuelle qui interviendra au plus tard au mois de juin.

Enfin, Mooriben est en contact avec d'autres partenaires tel que SOS FAIM, SIDI et la Novib qui sont intéressés à appuyer Mooriben ou le réseau UMEC auquel ses mutuelles se proposent d'adhérer.

4. PERSPECTIVES

Au regard des priorités de Mooriben et des difficultés rencontrées dans la mise en œuvre des expériences de financement des activités des membres par le crédit, les appuis à mobiliser seront centrés, au cours des trois années à venir, sur les perspectives suivantes :

- la mise en réseau de l'ensemble des IMF mises en place avec l'appui de Mooriben ;
- la poursuite de la création d'IMF. Les unions qui ont fait la demande et dont la pertinence de l'action est prouvée sont Kara Kara, Karabédji et Gobéri. Il s'agit de mettre fin à la pratique des systèmes de crédit autogéré, de sécuriser ou de rendre transparent la gestion des autres fonds communautaires entre les mains des responsables paysans et aussi créer les conditions de mobilisation de l'épargne locale ;
- la mobilisation des financements additionnels sous forme de ligne de crédit pour pouvoir prendre en compte les besoins non couverts ou partiellement couverts ;
- la libéralisation de l'utilisation des lignes de crédit. Il s'agit de travailler à l'amélioration et la diversification des produits offerts par les lignes de crédit ;
- l'organisation d'un audit de la gestion des lignes de crédit ;
- le renforcement des capacités des OP de Mooriben dans le domaine du suivi et de l'évaluation de la gestion de ligne de crédit.

La Coopérative Taanadi : quels enseignements de ses partenariats avec les OP ? (Salifou Tahirou, Directeur)

Taanadi est une coopérative de crédit, fondée en 2003, à partir des acquis du Projet Crédit Rural du Niger, développé depuis 1995 avec l'appui de l'IRAM sur financement de l'Agence Française de Développement. La Coopérative a obtenu le droit légal d'exercer en signant une convention cadre avec le Ministère des Finances en 2004.

La coopérative a deux types d'activités de crédit :

- Elle a travaillé à mettre en place et continue à appuyer des caisses villageoises (aujourd'hui au nombre de 39 sur Dosso et Tillabéri), regroupées au sein de trois Unions de Caisses ; chaque caisse est dotée d'un fonds sur la base duquel elle octroie le crédit à ses membres ; Taanadi fournit un service de suivi-contrôle aux caisses villageoises sur la base d'une contractualisation annuelle avec les Unions
- Au-delà, et dans un souci de recherche de pérennité financière, la Coopérative développe une activité croissante de crédits directs à des groupements et des organisations paysannes à partir de lignes de crédits que lui confient des bailleurs ; c'est dans ce cadre que le crédit warranté a été développé.

En fin 2004, la coopérative avait en clients ayant un crédit en cours, 27 caisses villageoises et 41 OP. Son encours de prêt s'élevait à 166,8 millions FCFA dont 84,5 millions aux caisses villageoises et 82,3 millions aux OP. Les taux de remboursement étaient de 97% à l'échéance et 99% à trois mois.

Jusqu'en 2003, les OP étaient faiblement représentées parmi les clients de Taanadi. Cette situation a évolué fortement en 2004 et 2005, les OP détenant aujourd'hui 57% de l'encours du crédit. Cette évolution a été

favorisé par l'accompagnement des OP par des projets. Taanadi accorde aujourd'hui une confiance significative à ses nouveaux clients que sont les OP.

Les activités pouvant bénéficier d'un crédit auprès de Taanadi sont : le maraîchage, la commercialisation, le commerce de bétail, l'embouche, le stockage des céréales. Pour avoir accès au crédit de Taanadi, il faut :

- Introduire une demande auprès de la coopérative dont le comité de crédit se réunit une fois par mois pour examiner les dossiers ;
- Etre une organisation paysanne reconnue légalement ;
- Présenter son expérience dans le domaine du crédit ;
- Verser un fonds de garantie de 20% et des frais de dossier évalués à 1% du montant du crédit sollicité et apporter une caution solidaire ;

Le taux d'intérêt pratiqué est de 2,25 % /mois sur le capital restant dû soit 27 % l'an. Un taux particulier de 9,6 % annuel est accordé aux caisses villageoises.

Les crédits octroyés par Taanadi ne sont pas limités à un plafond mais la politique consiste à accorder dans un premier temps de petits crédits dont le bon remboursement conditionne l'octroi d'autres crédits. Aujourd'hui, le crédit moyen versé à une Union est d'environ 2,5 millions. Seules les Unions qui ont remboursé à temps leurs premiers crédits peuvent obtenir un tel montant.

L'expérience de partenariat de TAANADI avec les OP peut être synthétisée ainsi :

Activités réalisées	Résultats obtenus	Difficultés rencontrées
Approche des OP encadrées par des partenaires techniques et financiers (Projet Intrants, CARE, ONG ADA ...)	- 37,7 millions en warrantage - 60 millions en crédit direct aux unions et réseaux notamment	- dans l'ensemble il y a une bonne organisation et un bon suivi par les partenaires - insuffisance de fonds pour satisfaire la demande
Approche des OP non encadrées	20 millions en crédit direct	- un manque d'organisation et de coordination des activités existe. Ceci a entraîné le non financement de plusieurs OP
Approche des comités cantonaux dans la zone du PDLT	Des besoins estimés à 200 millions	- problème de fonds pour le financement
Participation à l'expérimentation de nouveaux produits (crédit bail)	- Besoin exprimé par l'OP de Kollo - Discussions en cours	- études préalables coûteuses - méfiance sur des nouvelles machines qui peuvent être difficiles à liquider en cas de problème
Discussion avec la coopérative des maraîchers en 2004	Cette coopérative a décidé de mettre en place sa propre IMF	- Manque de confiance dans les IMF résultant de la perte des épargnes dans des IMF

Les grands axes de l'intervention de TAANADI pour les années à venir sont :

- Renforcement des capacités des caisses villageoises
- Développement de partenariats avec les OP organisées dans le cadre du crédit direct et du warrantage. TAANADI base son avenir sur ce partenariat et l'a d'ailleurs traduit dans son plan d'affaires. Les résultats

indiqués plus haut obtenus en un peu plus d'une année sont encourageants et prouvent si besoin est que les rapports IMF/OP sont possibles.

- Participation à l'expérimentation et/ou la vulgarisation des nouveaux produits
- Recherche des fonds pour financer ce partenariat

24. Conclusion de la séquence 1

L'atelier tenu en 2003 a été l'occasion d'une première rencontre formelle entre les organisations paysannes et les institutions de microfinance du Niger. Depuis, la réflexion a progressé. Si l'atelier 2003 n'a pas débouché sur des réalisations collectives, des initiatives plus individualisées ont été prises par les OP et les IMF et ont contribué à « rapprocher » les deux secteurs.

L'atelier de 2005 s'est d'abord attaché à tirer les leçons des expériences et témoignages qui ont été présentés. On en retiendra les points suivants :

- Dans un contexte agricole de plus en plus difficile, marqué par le désengagement de l'Etat, toutes les organisations paysannes sont aujourd'hui confrontées à la question du financement de l'agriculture, sous ses différentes formes (financement des producteurs membres des OP, mais aussi financement de l'OP elle-même)
- Les OP du Niger sont à des stades variés de la réflexion sur cette question du financement : certaines d'entre elles sont simplement au stade de la prise de conscience, de la formulation du problème ; d'autres sont en mesure d'analyser clairement leurs besoins de financement ; au stade suivant, elles ont prospecté l'offre de financement existante et sont en mesure d'en faire un diagnostic ; certaines d'entre elles ont démontré de fortes capacités à mobiliser des financements auprès des bailleurs de fonds et à expérimenter différentes formes de financement.
- Alors que les expériences sont relativement riches et variées, la communication entre les OP sur ces questions reste très limitée.
- Les IMF de leur côté se développent, elles ont besoin de s'ouvrir à des nouveaux segments de marché et se tournent donc souvent vers les organisations paysannes.

Les bases d'un nouveau partenariat sont donc esquissées.

Mais différents problèmes subsistent et constituent des facteurs de blocage de ce partenariat.

Le premier de ces problèmes, bien mis en évidence par les témoignages, est celui de la confiance : les deux secteurs se connaissent mal (ignorent les logiques, les règles de fonctionnement, les besoins et les contraintes de l'autre) ; ils ont souvent vécu de premières expériences de collaboration difficile qui ont débouché sur des échecs (crédits non remboursés par les OP ou épargne des OP détournée par les IMF, ...) ; enfin, chaque secteur est en train de se battre pour sa propre viabilité économique et financière et essaie de tirer le meilleur parti des actions qu'il entreprend : cette « bataille pour la viabilité » se concrétise notamment dans la discussion sur le taux d'intérêt du crédit à l'agriculture qui mine souvent la relation entre OP et IMF (des taux élevés sont nécessaires pour couvrir les coûts des services décentralisés de la microfinance mais sont difficiles à supporter par les activités agricoles).

« Comment construire la confiance entre les OP et les IMF ? » sera le premier « chantier » de l'atelier 2005.

Un autre problème mis en évidence par la plupart des témoignages est celui de trouver des ressources adaptées pour financer l'agriculture. Les OP constatent que les IMF manquent de ressources financières pour répondre à l'ampleur et à la spécificité de leur demande. Les IMF font elles-mêmes ce constat : leurs ressources sont insuffisantes en volume et mal adaptées aux besoins de l'agriculture.

« *Comment mobiliser des ressources financières adaptées au financement de l'agriculture ?* » sera le deuxième « chantier » de l'atelier.

Enfin, les crédits de la microfinance restent mal adaptés aux spécificités des besoins de l'agriculture. Plusieurs problèmes se conjuguent ici :

- les volumes de ressources financières de la microfinance sont insuffisants
- la durée de disponibilité de ces ressources est trop courte, alors que l'agriculture a besoin de financement de moyen terme
- la sécurisation des crédits à l'agriculture est insuffisante, les IMF hésitent à prendre un risque important sur ce type de financement.

« *Comment mieux adapter l'offre financière des IMF aux besoins des OP ?* » sera le troisième « chantier » de notre atelier.

3. Séquence 2 : Les clés du partenariat OP/IMF : la confiance et l'accès à des ressources financières adaptées

Construire la confiance et accéder à des ressources financières adaptées sont des enjeux majeurs pour l'amélioration du financement de l'agriculture familiale. Plusieurs exposés ont apporté des éclairages sur ces questions, puis les deux thèmes ont été approfondis par des travaux de groupe.

31. Groupe de travail « Construire la confiance entre IMF et OP »

311. Témoignages

Les témoignages des OP de la séquence précédente ont été mobilisés pour alimenter la réflexion de ce groupe de travail, et complétés par les témoignages d'une IMF, la CPEC API, et de l'Association Nigérienne des Professionnels de la Microfinance (ANIP MF).

CPEC/API «Borey Ma Zaada»²

Caisse Populaire d'Épargne et de Crédit pour l'Appui des Producteurs en Intrants
(Zédi Almoustapha, Directeur)

API est une institution mutualiste chargée de mobiliser de manière continue les ressources des groupes communautaires, des producteurs individuels et toutes autres ressources additionnelles et d'affecter ces ressources au financement de leurs activités de production et de commercialisation, au renforcement de leurs capacités à produire et à l'accroissement de leurs revenus.

Elle a été agréée par arrêté n° 0572/MF du 20 décembre 1999.

Elle a pour objectifs - :la mise à la disposition des communautés rurales de services professionnels d'intermédiation financière de proximité (épargne et crédit) ; la mise en place au profit des producteurs/trices agricoles notamment les irrigants, d'un système durable de distribution de crédits en intrants (engrais, carburant, produits phytosanitaires, semences, etc.) ; l'appui aux producteurs individuels et groupements de producteurs sous forme de crédit pour l'acquisition des équipements et matériels agricoles (charrues, charrettes, motopompes) ; le soutien aux prix des produits agricoles non périssables (crédits sur warrantage) ;

- l'aide aux groupements de femmes pour le développement de leurs activités génératrices de revenus (production, artisanat, petit commerce, embouche, etc.).

API collabore avec différents types d'OP : coopératives hydro-agricoles, coopératives et Unions et Fédérations, des groupements de producteurs, des banques céréalières villageoises, des groupements féminins, et aussi des individus.

API propose les produits suivants

- **Les Dépôts à vue** (il permet au titulaire la domiciliation de ses revenus et lui ouvre droit à certaines facilités de caisse (crédits à court terme etc....)
- **Les Dépôts à terme** (permet au titulaire de déposer et sécuriser une somme d'argent pendant une période déterminée à l'avance. Il est rémunéré à un taux fixé par le CA)
- **Les crédits**

² ATTENTION MISE EN FORME

- Crédit de campagne : Financement des besoins de fonds de roulement des producteurs irrigants. Crédits à moyen et long termes : ils sont destinés à financer les besoins d'équipement des adhérents (motopompes, charrues, charrettes, animaux de trait, etc....)
- Autres crédits à court terme : ce sont les crédits embouche, les crédits de petit commerce, les crédits de consommation, etc...

Les éléments utilisés par API pour évaluer un dossier de financement de l'OP sont les suivants : être un membre actif : c'est effectuer plusieurs transactions (retraits/versements) sur son compte de dépôt ou épargne dans les 3 mois précédant sa demande de crédit ;

- avoir la capacité de rembourser : cette capacité s'apprécie par deux (2) éléments : la capacité actuelle de rembourser (patrimoine réalisable) ; les gains attendus de l'activité envisagée dans l'objet du crédit.
- avoir totalement remboursé les crédits antérieurs ;
- avoir un solde de *dépôt/épargne* d'une valeur égale à **20% au moins du montant du crédit sollicité** et voir atteint au moins 3 mois dans les livres de la caisse ;
- avoir souscrit et libéré des *parts sociales* d'une valeur égale à **10% au moins du montant du crédit sollicité** et avoir atteint au moins 3 mois dans les livres de la caisse ;
- fournir une *garantie* couvrant la différence entre le montant du crédit et le montant cumulé de tous les comptes de dépôt/épargne.
- jouir d'une *bonne moralité* ;

Les atouts de la CPEC/API

- Diversification du sociétariat
- Existence de points de service de proximité
- Maîtrise de crédits correspondant aux besoins des groupes cibles
- Taux de remboursement acceptable (97, 2%)
- Une politique de crédit adaptée aux aléas du secteur
- Une mobilisation de l'épargne et des ressources extérieures

Les contraintes de la CPEC API

- Insuffisance de lignes de crédit
- Présence de projets à volet crédit hors conditions IMF
- Insuffisance de ressources pour satisfaire les besoins en crédits des membres
- Subventions d'investissement et d'exploitation insuffisantes pour couvrir les besoins
- Non stabilité de l'épargne
- Faible niveau d'appropriation de la Caisse par les élus

Le défi de la CPEC/API est aujourd'hui de conforter son positionnement en véritable institution de microfinance dotée de stratégie efficaces d'octroi de crédit et d'outils de gestion performants en vue d'assurer sa croissance, sa viabilité et son appropriation par ses membres :

- Accroître le taux de pénétration des zones d'interventions
- Consolider et multiplier les points de services
- Intensifier et stabiliser l'épargne
- Accroître le portefeuille de crédit
- Rechercher un partenariat durable
- Mobiliser plus de ressources internes et externes
- Former les dirigeants pour être plus efficaces à jouer leurs rôles
- Former le personnel en technique d'animation, sensibilisation, gestion des crédits, élaboration des états financiers, etc..

Les institutions de microfinance du Niger sont rassemblées au sein d'une association professionnelle, l'ANIP MF.

ANIP MF (Dourahamane Issa Djermakoye, Directeur)

L'Association Nigérienne des Institutions Professionnelles de la microfinance (ANIP-MF) a été créée en 1999 pour :

- représenter et défendre les intérêts des IMF
- renforcer les capacités des IMF et contribuer à diffuser des bonnes pratiques en matière de microfinance

- produire, diffuser, échanger de l'information sur la microfinance.

Ses ressources financières sont constituées par des fonds propres de ses membres et par un appui du PDSFR, son principal partenaire. Elle a établi des partenariats avec des structures étatiques (CSSFD/MEF, CCR/MDA, DCD/MDC), avec la BCEAO, et différents partenaires d'appui à la microfinance (SNV, CAPAF, Planet Finance, Microsave).

Développer le partenariat IMF OP est une préoccupation de l'ANIP –MF.

- les OP et les IMF sont des structures proches en ce qu'elles adoptent souvent le principe mutualiste et coopératif
- les IMF fournissent les produits financiers et les OP en sont consommatrices
- en milieu rural, les OP drainent l'épargne et constituent une clientèle structurée pour les IMF

Mais aujourd'hui, force est de constater que le niveau de partenariat est très limité.

Pour renforcer ce partenariat, l'ANIP MF a engagé un plan d'action

Activités concourant au rapprochement entre OP et IMF	Niveau de réalisation	Chronogramme
Axe 1 : Production de méthodes et d'outils permettant l'inter-connaissance IMF-OP		
Ateliers, forums, journées portes ouvertes sur les IMF au niveau régional et national	Mise en place des points focaux de l'ANIP MF dans toutes les régions (septembre 2004)	De juillet à septembre 2005-
Etablir un répertoire géographique et cartographique des zones d'intervention des IMF	Cahier des charges des points focaux (juillet 2005)	Août 2005
Axe 2 : Méthodes et outils favorisant la construction de confiance et le partenariat entre IMF et OP		
Elaborer un répertoire de qualité des IMF	Mise en place d'un progiciel d'indicateurs de performances des IMF (mars 2005) Transmission des données statistiques des IMF	Janvier 2006
L'ANIP MF souhaite voir se développer les partenariats IMF –OP notamment à travers les actions suivantes : <ul style="list-style-type: none"> - Cultiver la confiance et amorcer le processus de création et de développement d'IMF - Définir ensemble les mécanismes appropriés et pérennes de financement de l'agriculture - Exercer un plus grand lobbying en direction du Gouvernement en faveur du monde rural 		

312. Le rapport du groupe de travail « Construire la confiance entre OP et IMF »

Un groupe de travail dans lequel les IMF et les OP étaient représentées de manière équilibrée s'est attaché à définir une démarche et des « outils » susceptibles de renforcer l'interconnaissance et la confiance entre IMF et OP.

Les témoignages ont confirmé que les relations entre OP et IMF du Niger restent épisodiques, difficiles et caractérisées par un fort déficit de confiance. Les OP manquent d'informations fiables sur les IMF et ont des difficultés à formaliser leurs besoins de financement. Les IMF quant à elles sont extrêmement prudentes quant au financement de l'agriculture et des OP en raison du risque y afférant et de l'insuffisance des ressources financières. Les dysfonctionnements relevés au niveau des IMF ces

dernières années qui se sont traduits par des détournements, des impayés, des pertes d'épargne etc.. ont encore aggravé le déficit de confiance entre les deux institutions.

Pour renforcer leur partenariat, les OP et IMF doivent construire une relation de confiance. Pour ce faire, elles ont d'abord besoin de mieux se connaître, mais aussi de pouvoir évaluer la qualité et la fiabilité du partenaire potentiel.

Une relation de confiance ne peut se construire que si chaque partenaire est en mesure d'évaluer la fiabilité de l'autre. Les OP et les IMF sont des organisations « sœurs » (en terme de participation des membres, de statut,...), mais leur logique, leur mode de fonctionnement et leurs critères de performance sont un peu différents. Il faut donc que chacune d'entre elles ait une « boîte à outils » lui permettant de juger la qualité du partenaire potentiel. Le groupe de travail s'est attaché à identifier les principaux contours de ces deux outils.

Pour élaborer cette « boîte à outils », le groupe a d'abord travaillé à mieux identifier les questions à se poser dans chaque cas :

- Quelles sont les informations, les indicateurs dont a besoin une IMF pour évaluer la qualité d'un dossier de financement présenté par une OP ? Quelles sont les informations, les indicateurs dont a besoin une OP pour choisir une IMF partenaire ?
- Où ces informations sont –elles disponibles ? Qui peut les fournir ?
- Comment s'organiser pour les obtenir ?
- Qui va garantir la qualité de ces informations ? (Rôle de l'Etat, des associations professionnelles,)

Le rapport de ce groupe de travail est présenté dans l'encadré suivant.

Rapport du groupe de travail Comment construire la confiance entre OP et IMF
Présentateur : Alain Moncoeur Rapporteurs : Salamatou et Nicoletta Animateur : J. Pierre Vandembroucke
COMMENT ETABLIR LA CONFIANCE ENTRE OP ET IMF ?
<u>Préambule</u>
Dans le contexte de désengagement des Etats et d'échec des systèmes classiques de financement de l'agriculture, le financement de cette dernière reste un enjeu majeur pour le développement des agricultures familiales. Malgré leurs structurations progressives, les organisations paysannes sont quotidiennement confrontées au problème de financement de leurs fonctionnements et du financement des activités économiques au profit de leurs membres.
Devant cette situation alarmante, les OP ne doivent pas rester les mains croisées mais mieux se doivent de se mobiliser pour la recherche de leurs financements ; financements qui peuvent être des subventions des projets au travers de bailleurs de fonds. Mais vu le caractère temporaire de ces subventions et autres, un financement durable des OP semble passer nécessairement par des lignes de crédits contractées au près des IMF. Mais compte tenu de certaines expériences malheureuses vécues aussi bien par les IMF que les OP, il s'avère nécessaire de mettre en confiance ces deux partenaires, l'un indispensable à l'autre, pour une opération réussie des différents contrats. A cette fin, un certain nombre de conditions doit être rempli par chacune des parties pour sécuriser les unes et les autres.
I. <u>Conditions qu'une OP doit remplir pour avoir la confiance d'une IMF</u>
Pour qu'une OP jouisse de la confiance d'une IMF, elle doit répondre aux critères suivants :
1. Reconnaissance légale : Ici l'IMF s'intéresse à savoir si l'OP est agréée ou pas et si oui. Quand ?;pour avoir une idée de son expérience ;

<p>2. Fonctionnement des organes : les principaux points qui intéressent l'IMF sont les suivants :</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Y'a t-il des statuts et règlements intérieurs ? (a) si non pourquoi ? (b) si oui, sont ils suffisamment clairs ? (c) les textes en vigueur conformément à ceux-ci sont-ils respectés à la lettre ? (d) les sanctions sont-elles appliquées de tout temps et à tout le monde ? • Les réunions et AG sont-elles tenues comme prévues ? (a) si non pourquoi ? (b) si oui, les PV sont-ils toujours écrits et comptes-rendus faits aux membres ? • La comptabilité est-elle tenue conformément aux règles de l'art ? La gestion des ressources est-elle claire ? Combien y'a t-il eu d'audits et par qui ? Quels ont été les résultats de l'audit ? • En bref est ce que l'organisation interne de L'OP est performante ? fiable ?
<p>3. Activités menées par l'OP : Les activités menées par l'OP sont –elles rentables ? si oui quels sont les différents débouchés pour ces activités ? Les activités présentent –elles moins de risques ? (mévente, sécheresse et autres aléas climatiques). Les risques sont-ils vraiment limités ?</p> <p>4. Expérience de l'OP en matière de gestion de crédits : Est ce que l'OP a déjà une fois contracté des crédits auprès d' une IMF ? Si oui, comment s'est passée la gestion du crédit ? Le crédit a-t-il été remboursé ? Si non pourquoi ? Si oui comment et dans quelles conditions ?</p> <p>5. Ressources internes de l'OP : Quelles sont les ressources internes de l'OP ? les parts sociales des membres ? Les cotisations et frais d'adhésion sont-ils payés régulièrement ? Si non pourquoi ? Si oui comment ces fonds sont-ils gérés ? les membres en savent-ils vraiment quelque chose ?</p> <p>6. l'OP appartient-elle à un réseau ? Pour avoir une idée du niveau de structuration de l'OP</p> <p>7. l'OP bénéficie t-elle d'un appui technique ? Ici l'IMF s'intéresse à savoir si l'OP demandeuse de crédits dispose de cadres d'appui avertis en matière de gestion de crédits et qui appuient techniquement l'OP pour mener des activités rentables susceptibles de générer des revenus capables de rembourser le crédit ?</p>
<p>II. Conditions qu'une IMF doit remplir pour jouir de la confiance d'une OP</p>
<p>Pour qu'une IMF jouisse de la confiance d'une OP, elle doit répondre aux critères suivants :</p>
<p>1. Reconnaissance légale : Ici l'OP s'intéresse à savoir si l'IMF est agréée ou pas et si oui, quand ? Pour avoir une idée de son expérience en matière de micro crédits ? C'est quel type d'IMF ? est-elle une mutuelle d'épargne ou le crédit peut –il être direct ? Qui est le promoteur de l'IMF ? projet ? ONG ? autres bailleurs ? fonds propres des épargnants et bénéfices réalisés durant les activités antérieures ?</p> <p>2. Historique de l'IMF, sa crédibilité ...</p> <p>Quelle est l'histoire de l'IMF ? a t-elle connu des périodes dures ? Si oui pourquoi, et comment s'y était-elle prise ? autres accidents de parcours ? avec qui ?</p> <p>Quelle est sa réputation ? a t-elle toujours été crédible vis à vis de ses partenaires ?</p> <p>Y a t-il communication régulière des états financiers ? Si non pourquoi ?</p> <p>Y a t-il eu des audits ? si non pourquoi ? Si oui par qui et à quand date le dernier audit ?</p> <p>La comptabilité se fait –elle normalement ?</p> <p>Les indicateurs de performance sont-ils au rouge ou tout va bien ?</p> <p>Y a t-il un réseau auquel appartient l'IMF et depuis quand ? est –elle en règle vis à vis du réseau ?</p> <p>A la lumière de ce qui précède il ressort une gamme de questions aux quelles chaque partie doit répondre de manière claire et concise pour se rassurer l'une l'autre. Cependant la difficulté majeure reste que très souvent aucune des parties ne regorge de personnes en leur sein capables de juger la fiabilité des informations fournies. Il est très difficile de trouver dans une OP par exemple des cadres qui ont de notions sur la micro finance, de même qu'il est très rare de trouver des cadres d'une IMF qui peuvent juger valablement la rentabilité d'une activité paysanne.</p>

On fait donc recours à des personnes externes aux deux parties pour faire le travail requis et là encore on est souvent confronté à des informations biaisées compte tenu de la complexité du travail.

3. Nécessité d'un arbitrage suprême

Même si les deux parties remplissent les conditions requises, il est toujours nécessaire qu'il y ait la présence d'une troisième partie qui va servir de garde de fou en cas de défaillance de l'une des parties : l'ETAT .

Pour des raisons non encore élucidées, ni les IMF encore moins les OP ne font confiance à la justice rendue par l'ETAT. Trop de temps avant de passer un jugement en cas de conflit, partie plaignante pas toujours désintéressée, règle en vigueur pas toujours claire quand il s'agit de trancher....

La question majeure et contraignante reste alors :

COMMENT S'Y PRENDRE DONC ?

Présenté et discuté en séance plénière, le travail de ce groupe a permis de faire progresser la réflexion sur des « outils » susceptibles d'aider à construire la confiance. Deux grilles d'analyse sont proposées mais restent à finaliser. Cette finalisation a été intégrée dans le plan d'action défini en séance plénière.

313 . Des outils pour développer la confiance entre OP et IMF

« Boîte à outils » destinée à l'IMF pour évaluer la qualité d'une OP présentant une demande de financement »

Informations nécessaires	Qui détient ces informations ? Qui peut les fournir ?	Comment s'organiser pour les obtenir ?	Qui garantit la fiabilité des informations obtenues ?
L'OP a-t-elle une existence légale ? Depuis quand ? Taille de l'OP ? Qui représente-t-elle ? Est-elle isolée ou en réseau ? Localisation géographique ?	L'OP elle-même, l'État L'OP, mais souvent les chiffres (nombres de membres) sont incertains	Auprès de l'OP, de l'État Inventaire à assurer par l'OP en s'attachant à distinguer les membres « actifs » (=à jour de cotisation) des membres « non actifs » (n'ayant pas réglé leur cotisation)	L'État ?
Objectifs de l'OP ?	L'OP		
L'OP est-elle fonctionnelle ? Les organes sont-ils bien identifiés, sont-ils fonctionnels ? Fonctionnalité des différents niveaux de l'OP si réseau ?	L'OP Les partenaires de l'OP	Analyse organisationnelle de l'OP : auto analyse + regard extérieur	OP ? Partenaires? Cabinet extérieur ?
Activités de l'OP ? Nature, taille, localisation, résultats économiques	L'OP Les partenaires	Auto analyse de l'OP + regard extérieur	OP ? Partenaires? Cabinet extérieur ?
Compétences de gestion de l'OP ? - l'OP a -t-elle système de gestion ? - l'OP a -t-elle expérience de gestion d'activités économiques ?	L'OP Les partenaires	Auto analyse de l'OP + regard extérieur	OP ? Partenaires? Cabinet extérieur ?
Compétence de gestion de crédit ? - l'OP a-t-elle une expérience de gestion de crédit ? Comment s'est-elle organisée pour gérer le crédit ?	L'OP Les partenaires	Auto analyse de l'OP + regard extérieur	OP ? Partenaires? Cabinet extérieur ?
Existence d'un appui technique ? Nature, durée, financé par qui ?	L'OP Les partenaires	Auto analyse de l'OP + regard extérieur	OP ? Partenaires? Cabinet extérieur ?
Ressources de l'OP ? Nature, provenance, montant, mode de gestion	L'OP Les partenaires	Auto analyse de l'OP + regard extérieur	OP ? Partenaires? Cabinet extérieur ?
Projet économique de l'OP faisant l'objet de la demande de crédit : nature du projet, faisabilité, résultats attendus, problèmes prévisibles, ... ?	L'OP Les partenaires	Auto analyse de l'OP + regard extérieur (l'IMF qui prévoit de financer l'OP)	OP ? Partenaires? Cabinet extérieur ?
L'OP est-elle en mesure de fournir une garantie ?	L'OP Les partenaires	Auto analyse de l'OP + regard extérieur (l'IMF qui prévoit de financer l'OP)	OP ? Partenaires? Cabinet extérieur ?

« Boîte à outils » destinée à l'OP pour évaluer la qualité d'une IMF partenaire financier potentiel

Informations nécessaires	Qui détient ces informations ? Qui peut les fournir ?	Comment s'organiser pour les obtenir ?	Qui peut garantir la fiabilité des informations obtenues ?
Nature de l'IMF ? (mutuelle, CVECA, crédit direct, ...) ? Est-elle isolée ou en réseau ?	L'IMF elle-même Les tutelles (Ministère des Finances, MDA, MDC, ...) L'ANIP MF Les partenaires (PDFSR, ...)	L'ANIP MF s'est donné pour objectifs de collecter ces informations et d'établir un inventaire actualisé des IMF qui serait consultable par les OP	
A-t-elle une autorisation légale d'exercer (agrément ou convention) ? Depuis quand ?	L'IMF elle-même Les tutelles L'ANIP MF		
Qui en est le promoteur ?	L'IMF, ANIP MF		
Quelle est sa zone d'activités ?	L'IMF, ANIP MF		
Histoire de l'IMF (les principales phases de son développement, les problèmes rencontrés, crises éventuelles (impayés, détournements, ...))	L'IMF elle-même Les tutelles L'ANIP MF Les partenaires	Enquêtes	L'État L'Association Professionnelle
Degré d'avancement dans l'institutionnalisation ?			
Qualité de la gouvernance de l'IMF ?			
Réputation de l'IMF ?	Partenaires, clients		
Quels sont les services et produits proposés par l'IMF ?	IMF		
Quelles sont les conditions d'accès à ces produits ?	IMF		
L'IMF finance-t-elle l'agriculture, l'élevage ? Si non, montre-t-elle un intérêt pour étendre ses activités dans ce secteur ? Quel est son degré de connaissance du secteur ?	IMF, partenaires	Dialogue avec l'IMF Enquête auprès de membres actuels ou clients et auprès des partenaires	
L'IMF travaille-t-elle déjà avec des OP ? Lesquelles ? Quels sont les résultats de ces partenariats ?	IMF, partenaires, OP membres ou clientes		
Situation financière de l'IMF : fournit-elle ses états financiers régulièrement aux tutelles ?	IMF Tutelles	Dialogue avec l'IMF Consultation des tutelles	
Quels sont ses résultats financiers ?			
L'IMF dispose-t-elle des ressources nécessaires pour couvrir la demande de financement de l'OP (volume, durée, ...)	IMF	Dialogue avec l'IMF	

314. Un plan d'action pour développer la confiance entre OP et IMF

ACTIVITES	ROLE des OP	ROLE des IMF	ROLE des PARTENAIRES	ROLE de l'ETAT	CALENDRIER
Première action : Elaborer et diffuser une boîte à outils pour améliorer la confiance entre OP et IMF					
Finaliser les deux grilles d'analyse - affiner et approfondir les indicateurs - expliquer la manière dont ils sont élaborés - Où trouver l'info - Comment la vérifier	CASPANI + OP volontaires	ANIP MF + IMF volontaire	PROPAN / PDSFR CNEARC se propose comme maître d'œuvre ³ (élaboration du draft, consultation des parties-prenantes pour finalisation, élaboration de la version finale)		2 ^{ème} semestre 2005
<i>Elaborer un « manuel » pour OP /IMF</i> « Comment construire une relation de financement entre OP et IMF »	CASPANI + OP volontaires	ANIP MF + IMF volontaire	PROPAN / PDSFR CNEARC se propose comme maître d'œuvre		2 ^{ème} semestre 2005
Diffuser le manuel	CASPANI + OP volontaires	ANIP MF + IMF volontaire	SNV, PROPAN, PDSFR, CNEARC		2006
Deuxième action : Former les OP et les IMF à son utilisation					
Former les IMF et OP à son utilisation	CASPANI, Fédérations	ANIP/MF	Formation CNEARC en cours avec FCMN Juin 2005.		2005 -2006

³ Dans la continuité du travail réalisé depuis 2003 avec le PDSFR, les OP et les IMF du Niger

32. Groupe de travail « Accéder à des ressources financières adaptées »

321. Des constats

Pour pouvoir octroyer du crédit, une institution financière doit disposer de ressources financières.

Ces ressources peuvent être de différente nature :

- Fonds propres issus de contribution des membres (parts sociales que versent les membres dans une mutuelle, ...)
- Fonds propres issus de la capitalisation d'une partie des bénéfices des années antérieures
- Epargne des membres (déposée à vue ou à terme)
- Ligne de crédit obtenue par refinancement auprès d'une banque
- Ligne de crédit obtenue auprès d'un bailleur de fonds

Le coût des ces ressources est variable :

Ressources	Coût
Fonds propres issus de contribution des membres (parts sociales que versent les membres dans une mutuelle, ...)	Coût faible
Fonds propres issus de la capitalisation d'une partie des bénéfices des années antérieures	Coût très faible
Epargne des membres (déposée à vue ou à terme)	Coût de rémunération de l'épargne (plus l'épargne est immobilisée longtemps, plus ce coût est élevé) + Coût de collecte de l'épargne
Ligne de crédit obtenue par refinancement auprès d'une banque	Coût de la ressource bancaire (taux d'intérêt appliqué par la banque) ; il varie généralement entre 6 et 10-12% ; plus l'IMF est solide et fiable, plus elle sera en situation de négocier un taux favorable avec la Banque
Ligne de crédit obtenue auprès d'un bailleur de fonds	Peut être gratuite Mais n'est en général pas durable puisqu'elle doit être rendue au bailleur à la fin du projet ou programme qui la mobilise ; dans certains cas, ces lignes sont rétrocédées par le bailleur au gouvernement ou aux bénéficiaires ; cette rétrocession fait toujours l'objet d'après négociations

Globalement, la microfinance manque de ressources financières :

- les IMF sont faiblement capitalisées, les membres ne sont souvent pas en situation de payer des parts sociales élevées ; comme dans les OP, la « culture de création de fonds propres pour assurer la force de l'organisation », qui a fait la force du mutualisme sous d'autres horizons, est encore peu développée pour l'instant
- les bénéfices des IMF ne sont pas élevés et limitent l'effort de capitalisation : octroyer des services financiers en zone rurale coûte particulièrement cher, ce qui induit des taux d'intérêt sur le crédit élevés (15 à 30%⁴ selon les IMF) ; l'IMF ne peut donc pas majorer

⁴ Bien que la loi fixe le « taux d'usure », intérêt maximum applicable dans une opération de crédit, à 27%

significativement ces taux d'intérêt pour augmenter ses bénéficiaires, au risque de perdre ses clients

- L'épargne est particulièrement difficile à collecter en milieu rural : manque de liquidités et de capacité d'épargne, les bénéficiaires des activités sont souvent réinvestis immédiatement dans d'autres activités ou servent à faire face aux obligations familiales ou sociales ; les formes traditionnelles d'épargne (en bétail, en vivres, ...) restent très vivaces et concurrencent les services d'épargne monétaire des IMF : les taux d'intérêt proposés par les IMF ne sont pas attractifs face notamment à la rentabilité d'AGR
- Les lignes de crédit de bailleurs de fonds sont éphémères
- Le refinancement bancaire reste difficilement accessible pour les IMF et coûte cher

L'ensemble de ces contraintes de ressources est encore renforcé dans le cas de financement de l'agriculture que les banques considèrent avec beaucoup de circonspection. Renforcer le partenariat avec les banques est pourtant un impératif majeur pour le développement des IMF.

322. Des témoignages

a) Le problème des ressources vu par une OP

Une organisation paysanne, la Fédération des producteurs de Souchet SA'A, a présenté une analyse de ses besoins de financement en explicitant la nature des moyens financiers nécessaires pour une OP (en terme de montant, durée d'emprunt, mode de remboursement, pour quel type d'activité ...) et les ressources actuellement disponibles (nature, source, conditionnalité, mode de gestion, ...)

Les besoins de financement d'une organisation paysanne : Sa'a , Fédération des Unions de Producteurs de Souchet du Niger (Barthé Attahirou, Secrétaire exécutif de la fédération Sa'a)

La fédération des unions de producteurs de souchet est une organisation faîtière qui a été créée en septembre 2002, elle compte 13 unions comprenant 109 OP de base avec 4 332 membres dont 1 624 femmes (soit 37, 6%). Les membres proviennent pour la plupart des départements de Madarounfa et Guidan Roumdji de la région de Maradi.

Les domaines d'intervention de cette organisation sont : l'appui/conseils dans la production, la formation, l'approvisionnement en Intrants Agricoles (les engrais) et la commercialisation des produits agricoles, particulièrement le souchet. Afin de bien faire profiter les producteurs, la fédération se propose de mieux organiser la production d'un souchet de qualité répondant à l'exigence du marché et assurer la commercialisation à des gros clients à des prix plus rémunérateurs. Ainsi, la fédération prévoit de mettre en place un système d'approvisionnement en Intrants à travers la construction des boutiques d'intrants et de rechercher des financements pour constituer un fonds de roulement pour l'achat des engrais. Elle travaille également à mettre en place un comptoir de vente comprenant un dispositif de nettoyage du souchet permettant de présenter aux clients un souchet de qualité prêt à l'exportation, à constituer un fonds de commercialisation et de warrantage (pour mieux valoriser la production en vendant aux périodes où les prix sont plus rémunérateurs).

Besoins en financement, leur couverture actuelle, les limites, ce qui serait souhaitable

A . Au niveau des producteurs

1. Financement de la campagne

Besoin en financement

Le souchet est une culture de rente nécessitant un investissement minimum pour espérer une bonne récolte. Le besoin spécifique du producteur est de disposer d'un appui financier pour démarrer la campagne agricole en s'approvisionnant en engrais et semences de qualité et parfois garder des réserves de ressources financières pour couvrir la main d'œuvre (au début de campagne et à la récolte). A titre illustratif, l'exploitation d'un hectare de

souchet nécessite environ 230.000 CFA. L'achat des engrais et la récolte représentent respectivement chacun un tiers du coût d'exploitation. Quelle que soit la catégorie du producteur, l'achat des engrais et le financement de la récolte sont nécessaires. Pour le besoin de la campagne 2005, le financement des intrants agricoles et des salariés pour la récolte et la culture est estimé à 575.000.000 CFA, pour les producteurs membres de la fédération.

Pratique actuelle de financement et limites

Actuellement l'approvisionnement est assuré par les maigres ressources des producteurs avec parfois des conséquences dues à la baisse du prix du souchet à cause de l'offre très importante en période d'achat d'engrais. La plupart des producteurs utilisent leurs maigres ressources si elles existent pour démarrer l'hivernage et parfois c'est le recours aux usuriers qui offrent à quelques producteurs des crédits aux intérêts très élevés et souvent en échange de la production quelle que soit l'issue de la campagne (les récoltes bonnes ou mauvaises).

Pour les producteurs qui n'arrivent pas à couvrir les besoins en ressources pour les engrais et la main d'œuvre, ils ont recours à la vente au vert « A CI BADADI » : ils vendent leur production avant terme faute de moyens financiers pour acquérir les engrais. A la fin de la campagne, ce sont les céréales qui sont bradées pour assurer la récolte du souchet.

Au sein de la fédération, seuls quelques membres ont recours au crédit de campagne auprès de SICR/KOKARI (actuellement la seule structure qui fait le crédit de campagne). Les contraintes s'expliquent par les difficultés chez les producteurs à réunir les apports personnels, le processus d'obtention de crédit exigeant parfois des formalités que les producteurs ont des difficultés à remplir à certain moment où ils ont le besoin (au début de l'hivernage) parfois le taux d'intérêt est jugé élevé par les producteurs. Certaines OP sont partenaires de SICR/Kokari et elles bénéficient des crédits de campagne et pour la commercialisation.

Le contexte actuel montre que :

- Les institutions de micro finance offrent rarement les crédits de campagne qui est le produit le plus demandé ;
- Les délais de remboursements des crédits sont très courts correspondant parfois aux périodes où les produits agricoles sont à très faible prix sur les marchés ;

Produit financier souhaité

Crédit sur 8 mois minimum

Montant/ha : 150 000 F/ha minimum

Caractéristique : durée modifiable entre 8 et 12 mois en fonction des prix du souchet sur le marché

2. Financement des investissements pour les producteurs

Besoin en financement

Par ailleurs, les investissements durables réalisés dans la production du souchet se limitent souvent à l'achat de la charrue (17 000 FCFA), de la charrette (120 000 FCFA), une paire de bœufs (160 000 FCFA), du semoir (90 000 FCFA) et la construction de magasins de stockage (500 000 FCFA). Ces différents investissements concernent les gros et moyens producteurs (> 5 ha).

Les petits producteurs se limitent à l'achat des tamis.

Le montant nécessaire pour financer les investissements des membres de la fédération est estimé à 25 000 000 FCFA.

Pratique actuelle de financement et limites

Les crédits d'investissement sont plus ou moins inexistantes.

C'est pourquoi seuls les producteurs exploitant plus de 5 ha ont les moyens d'investir à partir des ressources issues de l'activité agricole et des activités complémentaires (petit commerce, embouche, etc.).

Il est probable que les producteurs qui exploitent actuellement 3 hectares exploiteraient plus s'ils avaient les moyens d'investir.

Produit financier souhaité

Crédit sur 2 ans minimum

Montant : 200 000 FCFA minimum

Caractéristique : tenir compte des prix du marché pour la période de remboursement

Remarque : les producteurs ne souhaitent pas construire un magasin avec un crédit.

3. Warrantage

Besoin en financement

Avec l'appui du PROPAN, la fédération a organisé en 2005 le warrantage pour un montant de 6 millions de cfa et la caisse a financé pour un (1) million de cfa à l'intention des membres de la fédération. Les besoins étaient autour de 40.000.000 cfa pour la fédération.

Pratique actuelle de financement et limites

Les crédits octroyés sont très insuffisants pour les besoins du warrantage ; Les producteurs payent des charges supplémentaires liées au transport lors des remboursements

Les IMF doivent construire des magasins de stockage pour le warrantage.

Produit financier souhaité : Produit très satisfaisant.

B. Au niveau de la Fédération SA'A

1. Investissement pour la fédération

Besoin en financement

De manière générale, la fédération a besoin d'investir pour :

- Développer les services aux membres ;
- S'équiper et équiper les unions membres.

Actuellement, pour faciliter la commercialisation la fédération aurait besoin de :

- Construction du comptoir : 30 000 000 FCFA ;
- Equipement du comptoir : 5 500 000 FCFA ;
- Equipements des boutiques d'intrants des unions : 6 000 000 FCFA.

Elle aurait également besoin de s'équiper en matériels pour fonctionner (informatique, mobilier, matériel roulant...) pour 5 000 000 FCFA.

Pratique actuelle de financement et limites

La fédération négocie actuellement des subventions pour atteindre ses objectifs.

Total : 47 000 000 FCFA appui attendu de ADF

Contribution : 4 700 000 FCFA financé par contribution physique (travail, matériel, locaux) et cotisations exceptionnelles

Produit financier souhaité

Difficile actuellement d'envisager de prendre un crédit pour ces activités

2. Fonds de roulement de la fédération

Besoin en financement

Les fonds de roulement sont destinés à l'achat des engrais et à la commercialisation pour respectivement 80.000.000 et 60.000.000 FCFA.

Pratique actuelle de financement et limites

En perspective ADF : 30.000.000 cfa pour l'achat des engrais et 40.000.000 cfa pour la commercialisation.

Produit financier souhaité

Crédit sur 1 an

Montant : dizaine de millions FCFA minimum

Remarque : montant en fonction de la demande sur le terrain pour compléter les fonds collectés pour l'achat des intrants.

Synthèse

Les principales difficultés portent sur

1. Produits offerts : Les institutions de micro finance offrent rarement les crédits de campagne qui est le produit le plus demandé. Elles n'offrent dans la plupart des cas que des crédits à court terme. Les délais de remboursements des crédits sont très courts correspondant parfois aux périodes où les produits agricoles sont à leur très faible cours sur les marchés. Les structures de crédits exigent parfois des garanties dont les producteurs ne disposent pas pour accéder au crédit.

2. Les IMF : Les structures de crédits sont très éloignées des bénéficiaires ce qui leur engendre parfois des charges supplémentaires lors des emprunts et remboursements. Les structures de crédits ne disposent pas de suffisamment de fonds pour satisfaire les besoins des producteurs . La communication est faible entre les

organisations des producteurs, les producteurs individuels et les institutions de micro finance et les IMF font très peu la promotion de leurs services.

3. Les producteurs : Les OP ont des capacités très limitées pour accéder aux ressources financières des bailleurs de fonds. Les pesanteurs sociologiques en milieu rural vis-à-vis du crédit (le crédit est perçu comme un signe d'incapacité dans la société)

Les perspectives

En vue d'appuyer l'émergence des exploitations agricoles familiales performantes, il est souhaitable de proposer des crédits long terme pour faciliter les investissements dans les exploitations agricoles afin d'améliorer leurs performances ; développer les crédits de warrantage qui offre une bonne garantie et permet une meilleure valorisation des produits agricoles ; renforcer les capacités des OP et IMF pour qu'elles soient capables de mobiliser les ressources auprès des banques et des bailleurs de fonds ; encourager les producteurs à participer à la mise en place des caisses par la cession de leurs parts sociales ; L'Etat doit encourager le secteur privé à investir dans le secteur agricole

b) Le problème des ressources vus par une IMF

Une IMF, Kokari, a ensuite présenté son expérience, en expliquant quelles sont les différentes ressources financières d'une IMF, comment une IMF raisonne le choix d'affectation de ses ressources (crédit court terme, moyen terme, fonds propres, ...) ; en quoi est-il difficile pour une IMF de financer une OP ; quelles sont les caractéristiques des ressources nécessaires ...

Kokari (Hamadou Adamou, Directeur de Kokari)

Kokari est une coopérative de crédit créée en 1994 pour favoriser l'accès des organisations de base (OB) exclues des systèmes bancaires classiques, au crédit.

Deux mécanismes permettent à Kokari de financer les OB :

- des lignes de crédit en forme de dotation ou d'emprunts mises en place par des partenaires et gérées par Kokari
- des fonds de garantie, placés dans des banques par les projets ; ces fonds de garantie permettent l'accès au crédit bancaire classique

Les OB financées à travers Kokari doivent être reconnues, avoir un projet économique clair et viable et accepter les conditions de financement.

Pour réaliser ces financements, Kokari dispose de différentes ressources :

- des fonds propres et assimilés
- des ressources affectées par des bailleurs à une destination précise
- des fonds de garantie
- des lignes de crédit empruntées

Toutes ces ressources sont peu stables

Kokari affecte 95% de ces ressources en crédit court terme et 5% en crédit moyen terme. Les ressources liées au fonds de garantie sont utilisées prioritairement pour financer les intrants et les équipements agricoles. Les ressources issues des lignes de crédit et des emprunts sont utilisées pour les crédits de court terme pour l'embouche, les AGR, le petit commerce. Les ressources disponibles ne permettent pas de couvrir les besoins exprimés des OB. Les crédits sociaux, notamment, ne sont pas couverts.

Kokari estime que les contraintes pour financer les organisations paysannes sont importantes :

- faible rentabilité de l'activité agricole
- coût du suivi des OP
- instabilité et insuffisance des fonds
- risques inhérents à l'activité agricole
- manque de connaissance de cette activité par les IMF
- contexte de libéralisation qui fragilise certaines filières

- faible engagement de l'Etat.

Etendre l'offre de services financiers des OP et sécuriser les deux parties (IMF et OP) sont aujourd'hui des enjeux majeurs pour le financement de l'agriculture.

c) Le problème des ressources financières vu par une Banque

La Banque Régionale de Solidarité (BRS) –Niger a présenté ses activités et son mode d'intervention au profit des IMF et de l'agriculture

La Banque Régionale de Solidarité – Niger (BRS) (Mme Issa Fati Moussa, Directrice BRS)

La BRS-Niger vient d'être créée au Niger. Elle est l'une des 8 filiales bancaires du Groupe BRS. Elle est régie par la loi portant réglementation bancaire dans les pays UEMOA, et soumise aux contraintes du dispositif prudentiel.

Sa mission est de lutter contre la pauvreté grâce au financement par des appuis multiformes à la production, aux activités génératrices de revenus initiées par les populations n'ayant pas traditionnellement accès au système bancaire et d'assurer le refinancement des IMF.

Ses ressources proviennent de son capital social, des dépôts de la clientèle, des emprunts sur le marché financier, des ressources des partenaires au développement. Statutairement, elle peut mobiliser d'autres ressources : épargne défiscalisée, fonds sociaux, dépôts de garantie, cautions administratives et ressources concessionnelles.

Elle propose des produits de crédit de moyen et long termes (de 2 ans à 10 ans) et de court terme (- 2 ans) pour les micro projets et les besoins en fonds de roulement, à des taux d'intérêt concessionnel assurant toutefois la rentabilité financière de la BRS et des taux d'intérêt bonifiés sur lignes de ressources spécifiques.

La BRS-Niger intervient en synergie avec des partenaires relais : IMF, Postes, Caisses d'épargne et divers porteurs d'affaires. La BRS ne fait pas du financement de l'agriculture une particularité. Cependant, elle se propose de contribuer à réduire la pauvreté en finançant tout porteur de projet qui rentre dans son champ d'intervention. Elle peut ainsi financer directement les cultures irriguées, l'arboriculture fruitière irriguée et en sec, les cultures maraîchères, l'horticulture et les pépinières, les cultures de céréales et autres cultures.

FINANCEMENT DES IMF :

Les IMF constituent un des piliers de la politique de la BRS en matière de pénétration de marché. Deux types de partenariat sont envisagés avec elles.

Partenaires relais techniques :

Les IMF assurent un rôle d'assistance technique et d'apporteurs d'affaires.

Partenaires relais financiers:

Les IMF jouent entre autres des rôles d'agence, de guichets, de caisses ou de payeurs relais, à partir des lignes de crédit ou le refinancement qu'elles pourront obtenir de la BRS.

Dans ce cadre, elles ont la latitude de financer toute activité qui leur paraît rentable.

d) Le problème des ressources financières vu par une structure de garantie

La clé de l'accès au crédit d'une banque réside bien souvent dans la garantie. Peu d'OP sont en situation de pouvoir la fournir. Mais c'est aussi le cas de beaucoup d'entreprises au Niger. Un dispositif visant à appuyer l'accès des entreprises aux banques par l'intermédiaire d'un fonds de garantie a apporté son témoignage à l'atelier de Niamey

Tanyo, un dispositif pour l'appui, la garantie et le suivi des PME (M. Kaoura).

Tanyo est un groupe de droit privé, issu d'un projet de l'Union Européenne.

Tanyo a pour objectifs d'aider le développement et la création d'entreprises pérennes au Niger, de permettre à ces PME d'accéder aux services bancaires et notamment au crédit, par apport d'une garantie complémentaire et d'un suivi de l'entreprise.

Tanyo peut investir dans tous les secteurs d'activités sauf l'agriculture et l'élevage. Ces deux activités peuvent toutefois être financées par Tanyo si elles sont accompagnées par un projet de l'Union Européenne.

Tanyo propose :

ØUn service d'aide au montage et à la sélection des projets

ØUne garantie complémentaire (maximum 50%) pour un crédit bancaire contre rémunération (2,5 ou 3%)

ØUn service de Suivi-Accompagnement durant toute la durée du crédit (Protocole et participation aux frais)

Procédure : Tanyo analyse les projets du point de vue technique, économique et de la gestion ; un comité d'éligibilité analyse les risques du dossier, statue sur l'accès ou non au fonds de garantie. Le dossier est ensuite transmis pour examen à la banque.

Une convention lie Tanyo à différentes banques nigériennes : BIA – SONIBANK – BOA – ECOBANK. Trois principes régissent ces conventions : la banque garde toute autonomie de décision quant à l'octroi du prêt ; les conditions financières sont celles de la banque ; un protocole de suivi et d'accompagnement est défini.

Fonds : 3 Milliards (environ). dont 2 Milliards de FCFA en Fonds de garantie.

Tanyo a déjà à son actif un partenariat BEI sur un crédit global aux banques, une représentation du CDE., des partenariats avec les projets UE, un partenariat avec le Fonds GARI ; un partenariat avec le Fonds ARIZ (AFD) est en cours de montage

99 dossiers présentés

89 dossiers accordés par les banques. 4,668 Milliards de F CFA de financement mis en place

1,531 Milliards de F CFA de garantie accordée.

2,655 Milliards de F CFA sur la ligne BEI

L'impact de TANYO sur les différents secteurs d'activités :

ØAgroalimentaire et export : 11 dossiers ~ 502 Million FCFA.

ØBTP : 13 dossiers ~ 660 M FCFA.

ØIndustrie : 8 dossiers ~ 1.198 M FCFA.

ØSanté : 8 dossiers ~ 267 M FCFA.

ØServices : 23 dossiers ~ 667 M FCFA.

Ø Transports : 17 dossiers ~ 683 M FCFA.

Ø Commerce : 3 dossiers ~ 220 M FCFA.

ØEducation : 2 dossiers ~ 95 M FCFA.

ØTourisme 4 dossiers ~ 359 M FCFA.

Tanyo compte étendre ses activités, son dispositif et ses partenariats et se propose de mettre sa méthodologie à la disposition d'autres dispositifs.

323. Un plan d'action pour développer l'accès à des ressources financières adaptées à l'agriculture au Niger

Face à l'ampleur de la question des ressources financières, le groupe de travail a préféré restreindre l'analyse à la question du refinancement bancaire des IMF.

Rapport du groupe de travail : Comment créer les conditions d'un meilleur refinancement des IMF ?

Plusieurs pistes pouvaient être explorées au regard des exposés présentés à l'atelier et des différentes contributions issues du groupe de travail 2. Le groupe a choisi de travailler sur la question : « Comment améliorer le refinancement bancaire des IMF ? ».

Une clarification du concept de refinancement a été faite grâce aux exemples des Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérés de Kayes (Mali) et du Crédit Rural de Guinée présentés par des responsables de ces institutions participant à ce groupe de travail.

Qu'est ce que le refinancement bancaire d'une IMF ? L'exemple des CVECA de Kayes au Mali (Alou Keita, Directeur de Camide, structure d'appui au réseau CVECA de Kayes)

Les Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérés (CVECA) ont été largement développées au Mali : Pays Dogon, Office du Niger, Région de Kayes... Ce sont des réseaux qui privilégient une échelle régionale permettant de conserver une grande autonomie aux caisses de base.

Comme les autres réseaux CVECA, les CVECA de Kayes sont structurées en deux niveaux, les caisses et les Unions de caisses ; ces deux niveaux sont liés par une contractualisation, et appuyés par un service technique externalisé. L'unité de base est le village. Les caisses sont implantées au niveau du village qui en a la propriété et en assure la gestion ; la politique de crédit, les taux d'intérêt, le recouvrement des crédits, l'affectation des résultats sont définis et gérés par l'Assemblée générale des membres et leurs élus. L'Union assure pour les caisses de base les fonctions de refinancement, de contrôle, de suivi des impayés et des difficultés au niveau des caisses de base. Chaque caisse conserve l'autonomie de gestion de ses liquidités, sans centralisation au niveau des Unions.

Le réseau travaille avec ses ressources financières propres (droits d'adhésion, épargne, intérêts du crédit...), mais une part importante de ses ressources provient d'un refinancement bancaire par la Banque de Développement Agricole du Mali (BNDA). Le contrat de refinancement est établi entre la BNDA et les Unions ; un cahier des charges pour l'accès au crédit est négocié annuellement entre la Banque et le réseau. Les Unions de CVECA se portent garantes de l'emprunt et assurent la sélection des caisses qui pourront bénéficier du crédit, en fonction du cahier des charges contractualisé avec la Banque.

Le coût du refinancement est négocié annuellement entre la banque et le réseau des CVECA ; il varie en fonction de l'état du marché financier (et du coût de l'argent sur ce marché) mais aussi en fonction des performances des CVECA : un bon taux de remboursement (c'est à dire supérieur à 97% à l'échéance du crédit) diminue le risque pris par la Banque et permet de négocier une diminution du taux d'intérêt du refinancement. Ce taux a varié entre 8 et 11% dans les dernières années. Les Unions versent ce taux d'intérêt à la Banque et re-prêtent le crédit à un taux plus élevé aux caisses de base.

Alors que la plupart des systèmes de microfinance dépendent pendant une longue phase de leur croissance de la ligne de financement concédée par un bailleurs de fonds, ce type de contrat de refinancement permet aux CVECA de s'insérer très tôt dans le marché financier et donc de se développer dans les conditions de « réalité économique et financière » qui contribueront à sa durabilité.

Le groupe s'est ensuite focalisé sur les conditions d'accès des IMF au refinancement bancaire.

Sans être exhaustives, les propositions suivantes ont été faites :

1. Encourager la mise en réseau des caisses de base
2. Développer le professionnalisme au sein des IMF : les doter de bons outils de gestion, d'un personnel qualifié et compétent, produire des états financiers certifiables, ...
3. Renforcer et stabiliser les fonds propres et pour ce faire :
 - développer une appropriation effective des caisses de base par leurs membres par une animation – sensibilisation – formation et information conséquente
 - augmenter les parts sociales
 - augmenter le report des résultats dans les fonds propres (au delà des 15% obligatoires dans la législation de la microfinance)
 - proposer des cotisations spéciales

Ces propositions ont été ensuite déclinées en plan d'action discuté en assemblée plénière.

Plan d'action pour créer les conditions d'un meilleur accès au refinancement pour les IMF

Activités	OP	IMF	Partenaires développement	Etat	Calendrier
Renforcer les IMF					
Encourager la mise en réseau des caisses de base	Les OP qui ont des IMF sœurs acceptent de les affilier à des réseaux d'IMF existants	<ul style="list-style-type: none"> - les réseaux d'IMF acceptent de s'ouvrir aux IMF isolées - les IMF isolées acceptent de rejoindre un réseau et recherchent le plus adapté à elles - l'ANIP MF soutient la démarche 	Appui par des programmes adaptés aux IMF isolées	Appui par des programmes adaptés aux IMF isolées	
Développer le professionnalisme au sein des IMF <ul style="list-style-type: none"> - bons outils de gestion - compétences du personnel - compétences des élus - production d'états financiers certifiés 		<ul style="list-style-type: none"> - les IMF continuent à se professionnaliser par la formation, le recrutement de compétences adaptées - les IMF forment leurs élus - les IMF respectent leurs engagements légaux 	Appui du PDSFR et autres programmes	Appui à la professionnalisation du secteur Contrôle / tutelle effectivement exercée	
Renforcer et stabiliser les fonds propres des IMF	Renforcer la « culture des fonds propres » au sein des OP	<ul style="list-style-type: none"> - Animation / sensibilisation des sociétaires - Augmentation des parts sociales - Augmenter le report de résultats en fonds propres 	Appui, formation, sensibilisation		
Explorer les conditions de refinancement des IMF par la BRS		Ouvrir le dialogue avec la BRS au niveau des IMF mais aussi de l'ANIP	Appui PDSFR	Contrôle	
Explorer l'articulation avec Fonds de garantie de type Tanyo	Ouvrir le dialogue avec TANYO	Ouvrir le dialogue avec TANYO	Appui	Contrôle	

Renforcer les OP pour améliorer leur fiabilité en tant que client des IMF				
Renforcer et stabiliser les fonds propres des OP pour améliorer leur fiabilité en tant que client des IMF	Développer une culture des fonds propres, en commençant par exiger le versement des cotisations annuelles des membres à tous les niveaux des OP		Les partenaires au développement devraient exiger le respect des cotisations comme conditionnalité à leurs appuis	
Explorer l'hypothèse de création d'une institution de refinancement de l'agriculture				
Faire l'inventaire des lignes de crédit existantes et l'analyse de leur situation (à qui appartiennent-elles, qui les gèrent, avec quel type de contrat, quelle pérennité,...)	Participer à l'inventaire et à l'analyse	IMF + ANIP MF : Participer à l'inventaire et à l'analyse	PDSFR (coordination et financement de l'étude)	Participer à la démarche, associer tous les ministères concernés
Etude de la faisabilité juridique et institutionnelle d'une institution de refinancement			PDSFR (coordination et financement de l'étude)	2 semestre 2005 – 2006 ?

4. Séquence 3 : Des innovations pour mieux adapter l'offre financière des IMF aux besoins des OP

Deux autres facteurs limitent fortement le développement du financement de l'agriculture et des OP par la microfinance :

- L'offre de services financiers des IMF est insuffisamment adaptée aux spécificités du financement agricole
- le crédit agricole reste une opération risquée pour une institution financière

Des services faiblement adaptés aux spécificités du financement de l'agriculture

- Les activités agricoles requièrent une diversité de produits de crédit : crédit de campagne, crédit de stockage, crédit à l'équipement, crédit pour les aménagements agricoles, crédit pour les plantations pérennes, mais aussi crédit aux OP pour la commercialisation ; peu d'IMF ont aujourd'hui une offre diversifiée de crédits à l'agriculture ; les crédits de moyen et de long terme font particulièrement défaut
- les services d'épargne des IMF ne sont, le plus souvent, pas spécifiquement adaptés aux besoins de l'agriculture et les formes d'épargne traditionnelles (bétail, stock de céréales) sont souvent préférées par les clients des IMF (meilleure rentabilité, plus de souplesse, meilleure adaptation aux contraintes des ménages, ...).
- En matière de produits d'assurances, les expériences d'assurance agricole (récolte, bétail, ...) sont peu nombreuses et peu concluantes, même si quelques innovations en la matière existent (Annexe 5). Les initiatives s'orientent aujourd'hui vers l'assurance santé : celle-ci est plus facile à mettre en œuvre, elle répond à une préoccupation majeure des populations rurales et a une influence positive sur la préservation des forces productives des exploitations agricoles.

En quoi le financement des organisations paysannes est-il spécifique ?

Les besoins de financement des OP couvrent trois types de préoccupations qui relèvent de dispositifs de financement différenciés :

- Améliorer l'accès des exploitants agricoles aux services financiers
- Financer les initiatives économiques collectives
- Générer des ressources permettant de
 - ✓ couvrir les frais de fonctionnement de l'OP
 - ✓ contribuer au renforcement des capacités de l'OP
 - ✓ participer au co-financement de services d'appui à l'agriculture...

Le financement des activités économiques des OP requiert des volumes de financement importants (fonds de roulement, équipement), avec des contraintes fortes liées à la saisonnalité des activités.

Le crédit agricole, un service financier à haut risque

Le financement de l'agriculture est caractérisé par un *degré élevé de risque*, de différente nature : climatique, sanitaire, économique (variation de prix, difficultés d'écoulement de la production, concurrence avec les produits d'importation...).

Ces risques sont souvent « covariants » : ils pèsent sur l'ensemble des emprunteurs d'une zone donnée (sécheresse, inondations, épizooties, ...) au même moment. Les risques covariants sont plus difficiles à mutualiser et désamorcent les mécanismes de sécurisation habituellement utilisés par la microfinance (la caution solidaire entre voisins ou parents par exemple ne peut pas s'appliquer dans le cas de risque co variant puisque tous les bénéficiaires sont touchés en même temps).

A ces risques pesant sur l'activité agricole, se conjuguent des risques moins spécifiques, liés à l'emprunteur : défaillance pour décès ou maladie, « mentalité dégradée » par rapport au crédit dans bon nombre de zones agricoles où les expériences de crédit laxistes se sont succédées, ou encore défaillance pour cause d'endettement non maîtrisé.

Ces risques sont particulièrement élevés dans le cas de crédit de moyen ou de long terme dont les montants sont plus élevés et immobilisés plus longtemps.

De même, le degré de risque pris sur les financements des OP est particulièrement élevé ; il résulte de facteurs externes aux OP (instabilité des marchés agricoles, politiques des prix, ..), mais aussi internes (faible structuration des organisations, capacités et outils de gestion insuffisants, faible capitalisation, ...). Les OP ont par ailleurs souvent à porter le poids d'une histoire longue et difficile en matière de crédit (impayés, endettement) qui peut compromettre durablement leur crédibilité auprès des institutions de financement.

Des innovations pour lever ces contraintes

L'atelier de Niamey a permis d'explorer trois innovations qui tentent de repousser ces contraintes :

- le warrantage, qui permet de différer la vente de la production agricole à un moment de prix favorable et de garantir un crédit par le stock de produits agricoles
- le crédit bail, qui sécurise le financement de l'équipement agricole
- l'association de caution mutuelle, forme de fonds de garantie paritaire qui permet de sécuriser le crédit commercial à des organisations

Pour chacune de ces innovations, il s'agissait

- d'apporter une information approfondie sur les conditions de sa mise en œuvre dans les contextes où elles ont déjà été expérimentées
- d'analyser les conditions de leur faisabilité au Niger ;
- de dégager un plan d'action pour développer ces innovations au Niger

41. Groupe de travail Warrantage

Le "crédit-stockage" ou warrant agricole (en anglais "warehouse receipt financing" ou "inventory credit") est une innovation explorée par des projets de développement et repris par la microfinance. Elle vise à sécuriser le crédit à des agriculteurs, en s'appuyant sur des contrats de stockage.

411. Qu'est ce que le warrantage ? (D.Marchal, Projet Intrants FAO)

Quel en est le principe ?

Juste après les récoltes, les prix des produits agricoles sont souvent très bas sur le marché. Quelques mois plus tard, à l'approche de la soudure, ces mêmes produits sont payés beaucoup plus cher au producteur. Mais beaucoup de producteurs ne peuvent pas stocker leur récolte jusqu'à ce moment de prix optimum, parce qu'ils ont besoin de trésorerie immédiatement après la récolte.

Ce processus entraîne les producteurs dans un cercle vicieux

Le warrantage offre une solution aux producteurs pour valoriser leur récolte au moment où le prix est favorable, tout en accédant après la récolte à un crédit qui permettra de développer des AGR ou faire face aux obligations familiales ou sociales. Le warrantage tel qu'il est pratiqué au Niger se déroule en quatre étapes.

Le producteur apporte sa récolte dans le grenier collectif ; les sacs sont identifiés nominativement, répertoriés au nom du producteur. Le banquier (IMF ou banque) et les producteurs posent conjointement deux cadenas sur le stock. C'est la valeur de ce stock qui va garantir l'emprunt. Le banquier octroie un crédit à chaque producteur en fonction d'un pourcentage de la valeur du stock déposé (80% en général). Le crédit permet de développer une activité génératrice de revenus. En avril, quand les prix de la production ont augmenté, le producteur rembourse le crédit, récupère son stock et peut le revendre à un prix plus favorable qu'à la récolte.

Le producteur a gagné une récolte mieux valorisée et le bénéfice des AGR ; le banquier a réalisé un crédit dans de bonnes conditions de sécurité puisqu'il peut vendre la récolte si le crédit n'est pas remboursé.

Un exemple de warrantage permettant une AGR de contre saison : la pomme de terre

Le warrantage tel qu'il est pratiqué au Niger n'est pas « orthodoxe » : au Ghana, au Sénégal, cette technique repose sur un dispositif un peu différent comprenant trois parties : la banque, l'agriculteur et l'entrepôseur agréé.

L'agriculteur identifie un entrepôt agréé (par la banque ou l'IMF) et y porte ses produits pour les y stocker. Le responsable de l'entrepôt procède à une évaluation de ses produits et lui remet un reçu certifiant le dépôt et indiquant le volume et la qualité des biens entreposés. L'agriculteur peut ensuite utiliser le reçu comme garantie pour solliciter un prêt auprès d'une institution financière, banque ou IMF. Celle-ci fixe le montant du prêt en fonction de la valeur marchande estimée des marchandises. Le prêt est très souple puisqu'il peut être utilisé par l'agriculteur pour financer le développement de son activité, rembourser des dettes, ou pour toute autre raison. Certains entrepôts sont en libre accès, auquel cas le producteur peut retirer ses produits à tout moment, et d'autres fermés, l'agriculteur ne pouvant pas accéder à ses produits avant une date prédéterminée. S'il retire ses produits, le producteur doit rembourser la banque - principal et intérêts - et payer les frais de stockage à l'entrepôseur.

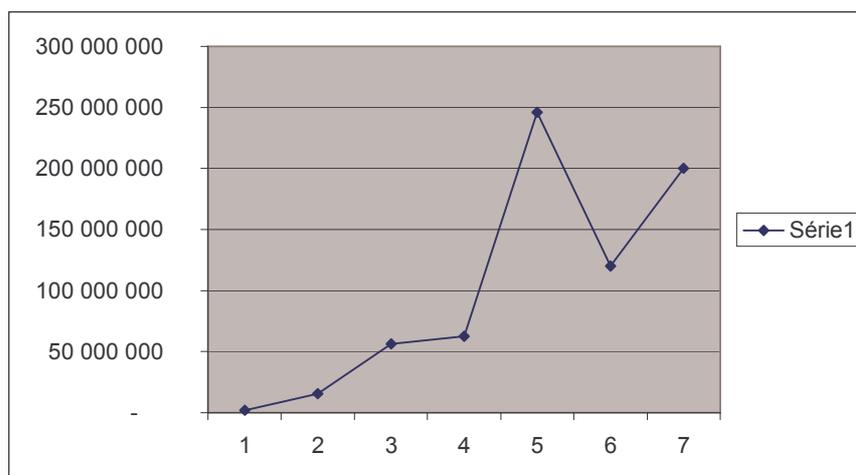
Il existe différents types d'entrepôts. Chaque type propose un ensemble différent de garanties et de services à ses clients. Les cinq principaux types sont les suivants :

- * Entrepôts publics : ouverts à tous sans condition. Tout producteur agricole peut stocker ses produits dans un entrepôt public.
- * Entrepôts spécialisés : entrepôts gérés sur le site d'une autre activité (filature de coton par exemple)
- * Entrepôts à clé double : la banque et le déposant exercent ensemble le contrôle sur l'entrepôt (chacun possède une clé et il faut les deux clés pour ouvrir le dépôt)
- * Entrepôts autogérés ou à clé unique : le déposant a tout contrôle sur son stock. Habituellement une supervision est exercée par la banque ou l'IMF
- * Entrepôts commerciaux : l'entreposeur commercialise les biens en stock au nom du déposant.

Au Niger, la technique du warrantage est fortement développée par les IMF et les OP depuis quelques années. Une étude en cours estime que le crédit accordé par les IMF pour le warrantage depuis 1999 au Niger atteint environ 700.000.000 de CFA, entraînant un gain chez le producteur évalué à 200.000.000 de CFA.

Tableau. Evolution des montants de crédits warrantés octroyés au Niger.

Année	1 999	2 000	2 001	2 002	2 003	2 004	2 005
Montants accordés CFA	2 133 900	15 487 250	56 352 825	62 652 060	246 010 046	120 000 000	200 000 000
USD	4 026	29 221	106 326	118 211	464 170	226 415	377 358
cumul	2 133 900	17 621 150	73 973 975	136 626 035	382 636 081	502 636 081	702 636 081



Perspectives (selon M. Fraslin lors d'une étude sur le warrantage en janvier 2005)

La microfinance générerait au Niger un encours de crédit global moyen annuel de l'ordre de 4 milliards de CFA, au profit de plus de 300.000 bénéficiaires (les institutions de microfinance gérant 2 milliards, les projets et ONGs, 2 milliards). La trésorerie des banques commerciales disponible est de l'ordre de 43 milliards de CFA.

La demande actuelle en warrantage serait supérieure à l'offre dans un rapport 3 / 2. La demande potentielle est au moins 5 fois supérieure à l'offre actuelle.

Le potentiel de cette technique reste donc à réaliser. A court terme, cette demande est estimée à 400 millions CFA/an. A moyen terme (3 ans), elle pourrait être comprise entre 1 et 2 milliards CFA

412. Un plan d'action pour le développement du warrantage au Niger

En s'appuyant sur les expériences du Ghana, de Madagascar (Annexe 6) et du Niger, le groupe de travail « Warrantage » s'est attaché tout d'abord à analyser les conditions de la réussite du warrantage dans ces contextes, puis ses limites actuelles au Niger.

Les conditions de la réussite

- le magasin doit être sain, sûr et facilement accessible
- le choix des produits à stocker doit être judicieux : produits qu'on peut stocker facilement avec un risque limité, dont le prix varie significativement entre la récolte et la soudure
- les AGR doivent être judicieusement choisies (maîtrise technique, existence d'un marché, ...) et rentables
- les stocks doivent être traités et suivis régulièrement
- l'ensemble de la procédure nécessite une gestion rigoureuse par les différentes parties prenantes

Les expériences menées au Ghana, en Afrique du Sud et dans d'autres pays africains ont permis de tirer quelques enseignements sur ce système. Au Ghana, l'organisation TechnoServe mène un programme de crédit-stockage depuis dix ans. Pour elle, l'IMF doit intégrer les éléments suivants à sa stratégie :

- Comprendre les cycles de prix annuels et suivre de près les prix du marché pour connaître la valeur réelle du produit stocké
- Identifier des acheteurs suffisamment tôt pour connaître leurs besoins en qualité et en quantité quand débute la saison
- S'assurer que le producteur traite correctement ses produits
- Minimiser le risque en limitant le stockage à une période spécifique et avec des règles de tarification claires
- Contrôler la qualité des céréales
- Mettre au point des accords de vente détaillés donnant des indications spécifiques sur la tarification, l'emballage, la qualité, le lieu de livraison et la durée du contrat
- Garantir une communication interne claire et complète
- Surveiller la politique et les actions du gouvernement dans le secteur

S'appuyant sur les résultats de l'étude warrantage en cours, le groupe de travail a identifié *des limites du warrantage au Niger aujourd'hui* :

- Les opérations de warrantage sont menées trop souvent sans règles bien définies ; les règles varient d'une IMF et d'une OP à l'autre ; les règles ne font pas l'objet d'un contrôle
- Certaines IMF ont rencontré des difficultés parce qu'elles ont octroyé le crédit à 100%⁶ de la valeur du stock de céréale (pertes sur le stock pendant la période de stockage, hausse de prix à la vente inférieure au prix escompté entraînant des difficultés de remboursement, ...); il est recommandé de ne pas dépasser 80% de la valeur du stock.
- Manque de professionnalisme dans la gestion des stocks de la part des IMF et des OP
- Esprit individualiste des membres des OP et attentisme (dépôts individuels)
- Manque de (re)financement : les IMF ne peuvent pas développer les actions de warrantage autant qu'elles le souhaiteraient par manque de ressources financières.

Les études menées dans d'autres pays ont mis en évidence d'autres risques

1) pour l'IMF :

⁶ D'autant plus que les crédits sont souvent octroyés en retard, donc lorsque le prix des produits a déjà commencé à monter.

- Rentabilité : l'expérience a montré que certains programmes de warrantage contribuent à lisser le cours des produits. Lorsque la méthodologie lie le montant du prêt à la valeur marchande des produits, la baisse du prix entraîne la diminution du montant de prêt auquel peut prétendre le producteur, et du montant d'intérêts collecté par l'IMF.
- Gestion de l'entrepôt : le système ne peut fonctionner que s'il existe des entrepôts sûrs et bien gérés. Une IMF peut créer ou gérer un entrepôt, mais l'expérience a montré que ce cas de figure est rarement viable. L'IMF doit en outre ajouter le coût de gestion de l'entrepôt au prix de ses services.

2) Pour le producteur :

- Spéculation : le système favorise le comportement spéculatif des petits producteurs. Ceux-ci ont tendance à attendre que les prix atteignent leur point culminant pour vendre leurs produits afin de maximiser leurs bénéfices. Mais lorsque le point culminant est atteint, le flux de marchandises déversées sur le marché fait immédiatement chuter le prix. Les producteurs peuvent ainsi se retrouver avec plus de la moitié de leur stock à vendre au prix le plus bas. Au total, ils sont perdants.
- Mauvaises techniques de séchage ou de conservation : c'est particulièrement vrai dans les zones rurales, où les technologies sont inexistantes ou trop chères. Les produits stockés sont soumis au risque de vol ou de dégradation. De même l'approvisionnement en produits chimiques nécessaires à la conservation n'est pas toujours fiable.
- Transport des marchandises : représente un coût supplémentaire pour le producteur. Dans les zones rurales où les camions et le carburant sont chers et difficiles à obtenir, le transport des marchandises jusqu'au village voisin ou à la ville la plus proche peut poser un réel problème.

Par ailleurs, les expériences du Ghana et du Niger montrent que le dispositif de crédit-stockage est plus adapté à des groupes organisés de producteurs qui ont un poids collectif sur le marché, qu'à des producteurs individuels. Enfin, ce type de système est parfois victime de son propre succès. Au Ghana, le programme de crédit-stockage de TechnoServe a connu un tel succès que d'autres institutions, dont le gouvernement ghanéen, ont investi le marché. Cela a eu pour effet d'augmenter considérablement le volume de maïs sur le marché au moment de la période " normalement " creuse et fait chuter le prix et les bénéfices des producteurs.

Un plan d'action en 5 points

Le groupe de travail a défini cinq principales actions à mettre en œuvre pour développer le warrantage au Niger :

1. Capitaliser l'expérience de warrantage existant au Niger
2. Établir provisoirement des normes, des règles de « bonnes pratiques du warrantage »
3. Assurer la formation et l'information sur le warrantage, notamment par la formation des formateurs
4. Étendre les actions pilotes
5. Établir en 2006 les normes définitives et élaborer un guide sur « les bonnes pratiques du warrantage au Niger » Mettre en place un cadre de concertation pour coordonner et standardiser les pratiques de warrantage

L'étude sur le warrantage réalisée dans le cadre du PDSFR a débouché sur la définition d'une action de « Démultiplication du produit warrantage » qui sera financée et mise en œuvre par le PDSFR en 2005 et 2006. Cette action reprend une partie des recommandations du groupe de travail, il est donc important que les OP et les IMF participant à l'atelier de Niamey en soient informées.

***La démultiplication du warrantage
: une action prévue dans le cadre du PDSFR /Composante Recherche Développement (2005- 2006)***

Après avoir financé la réalisation d'une étude sur le warrantage au Niger (Mission J.H.Fraslin, rapport en cours), le PDSFR, a programmé une action pour démultiplier le produit warrantage sur la fin de son premier cycle d'activités (Juin 2005- Décembre 2006). L'action sera réalisée en lien avec le Projet Intrants FAO, le Ministère du Développement Rural et des bailleurs de fonds.

Quatre réseaux d'IMF ont été retenus pour participer à cette opération : deux réseaux mutualistes (MCPEC et UMEC) et deux coopératives (Kokari et Taanadi). Une dizaine de sites liés à ces quatre réseaux devraient être desservis dans le cadre de cette action.

Les objectifs spécifiques de cette action seront d'identifier et de former des mutuelles de base et des agents de crédit des coopératives de services à offrir le crédit warrantage.

Les activités prévues portent sur :

- l'identification au sein des réseaux retenus de sites favorables au warrantage (clientèle déjà sensibilisée, existence de magasins de stockage sains et surs, existence de fonds de crédit appropriés au sein des IMF, ...)*
- l'élaboration d'un plan de démultiplication avec les réseaux d'IMF*
- la formation des agents des mutuelles et des agents de crédit des coopératives à la technique et à la gestion du warrantage*
- le financement partiel des agents pendant le temps de l'expérimentation*
- la capitalisation de l'expérience et la tenue d'un atelier national de diffusion des résultats en fin d'expérimentation*

42. Groupe de travail Crédit bail

421. Qu'est ce que le crédit bail ? (B.Wampfler (CNEARC), J.Sam (SNV))

Dans le contexte actuel de libéralisation des agricultures dans les pays du Sud, les besoins de modernisation et d'investissement de l'agriculture familiale sont importants mais l'offre de crédit à moyen terme reste très limitée du fait des risques agricoles, de la faible rentabilité agricole par rapport aux coûts de transaction des services, de la faible disponibilité des ressources pour les institutions financières intervenant en zone rurale.

Ainsi, en Afrique de l'Ouest, plus de 90% des volumes de crédits octroyés à l'agriculture par les IMF sont des crédits de court terme. Hormis quelques réseaux mutualistes, très peu d'IMF proposent du crédit à moyen terme à l'agriculture. Aucune expérience de crédit de long terme ne semble exister en Afrique de l'Ouest, où elle serait pourtant nécessaire pour financer le renouvellement des cultures pérennes (café, cacao, palmiers..) et le développement de l'arboriculture. De même, les IMF ne financent que très marginalement les besoins de crédit moyen terme des organisations paysannes.

Pourquoi est-il si difficile pour une IMF de proposer du crédit moyen terme à l'agriculture ?

Quatre raisons principales :

- *le crédit à moyen terme est plus risqué que le crédit de court terme (montants plus élevés, durée d'immobilisation de l'argent plus longue, ...)*
- *les producteurs n'ont le plus souvent pas la capacité de donner une garantie suffisante pour sécuriser ces crédits*
- *les IMF manquent de ressources financières adaptées et surtout des ressources longues et stables nécessaires pour le crédit moyen terme, du fait notamment de la faiblesse de l'épargne stable (dépôt à terme)*
- *souvent les IMF n'ont pas une vision claire de leur développement à moyen et long terme : elles préfèrent alors investir à court terme dans des secteurs sûrs plutôt qu'à moyen ou long terme dans un secteur risqué comme l'agriculture*

Plusieurs expériences de crédit moyen terme apportent néanmoins des résultats encourageants :

- la FECECAM (Bénin) et Kafo Jiginew (Mali) ont obtenu de bons résultats avec une offre de crédits à l'équipement agricole en zone cotonnière ; mais les mécanismes de sécurisation de ces crédits sont étroitement liés au cadre bien maîtrisé des filières coton et risquent d'être remis en cause avec la libéralisation de ces dernières.
- L'ADRK au Burkina a contribué à l'équipement agricole de la région de polyculture élevage de la région de Kaya avec le crédit moyen terme qu'elle octroie avec des résultats satisfaisants depuis plus de dix ans.
- **Les expériences de "leasing", location-vente, crédit bail** ouvrent des perspectives intéressantes (CECAM de Madagascar, ANED Bolivie)

Qu'est ce que le crédit bail ou location vente ?

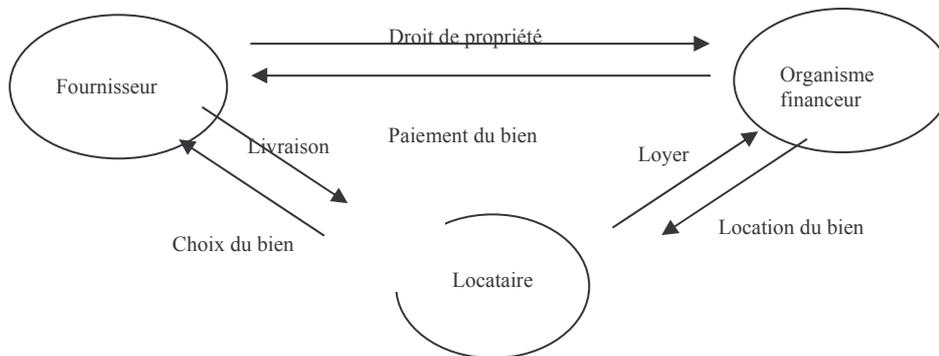
Le crédit-bail (ou location-vente ou leasing⁷), est une alternative au crédit moyen terme classique pour l'équipement, qui permet de lever la contrainte de la garantie. Expérimentée avec un relatif succès dans le cadre de projets de promotion de la traction animale, le crédit bail a été repris et perfectionné

⁷ Ces trois types de transaction financière répondent au même principe de bases avec quelques variantes juridiques qui sont détaillées dans la présentation de J.Sam (Voir CDROM)

par des institutions de microfinance. Ainsi le réseau des Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuel (CECAM) de Madagascar a développé le crédit bail sous le terme de « location-vente mutualiste » pour financer l'agriculture.

Quel est le principe ? Quel est l'intérêt pour les institutions financières ? Pourquoi ces expériences ne sont-elles pas plus développées ? Quelles en sont les contraintes et les limites ?

La location-vente est une formule de financement à court ou moyen terme permettant l'acquisition de matériel, d'équipement, véhicule, immobilisations corporelles.



- L'organisme financeur reste propriétaire du bien jusqu'à ce qu'il soit entièrement payé par le bénéficiaire. Celui-ci est considéré comme locataire jusqu'à ce qu'il ait payé la valeur totale d'acquisition du bien (valeur initiale + intérêts + frais).
- Le locataire fait l'objet d'une sélection par l'organisme financeur ; celui-ci assure également un suivi du bien, pendant toute la durée de la location.
- Le locataire autofinance une partie du bien (de l'ordre de 25% en général) ; cette contribution est versée au début de la location, afin d'accroître la responsabilisation du locataire.
- En cas de défaillance de paiement du loyer, l'organisme financeur peut reprendre son bien, sans procédure spécifique de contentieux.

L'expérience de la location vente mutualiste des CECAM de Madagascar

(Source : Communication des CECAM au séminaire de Dakar / Etude de cas CECAM Madagascar ATP CIRAD –Cerise)

Les CECAM de Madagascar sont une mutuelle de crédit agricole. Initié en 1991, le réseau des CECAM comptait fin 2001, 41 000 sociétaires dans 164 caisses locales. Le réseau est organisé en 6 Unions Régionales (URCECAM), fédérées en une Union Interrégionale (UNICECAM). Le capital social des CECAM est de 6 milliards de Francs Malgache (FMG⁸), l'épargne est de 8 milliards, l'encours moyen annuel de crédit de 23 milliards.

Les CECAM offrent du crédit de campagne pour la production agricole, des crédits de stockage, des crédits de court terme pour activités para-agricoles et commerciales, des crédits sociaux, ainsi que des crédits pour l'acquisition de matériel de production, la location vente mutualiste (LVM).

La location vente mutualiste a été initiée en 1991 ; en 2001, elle représentait un encours de 4,7 milliards de FMG, soit 20% du portefeuille des CECAM pour 1780 bénéficiaires. Le montant moyen d'un contrat LVM (2,5 millions de FMG) est relativement élevé au regard des autres crédits consentis par les CECAM. Si les volumes sont importants, la LVM ne touche cependant que 11,5% des membres bénéficiaires de crédit et 4,3% du total des membres.

Les biens financés sont majoritairement liés à l'activité agricole (hermes, charrues, charrettes, semoirs, vaches laitières, bœufs de trait, couveuses) et à la première transformation des produits agricoles (décortiqueuses, broyeur, presses à huile, ...) ; sont aussi financés des biens d'équipement pour l'artisanat et le commerce, ainsi que pour l'économie familiale (machines à coudre, réfrigérateurs, congélateurs, ...).

⁸ Jusqu'en 2004, la monnaie malgache était le Franc malgache : 1000 FMG = 300 CFA environ ; aujourd'hui la monnaie malgache est l'ariary, avec un cours équivalent (1000 ariary = 267 FCFA en juillet 2005)

Les modalités d'octroi de la LVM s'appuient fortement sur le caractère mutualiste du réseau :

- *La demande de crédit est présentée par un individu, mais doit être validée soit par le groupement mutualiste auquel l'individu appartient, soit par les élus de la CECAM locale ; la demande est ensuite instruite au niveau local de la CECAM ou au niveau régional selon le montant du prêt envisagé.*
- *Les critères de sélection de l'emprunteur par les CECAM mettent l'accent sur la fiabilité de l'emprunteur (confiance de ses pairs dans sa capacité d'honorer le contrat, respect antérieur de ses engagements de membre de la CECAM, ...), ainsi que sur la faisabilité et la rentabilité du projet présenté. L'analyse du projet prendra une importance plus grande si le montant de l'emprunt est élevé.*
- *Selon les cas, une garantie d'un montant variant entre 50 et 150% du montant de l'emprunt sera demandée ; l'identification et l'évaluation de la valeur du bien proposé en garantie sera réalisée par les élus de la CECAM locale ; la caution de deux ou trois personnes membres de la CECAM peut également être prise en compte comme garantie.*
- *Pour limiter les risques de litige, le preneur est seul responsable du choix et de l'achat du bien (et tout particulièrement dans le cas des animaux)*

Les modalités de paiement du loyer sont étudiées en fonction de la valeur du bien et de la trésorerie prévisionnelle de l'emprunteur et sont formalisées par contrat. L'emprunteur verse un premier loyer correspondant à 25% de la valeur initiale du bien. Le taux d'intérêt appliqué varie entre 24 et 30% par an, pour une durée maximale de 36 mois. L'intérêt est calculé sur le montant restant dû.

La procédure fait l'objet d'un suivi régulier par les élus de la CECAM locale.

En dix ans, les CECAM ont souscrit 20 000 contrats de LVM au bénéfice de 10 000 membres. Dans 93% des cas, le contrat a été honoré sans défaillance.

Les risques de la location vente

Si la location vente permet de lever la contrainte de la garantie, elle n'en comporte pas moins des risques dont l'IMF doit se prémunir :

- *insuffisance de contrôle de la valeur à l'achat : mauvais état ou surévaluation des biens acquis par l'IMF et cédés en leasing, voire transaction frauduleuse pouvant impliquer des acteurs de l'IMF ; ce risque est évoqué notamment dans le cas des CECAM pour les transactions portant sur du matériel d'occasion ou du bétail ; il est plus limité dans le cas où l'institution financière se cantonne à du matériel neuf et à des transactions réalisées avec des fournisseurs de matériel agréés, mais payés au prix fort ;*
- *litige sur la propriété : le vendeur auprès duquel l'IMF achète le bien ne dispose pas toujours d'un titre de propriété légal (bien hérité, en copropriété, ...), ce qui peut conduire à des litiges, des abus, des contentieux ;*
- *défaillance du fournisseur de matériel en garantie et en maintenance ;*
- *mauvais entretien ou utilisation du bien en location vente qui conduit à sa détérioration ;*
- *difficulté d'application du statut de la location vente : à Madagascar notamment, le statut de la location vente inscrit dans la loi bancaire est mal connu par l'environnement judiciaire, ce qui entraîne une difficulté d'application du retrait de bien en cas de défaillance du locataire ; la lenteur des procédures peut conduire le loueur à récupérer son bien en mauvais état faute d'un entretien suffisant ;*
- *l'IMF doit évaluer les possibilités de revente du bien si elle est amenée à le saisir ; elle doit alors se cantonner à des produits très standards ; le matériel agricole d'autant plus qu'il est acheté d'occasion, ne rentre pas nécessairement dans cette catégorie « standard ».*

Les enseignements pour une réplique de cette expérience

La location vente représente une alternative crédible pour le financement des investissements agricoles à moyen terme. Mais la garantie sur le bien offerte par la location vente ne doit pas occulter la prise de risque qu'elle comporte pour une IMF : les montants en jeu sont souvent importants, l'image de marque, la solidité de l'institution peuvent être affectées par des défaillances sur ce produit.

La sélection des emprunteurs est une étape fondamentale de la démarche. Trois types de critères sont privilégiés : l'ancienneté de l'emprunteur au sein de l'IMF et la rigueur de ses engagements antérieurs auprès d'elle, la viabilité et la rentabilité économiques du projet, le degré de maîtrise technique de l'emprunteur. L'appréciation de ces critères nécessite à la fois de connaître l'emprunteur, de pouvoir évaluer son degré de maîtrise technique, et de pouvoir évaluer la qualité d'un projet économique dans l'environnement dans lequel il va s'inscrire. La formule mutualiste permet d'associer une évaluation du capital social de l'emprunteur (par les pairs de l'emprunteur, par les élus locaux), avec une évaluation technique et économique du projet. A mesure que le projet économique devient plus complexe et innovant, les compétences d'évaluation par l'IMF peuvent être dépassées ; des alliances avec des institutions plus spécialisées peuvent être nécessaires (centres de gestion, conseil agricole...). La responsabilisation de l'emprunteur est déterminante. Les incitations à cette responsabilisation peuvent être l'autofinancement d'une partie du bien, le choix du bien acquis par l'emprunteur lui-même, une garantie prise sur un autre bien de l'emprunteur, une caution par plusieurs autres membres de l'IMF....

Le suivi-contrôle de la transaction reste fondamental. Il doit être régulier pendant toute la durée de la location. Le coût de ce contrôle est un élément déterminant du coût d'intermédiation final de la transaction. La structure mutualiste permet de minimiser ce coût en le faisant partiellement prendre en charge sur une base bénévole par les élus de l'IMF. La gestion de proximité des dossiers est un autre facteur qui conduit à en réduire les coûts.

Le développement de la location vente nécessite un environnement favorable sur les plans :

- technique : maîtrise des techniques d'utilisation du matériel par les agriculteurs, existence de services de proximité pour la réparation et l'entretien de l'équipement, ou le soin des animaux, disponibilité de pièces détachées ...
- économique : prix agricoles rémunérateurs, filières organisées, marché dynamique pour les biens en location-vente en cas de revente par l'IMF ...
- juridique : le statut de la location vente doit être inscrit dans la loi bancaire et connu par les acteurs du secteur judiciaire.

Malgré la levée de la contrainte de la garantie, il apparaît dans les expériences actuelles que la location vente reste un produit relativement « élitiste », qui n'est accessible, dans un premier temps au moins, qu'à une fraction plus favorisée des agriculteurs, disposant déjà d'un capital productif et d'une maîtrise technique permettant de rentabiliser un projet économique. Pour élargir cette cible initiale, une alliance de l'IMF avec des institutions appuyant le développement agricole (formation, amélioration des compétences, organisation du monde agricole, ...), et avec des structures de services à l'agriculture (fournisseurs de matériels agricoles, artisans réparateurs, vétérinaires, ...) est recommandée.

La location vente ne peut être développée que progressivement au sein d'une IMF. Elle nécessite une structure technique fiable, une assise sociale confirmée, et une structure financière solide (fonds propres, ressources à long terme). Des ressources concessionnelles stables peuvent être un atout pour initier ce type d'innovation.

422. Un plan d'action pour développer le crédit bail au Niger

Le groupe de travail « Crédit bail » s'est d'abord attaché à *comprendre les conditions du succès de cette technique financière* dans le cas des CECAM de Madagascar.

Les éléments suivants ont été retenus :

- le secteur agricole qui « supporte » le crédit bail doit dégager des revenus monétaires (il sera par exemple difficile voire impossible de financer par un crédit bail une charrue pour une exploitation agricole qui ne produit que des produits vivriers pour l'autoconsommation) ;
- l'équipement financé par crédit bail doit permettre une augmentation de la production (par extension des surfaces ou par intensification) qui pourra contribuer au paiement du nouveau matériel
- l'existence d'activités non agricoles générant des revenus monétaires peut être une sécurité pour le remboursement du crédit bail
- l'institution financière qui octroie le crédit bail doit avoir un intérêt affirmé pour l'agriculture et une bonne connaissance de celle-ci
- elle doit avoir des ressources financières adaptées à cette technique financière : ces ressources doivent être « stables » sur le moyen terme, c'est à dire que l'institution financière est sûre de pouvoir en disposer sur une durée d'au moins trois ans et peut donc choisir de les immobiliser sous forme de crédit bail ; la plupart des IMF ne disposent pas de telles ressources : leur ligne de crédit sont de court terme (moins d'un an) et l'épargne qu'elle collecte est déposée « à vue » c'est à dire qu'elle peut être retirée par l'épargnant à n'importe quel moment en fonction de ses besoins ; les ressources stables d'une institution financière peuvent être de différente nature :
 - l'épargne en « dépôt à terme » (immobilisée pendant une durée donnée moyennant un taux d'intérêt versé à l'épargnant),
 - les fonds propres de l'institution financière
 - un refinancement de moyen terme, dont le coût sera alors inclu dans le coût du crédit bail
- l'institution financière doit avoir la capacité de mettre en place et de faire vivre un dispositif de crédit bail ayant une bonne gouvernance, une bonne capacité de sélectionner les bénéficiaires de ce crédit et de les suivre pendant la durée du crédit ; un dispositif local (caisse locale, ...) permettant une bonne connaissance des emprunteurs est un atout ;
- le projet économique de l'emprunteur doit être soigneusement analysé
- l'emprunteur doit être responsabilisé par un apport personnel initial significatif
- le cadre juridique national doit reconnaître le contrat de crédit bail
- des services d'appui à l'équipement agricole existent et fonctionnent : artisans pour réparer le matériel en cas de panne, disponibilité des pièces détachées
- l'équipement financé doit être relativement standardisé, pour faciliter la réparation, mais aussi la revente éventuelle en cas de défaillance de remboursement du crédit bail ; un marché du matériel d'occasion doit exister
- le fournisseur de matériel agricole doit être sérieux, professionnel et doit être en mesure de fournir le titre de propriété de l'équipement au moment de l'achat par l'institution financière.

Ces conditions ne sont aujourd'hui que partiellement réalisées au Niger. Il existe des filières agricoles susceptibles de valoriser un équipement acquis par crédit bail, particulièrement dans les zones irriguées (maraîchage, riziculture, ...). Les IMF n'ont pas développé cette technique financière pour l'instant, faute de la connaître, mais aussi faute de ressources financières adaptées. Par ailleurs, l'existence de subventions à l'équipement (notamment irrigué) pose problème pour le développement de cette technique : les subventions offrent certes une opportunité d'équipement agricole à un certain nombre de producteurs, mais elles sont limitées en nombre et en durée et vont s'épuiser ; en attendant elles sont un obstacle assez significatif à l'expérimentation du crédit bail.

Le groupe de travail « Crédit bail » a dégagé les principales lignes d'un plan d'action pour le développement du crédit bail au Niger. Le groupe a travaillé sur l'hypothèse d'un crédit bail pris par une organisation paysanne auprès d'une IMF. Les actions à mettre en œuvre ont été détaillées, ainsi que les rôles des différents partenaires impliqués dans l'opération : OP emprunteur, l'IMF qui donne le crédit bail, les partenaires du développement, l'Etat.

Plan d'action pour le développement du crédit bail aux OP du Niger

Action	Rôle de l'OP emprunteur	Rôle de l'IMF	Rôle des partenaires du développement (et fournisseur privé de l'équipement)	Rôle de l'Etat
<p>Identifier OP et IMF volontaire</p>	<p>Une OP se porte volontaire et s'engage</p>	<p>Une IMF se porte volontaire et s'engage</p>	<p>Appui à la mise en relation et formalisation du projet</p>	<p>Avoir une politique claire de développement de l'équipement agricole</p>
<p>Chaque partenaire donne les preuves de sa qualité et de sa fiabilité</p>	<ul style="list-style-type: none"> - L'OP est capable de donner les preuves d'une bonne gouvernance, d'une bonne capacité à gérer, à analyser sa situation et ses besoins de financement - L'OP est en règle de tous ses crédits antérieurs 	<ul style="list-style-type: none"> - L'IMF fournit à la tutelle l'ensemble des informations nécessaires à son suivi - L'IMF est en mesure de donner ces informations à tous ses clients potentiels 	<ul style="list-style-type: none"> - Appui au renforcement des capacités des OP et des IMF - Appui au renforcement du partenariat entre OP et IMF 	<ul style="list-style-type: none"> - Reconnaissance des OP et des IMF par un statut juridique clair - Suivi des deux secteurs - Appui au renforcement des capacités des OP et des IMF - Appui au renforcement du partenariat entre OP et IMF
<p>Chaque partenaire de la transaction est capable de juger de la fiabilité de l'autre</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Se familiariser avec la logique financière qui guide les IMF - Connaître les principaux indicateurs de qualité d'une IMF - Développer une connaissance des IMF du Niger 	<ul style="list-style-type: none"> - Se familiariser avec les organisations paysannes (logique de fonctionnement, contraintes, ...) - Se donner les moyens (en outil et en personnel qualifié) pour établir un dialogue avec les OP du Niger - Se doter d'un dispositif de proximité permettant d'apprécier la qualité des OP locales (caisses décentralisées, ...) 	<ul style="list-style-type: none"> - Appuyer les processus d'inter-connaissance, de dialogue - Soutenir la création « d'outils » de partenariat (voir plan d'action de l'atelier) 	<ul style="list-style-type: none"> - Assurer la tutelle des OP et des IMF - Garantir par cette tutelle la fiabilité des informations disponibles sur les OP et les IMF

<p>Mobiliser des ressources adaptées au crédit bail</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Développer une capacité interne de contribution (apport initial) par croissance des fonds propres - Développer une « culture de fonds propres » commençant par le règlement des cotisations annuelles des membres de l'OP - Appuyer la création d'une institution de refinancement de l'agriculture 	<p>Mobiliser des ressources stables sur le moyen terme par :</p> <ul style="list-style-type: none"> - développement de l'épargne à terme - développement des fonds propres (mécanisme des parts sociales) - mobilisation de refinancement 	<ul style="list-style-type: none"> - Appuyer la création de fonds propres des OP - Appuyer la création d'une institution de refinancement de l'agriculture (identification des lignes de crédits des projets, d'un statut juridique adapté, ...) - Dotation initiale pour l'expérimentation ? 	<ul style="list-style-type: none"> - Encourager l'épargne - Encourager le développement d'une « culture de fonds propres » - Appuyer la création d'une institution de refinancement de l'agriculture à statut privé + libérer les lignes de crédit pour alimenter cette institution - Bonification des taux d'intérêt sur le crédit bail ?
<p>Identifier le projet économique dans lequel l'équipement financé va s'insérer (filière agricole « rentable », projet économique précis, ...)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - l'OP est capable de formuler un projet économique viable et de constituer une demande de financement documentée et argumentée 	<ul style="list-style-type: none"> - l'IMF connaît les filières agricoles et les exploitations agricoles - l'IMF est capable d'analyser le dossier de crédit (compétences techniques, économiques et financières) 	<ul style="list-style-type: none"> - Soutenir des dispositifs permettant de produire durablement et de manière fiable les informations et références sur le secteur agricole (système d'information de marché, observatoires, conseil de gestion, ...) - Appui au renforcement des capacités des OP et des IMF 	<ul style="list-style-type: none"> - Soutenir des dispositifs permettant de produire durablement et de manière fiable les informations et références sur le secteur agricole (système d'information de marché, observatoires, conseil de gestion, ...) - Appui au renforcement des capacités des OP et des IMF
<p>Identifier l'équipement adapté - le choix final est fait conjointement par l'OP et l'IMF</p>	<ul style="list-style-type: none"> - L'OP participe au choix de l'équipement, dispose des références techniques et économiques nécessaires pour ce choix 	<ul style="list-style-type: none"> - L'IMF a les compétences techniques et économiques pour participer au choix du matériel - L'IMF choisit un matériel standardisé, facile à réparer localement, pour lequel les pièces de rechange sont disponibles et qui sera facile à revendre sur le marché de l'occasion si défaillance de remboursement - L'IMF choisit le fournisseur et contractualise avec lui 	<ul style="list-style-type: none"> - Appui à la production de références techniques sur les équipements - Appui au choix du fournisseur 	
<p>Formalisation du double</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre la teneur du 	<ul style="list-style-type: none"> - L'IMF doit s'assurer de la 	<ul style="list-style-type: none"> - Diffusion de modèles de 	<ul style="list-style-type: none"> - Elaboration d'un cadre

<p>contrat</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fournisseur / IMF - OP / IMF 	<p>contrat et les engagements qu'il impose</p> <ul style="list-style-type: none"> - Négocier les conditions avec l'IMF (c'est à dire être en situation de lui prouver que la transaction sera rentable et sûre) 	<p>légalité de la transaction dans le cadre national</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'IMF négocie et contractualise avec le fournisseur d'équipement - L'IMF définit le contrat avec l'OP - L'IMF diffuse aux parties-prenantes toute l'information nécessaire sur les contrats 	<p>contrat</p> <ul style="list-style-type: none"> - Appui à l'élaboration d'un cadre juridique adéquat si celui-ci n'existe pas - Fournisseur : il donne les garanties de fiabilité : comptabilité formelle, bonne réputation, ... 	<p>juridique adéquat pour le crédit bail</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diffusion de l'information sur le crédit bail auprès des instances publiques décentralisées
<p>Responsabilisation de l'emprunteur</p>	<ul style="list-style-type: none"> - L'OP est en mesure de fournir un apport initial de l'ordre de 20 à 25% du crédit - L'OP est en mesure de fournir une garantie supplémentaire - L'OP participe pleinement au choix du matériel 	<ul style="list-style-type: none"> - L'IMF donne des informations claires sur les conditions du crédit - L'IMF est en mesure d'appliquer les sanctions prévues en cas de défaillance de l'emprunteur 	<ul style="list-style-type: none"> - Indique les droits et devoirs de chaque partie prenant - Fait respecter les termes du contrat - Y compris en sanctionnant si nécessaire 	<ul style="list-style-type: none"> - - -
<p>Rentabiliser l'activité économique qui « supporte » le crédit bail</p>	<ul style="list-style-type: none"> - L'OP gère rigoureusement l'activité économique support du crédit bail 	<ul style="list-style-type: none"> - L'IMF assure le taux d'intérêt le plus faible possible en fonction de ses impératifs de durabilité - L'IMF met en place des crédits complémentaires au crédit bail permettant de soutenir les activités productives concernées par le crédit bail (exemple : crédit de campagne pour le maraîchage si le crédit bail porte sur une motopompe pour maraîchers) 	<ul style="list-style-type: none"> - Appui à l'organisation des filières agricoles - Appui à l'acquisition de compétences de gestion par les OP 	<ul style="list-style-type: none"> - Politique agricole cohérente favorisant le développement de la production - Appui à l'organisation des filières agricoles - Appui à l'acquisition de compétences de gestion par les OP - Bonification des taux d'intérêt sur le matériel agricole ?

<p>Entretien l'équipement et assurer sa sécurité jusqu'au paiement intégral du crédit bail</p>	<ul style="list-style-type: none"> - L'OP assure un entretien rigoureux de l'équipement, forme et responsabilise une personne pour ce faire - Prévoit un budget pour cet entretien - Identifie un service de réparation et de pièces détachées adéquat - Assure la sécurité du matériel (prévoit et budgétise abri et gardien, ...) 	<ul style="list-style-type: none"> - L'IMF s'assure de l'existence de conditions d'entretien satisfaisantes (les services de réparation sont-ils disponibles dans la zone, où, ...) - L'IMF intègre le coût de l'entretien dans le budget du projet économique - L'IMF assure un suivi régulier de l'équipement par visite à l'emprunteur 	<ul style="list-style-type: none"> - Former l'OP aux techniques d'utilisation et d'entretien de l'équipement - Appui éventuel à la création de services de réparation (artisans, ...) 	<ul style="list-style-type: none"> - Fournit un cadre légal garantissant la sécurité du matériel
<p>Assurer le remboursement du crédit bail / suivre le crédit</p>	<ul style="list-style-type: none"> - L'OP assure un remboursement rigoureux des échéances de crédit - Si l'OP est une coopérative de base, l'OP faitière peut s'engager pour elle 	<ul style="list-style-type: none"> - L'IMF suit rigoureusement le remboursement du crédit bail - Dispose pour ce faire des compétences et des outils adaptés à ce suivi 		
<p>Sanctionner en cas de non remboursement</p>		<ul style="list-style-type: none"> - L'IMF définit une procédure claire de sanctions progressive et les applique rigoureusement en cas de non remboursement 		<ul style="list-style-type: none"> - Fournit un cadre légal permettant l'application des sanctions
<p>Capitaliser l'expérience et la diffuser</p>	<ul style="list-style-type: none"> - L'OP volontaire accepte de s'impliquer dans la capitalisation et la diffusion de l'expérimentation - Les OP faitières et les collectifs (ex CASPANI) s'impliquent dans la capitalisation et la diffusion 	<ul style="list-style-type: none"> - L'IMF volontaire accepte de s'impliquer dans la capitalisation et la diffusion de l'expérimentation - L'Association professionnelle (ANIP MF) s'implique dans la capitalisation et la diffusion 	<ul style="list-style-type: none"> - Appuient la capitalisation et la diffusion (dispositif de suivi évaluation, outil de diffusion/manuel, ...) 	<ul style="list-style-type: none"> - Appuie la capitalisation et la diffusion

Calendrier

Une expérimentation de crédit bail avait été envisagée dans le cadre de la composante Recherche Développement du PDSFR en 2004. Plusieurs IMF étaient intéressées à y participer et le Projet Intrants FAO était prêt à apporter son appui technique et institutionnel à cette démarche. A la suite de la réorientation des activités du PDSFR en fin de premier cycle (avril 2005-2006), ce projet d'expérimentation a été suspendu. Le protocole et le calendrier envisagés pour cette expérimentation n'en restent pas moins pertinents et éventuellement utilisables par d'autres institutions d'appui, ainsi que par les IMF et les OP. C'est à ce titre que ce protocole est présenté dans l'annexe 7, en complément du plan d'action dégagé par le groupe de travail « Crédit bail » de l'atelier de Niamey.

Le Projet Intrants est cependant prêt à s'investir dans la poursuite de cette expérimentation avec une ou plusieurs expériences pratiques.

43. Groupe de travail « Association de caution mutuelle et crédit commercial »

Les structures de caution mutuelle sont des institutions qui visent à constituer un mécanisme de garantie du crédit pris par leurs membres auprès d'une institution de financement. Les premières expériences en la matière ont été créées à la fin du XIX siècle, sous forme de société, en Europe et au Canada, dans la mouvance du mouvement mutualiste.

Aujourd'hui, cette idée est reprise notamment en Afrique, pour sécuriser les dispositifs de crédit de la microfinance. Les exemples existant sont encore expérimentaux et ont été créés sous des formes juridiques variant en fonction des contextes législatifs nationaux (sociétés ou associations).

L'une des expériences les plus avancées et les plus « agricoles » est celle des Associations de caution mutuelle (ACM) liées au Crédit Rural de Guinée (CRG).

431. Que sont le crédit commercial et les associations de caution mutuelle (ACM) ? L'expérience des associations de caution mutuelle en Guinée (Magassouba Ibrahima Kalil, Crédit Rural de Guinée)

Le Crédit Rural de Guinée (CRG) est une institution de microfinance rurale qui a été créée en 1989 sur financement de l'agence française de développement (AFD) et du Gouvernement Guinéen. Il a comme principales activités l'octroi de micro - crédits et la collecte de l'épargne locale.

Sous la forme projet, il a connu quatre phases d'évolution pour devenir en novembre 2001 une société anonyme au capital de 428.550.000 GNF⁹ (soit environ 53 570 000 f CFA) avec un conseil d'administration de 12 membres issus de trois collèges d'actionnaires : les caisses locales, les salariés et les partenaires extérieurs dont l'Etat Guinéen.

Le Crédit Rural en Guinée est un réseau fortement décentralisé avec 114 caisses locales, plus de 140 000 associés dont 45% de femmes, plus de 20 milliards (soit 2.5 milliards de F CFA) d'octrois de crédit par an aujourd'hui. Il emploie 214 salariés et 200 tâcherons (gardiens, collaborateurs crédit, caissiers...)

L'intervention du CRG est basée sur la gestion en commun des caisses et une diversification accrue des produits de crédit et d'épargne.

Les principaux produits de crédit sont les suivants : le crédit agricole, le crédit rural solidaire, le crédit équipement et le crédit commercial.

Le Crédit Commercial

Le crédit commercial est un produit bancaire destiné à financer les transactions commerciales des produits agricoles locaux, produits de cueillettes et produits vivriers. Les montants de crédit nécessaires pour ces activités sont beaucoup plus importants que le micro-crédit « classique » pratiqué par la microfinance.

⁹ 1 CFA contre 8 GNF

Tous les associés qui pratiquent une activité commerciale ayant fait deux ans sans incident de remboursement avec les petits crédits peuvent en bénéficier. Les bénéficiaires peuvent être aussi des groupements appuyés par des organismes (projets, ONG...). Toutes les nouvelles adhésions sont identifiées à la caisse par le paiement d'une cotisation sociale et doivent accepter le prélèvement d'une épargne de garantie de 5 % du montant du prêt.

Au cours de ces dernières années, grâce au développement de la production du riz (673.000 tonnes en 1997 et 816.000 tonnes en 2000) et l'amélioration des réseaux routiers, les demandes de financement ont fortement augmenté. Elles sont passées de 445 millions de GNF (soit 55 625 000 F CFA) en 1998 à 912 millions (soit 114 000 000 F CFA) en 2000. Pour la même période, le nombre de bénéficiaires de crédit commercial est passé de 371 à 660 opérateurs dont 75% de femmes.

Les associations de caution mutuelle

L'engouement de la population pour le crédit commercial a entraîné une augmentation d'octroi de crédit avec pour conséquence l'apparition d'impayés considérables (passés de 2 % à 10 %). Face donc à l'insuffisance des garanties matérielles et financières, il s'est avéré nécessaire de réorganiser les conditions d'accès à ce produit et de le sécuriser.

Dans le cadre de cette réorganisation et de la diversification des interventions, une collaboration entre le Crédit Rural et le Projet d'appui à la sécurité alimentaire (PASAL) a permis de mettre en place des Associations de Caution Mutuelle pour le financement de la commercialisation des produits vivriers locaux notamment le riz.

Objectifs de l'association de caution mutuelle

Ce mécanisme de garantie (ACM) conjugue les principes classiques du mutualisme (épargne préalable) et de l'approche de la caution solidaire.

L'association de caution mutuelle s'inscrit dans un dispositif qui comprend trois acteurs :

- un organisme de financement qui a besoin de sécuriser le crédit accordé,
- des emprunteurs qui ont besoin de fournir une garantie pour pouvoir emprunter, mais sont dans l'impossibilité de le faire individuellement
- l'association de caution mutuelle, constituée par les emprunteurs, qui va pouvoir apporter cette garantie

L'ACM permet de responsabiliser l'ensemble des bénéficiaires du crédit et les implique dans le remboursement. Son objectif est d'appuyer ses membres en apportant au Crédit Rural de Guinée, une assurance supplémentaire de bonne fin de remboursement sous forme de garanties professionnelles, morales et financières.

- La garantie professionnelle est basée sur le mono professionnalisme de l'Association facilitant l'auto évaluation des capacités de travail et d'emprunts des membres (par exemple, les commerçants de riz)
- La garantie morale représente le niveau de confiance que les membres de l'ACM se portent mutuellement en se constituant.
- Enfin, la garantie financière est obtenue par la constitution d'un capital commun de garantie bloqué sur le compte de l'ACM ouvert dans les livres du CRG.

L'ACM s'appuie donc sur un fonds de garantie abondé par les emprunteurs. Ce fonds sera mobilisé dans des conditions clairement contractualisées, en cas de défaillance de remboursement du crédit. La structure a été créée sous forme associative, le statut de société étant trop contraignant dans la législation guinéenne.

Il existe aujourd'hui, 36 Associations de caution mutuelle, 600 opérateurs membres dont 64% de femmes ; 1, 1 milliard GNF (soit 137 500 000 f CFA) de crédit en 2004.
Ces ACM ont mobilisé 135 millions GNF (soit 16 875 000) de fonds sociaux comme fonds de sécurisation des crédits obtenus.

Mode de fonctionnement des ACM

Pour être en ACM, les groupements identifiés par le PASAL doivent :

- ouvrir un registre de fonds sociaux composés des parts sociales, des fonds de garantie et des abondements spéciaux.
- être identifiés dans le registre d'adhésion de la caisse moyennant paiement d'une cotisation sociale
- ouvrir un registre des opérations pour enregistrer les dépenses et les recettes de fonctionnement,
- avoir un facturier pour justifier les dépenses,
- avoir un carnet de reçus à souche pour approuver les versements,
- ouvrir un compte de fonds sociaux et un compte de fonctionnement à la caisse au nom de l'ACM,
- avoir un cachet fait au nom de l'Association.

L'ACM fonctionne conformément au contenu des documents juridiques (statuts, règlement intérieur, contrat de prêt). Elle est dirigée par un bureau de gestion élu en Assemblée Générale. La composition du bureau et la durée de leur mandat sont fixées par le règlement intérieur.

L'AG est convoquée chaque année dans les 3 mois qui suivent la date de clôture de l'exercice afin de statuer sur les comptes. Elle constate et approuve :

- le compte de résultat de l'exercice,
- le remboursement des impayés par l'imputation des fonds de garantie mutuelle,
- le montant maximum des nouveaux engagements que l'ACM peut assurer.

Le bureau de gestion a les pouvoirs les plus étendus pour agir au nom de l'association. Il se prononce sur les demandes d'admission ou de démission des associés, examine les demandes de crédit, et apprécie les garanties proposées. Le bureau de l'ACM gère les avoirs de l'ACM en désignant des mandataires.

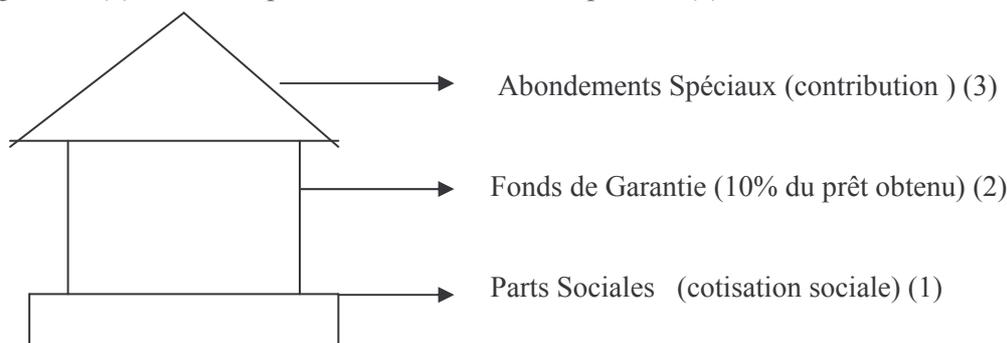
Structure des fonds collectifs de l'ACM

a) Le livret des fonds sociaux :

Les fonds sociaux sont placés dans un livret d'Epargne ouvert à la caisse qui s'appellera livret des fonds sociaux.

Un tel livret sera assimilé à une case construite par l'ACM.

La fondation ou soubassement de la case (1) représente les parts sociales, le mur représente le fonds de garantie (2) et le toit représente les abondements spéciaux (3).



- Les parts sociales : Toute ACM est tenue de cotiser de l'argent avant même les octrois de crédit pour constituer son capital social. Ces cotisations sont appelées des parts sociales souscrites par les futurs membres associés. Le montant d'une part sociale est proposé par les associés, actuellement, elle varie de 10.000 à 100.000 FGN (1 250 à 12 500 F CFA). Plus on a payé de parts sociales, mieux on renforce ses pouvoirs de décision en cas de vote.
- Le Fonds de garantie : il est alimenté par les versements obligatoires correspondant à 10% des deux premiers crédits.
- Les abondements spéciaux : sont des versements qui peuvent s'effectuer le jour de l'octroi ou mensuellement le long de la durée du crédit.

Les fonds sociaux ont pour but de renforcer les disponibilités financières des ACM en vue de favoriser un plafond de crédit important. Ils appartiennent aux associés eux-mêmes qui ne pourront les retirer qu'en cas de décès ou de démission lorsque tous les crédits de l'ACM sont remboursés. Ces fonds sont rémunérés (7 %/an) par la caisse locale.

b) Le livret de fonctionnement.

Il permet d'enregistrer différents produits dont : les cotisations des membres, les amendes, les éventuelles ristournes et les intérêts annuels sur les fonds sociaux de l'ACM. Ces fonds sont destinés aux différents frais supportés par l'ACM (déplacements, repas, matériels de bureau, provisions des impayés, contentieux...). Les excédents du livret de fonctionnement représentent le résultat de l'exercice de l'ACM et seront affectés comme suit :

- 30% affectés aux fonds de réserves
- 20% gardés dans le livret de fonctionnement
- 50% répartis entre les membres au prorata des parts sociales.

Avantages liés au fonctionnement correct d'une ACM :

Si le remboursement est total et dans les délais, l'ACM bénéficie des avantages suivants :

- Obtention d'une ristourne de 10% sur les intérêts totaux perçus par la caisse sur l'enveloppe de crédit accordé ;
- Obtention d'intérêt (7% / an) sur les fonds mobilisés (fonds sociaux)
- Obtention d'un plafond important de crédit (jusqu'à 100 millions FGN soit 12,5 millions F CFA)
- Partage de 50% du résultat entre les membres
- Bénéfice d'une formation en règles commerciales et en gestion des affaires
- Possibilité d'obtenir d'autres concours financiers.

Mise en œuvre du principe de cautionnement mutuel en cas de retard ou d'impayés.

Après 2 mois de retard par rapport à l'échéance finale de remboursement du crédit auprès du CRG, le fonctionnement du mécanisme de cautionnement mutuel est le suivant :

- Mise en action des avoirs personnels des défaillants (abondements, fonds de garantie et parts sociales)
- Mise en action des fonds de réserves et liquidité de fonctionnement de l'ACM
- Mise en action des abondements spéciaux
- Mise en action des fonds de garantie
- Mise en action des parts sociales.
- L'ACM en retard de remboursement perd auprès de la caisse, le bénéfice de la ristourne et des augmentations des montants individuels de crédit. Les associés en retard dans l'ACM payent les pénalités à la caisse.
- La mise en action progressive des fonds sera soumise à la décision de l'Assemblée Générale Ordinaire de l'ACM.

- Ces prélèvements vont réduire les fonds sociaux. Le plafond des futurs crédits en sera abaissé d'autant et l'ACM perd alors une partie de sa capacité à emprunter.
- Conformément à la règle prudentielle des ACM, au renouvellement, le plus gros crédit de l'ACM ne dépasse pas les 50% du total des fonds sociaux.

Difficultés rencontrées

Comme toute expérience, il n'a pas été facile au départ d'intégrer réellement les ACM dans le fonctionnement des comités de gestion des caisses locales qui considéraient ces associations comme des entités à part avec un financement autre que celui de leur institution.

Les associés « ordinaires » du Crédit Rural revendiquent eux aussi les avantages liés aux crédits PASAL : montant de crédit, ristourne et intérêts sur les fonds bloqués.

A leur tour, les membres des ACM se distinguaient des associés ordinaires du crédit rural en s'adjugeant un statut d'associé privilégié.

Progressivement avec les efforts de formation et de sensibilisation, le mécanisme a été inséré dans la gestion courante des caisses en définissant clairement le rôle de chaque intervenant : PASAL, bureau ACM, Crédit Rural de Guinée.

Perspectives

En termes de perspectives, tout le processus de création, de gestion et d'encadrement des ACM, sera désormais assuré par l'institution de crédit.

Celle-ci est en train de diffuser l'expérience au niveau d'autres produits de crédit de montant important : embouche bovine, ovine...

Pour conforter l'assise financière des ACM, la mobilisation des fonds sociaux doit continuer pour atteindre un taux de couverture minimum de 20% des crédits obtenus.

432. Un plan d'action pour développer le crédit commercial et les ACM au Niger

Le groupe de travail sur le crédit commercial et les ACM s'est appuyé sur l'expérience de la Guinée pour analyser les conditions de développement de ces techniques financières au Niger et esquisser un plan d'action dans ce sens.

Rapport du groupe de travail Crédit commercial/ACM

Quelles sont les conditions de réussite du crédit commercial et les associations de caution mutuelles en Guinée ?

- Un contexte institutionnel favorable ;
- Des actions d'appui aux filières agricoles ;
- L'existence d'institutions de micro finance décentralisées ;
- L'existence de structures d'accompagnement et présence de projets complémentaires ;
- L'existence d'associations de caution mutuelle bien structurées.

Le Niger présente des conditions favorables à la mise en place du crédit commercial et les associations de caution mutuelle

- Un contexte institutionnel favorable ;
- L'existence de filières rentables : riziculture, maraîchage, élevage ...;
- L'existence d'un potentiel des institutions de micro finance ;
- L'existence de structures d'accompagnement et la présence de projets complémentaires ;
- L'existence d'un potentiel des OP ;

Mais aussi des limites

- les institutions de micro finance sont très peu décentralisées ;
- le système d'information sur les marchés n'est pas développé pour toutes les filières au Niger ;
- les politiques de financement de l'agriculture ne sont pas bien connues des OP et IMF ;

Plan d'action pour le développement des associations de caution mutuelle et de crédit commercial au Niger

Actions/activités	OP	IMF	Partenaires	Etat
Identification des filières <ul style="list-style-type: none"> - Etude et organisation des filières - Choix des filières et expérimentations 		*	* *	* *
Sensibilisation <ul style="list-style-type: none"> - Sensibilisation sur la viabilité du projet (produit) - Recherche des ressources financières 	* * Fonds de garantie	* * Crédit	* * Ligne de crédit	* * Ligne de crédit
Constitution et structuration des ACM <ul style="list-style-type: none"> - Elaboration des textes - Reconnaissance du statut juridique des ACM 	* *	*		*

5. Conclusion de l'atelier et finalisation du plan d'action

L'atelier de juin 2005 a marqué une nouvelle étape dans le partenariat entre organisations paysannes et institutions de microfinance du Niger. Il a mobilisé pendant trois jours plus de 70 participants, représentant les principales OP et IMF du Niger, ainsi que leurs tutelles et leurs partenaires. Le niveau, la constance et la qualité de la participation des différentes structures ont démontré à la fois l'acuité du problème de financement de l'agriculture aujourd'hui et la forte mobilisation des uns et des autres autour de ce problème.

Les témoignages d'OP et d'IMF qui ont alimenté l'atelier ont souligné les potentialités et les limites actuelles du partenariat entre OP et IMF.

Dans un contexte agricole de plus en plus difficile, marqué notamment par le désengagement de l'Etat, les organisations paysannes sont aujourd'hui toutes confrontées à la question du financement de l'agriculture familiale sous ses différentes formes (financement des producteurs membres des OP, mais aussi financement des activités économiques de l'OP elle-même). Face à cette question, les OP du Niger sont à des stades variés de « maturité » : certaines d'entre elles en sont au stade de la prise de conscience, de la formulation du problème ; d'autres sont en mesure d'analyser clairement leurs besoins de financement ; au stade suivant, elles ont prospecté l'offre de financement existante et sont en mesure d'en faire un diagnostic ; certaines d'entre elles ont démontré de fortes capacités à mobiliser des financements auprès des bailleurs de fonds et à expérimenter différentes formes de financement. Alors que les expériences sont relativement riches et variées, la communication entre les OP sur ces questions reste très limitée.

Le secteur de la microfinance est quant à lui encore assez « jeune » au Niger ; tout en restant fragile, il se développe et a besoin de s'ouvrir à des nouveaux marchés. De nombreuses institutions de microfinance rurales travaillent déjà avec des groupements de différentes natures (groupement de producteurs, groupements féminins,...) et veulent s'ouvrir davantage aux organisations paysannes, l'agriculture et l'élevage constituant des secteurs-clés de l'économie du Niger, les organisations paysannes constituant des interlocuteurs déjà structurés, ...

Enfin, les OP et les IMF bénéficient de l'appui de partenaires permettant de renforcer les capacités des différentes structures et soucieux de développer le partenariat entre OP et IMF.

Trois principaux facteurs de blocage entravent le partenariat entre OP et IMF :

- le manque de confiance entre les deux secteurs
- le déficit de ressources financières adaptées au financement de l'agriculture
- une adaptation encore insuffisante de l'offre de services des IMF aux spécificités des besoins de financement de l'agriculture et des OP.

L'atelier 2005 a permis de faire progresser la réflexion des différentes parties prenantes sur ces trois problèmes :

- Les témoignages, les échanges, les apports extérieurs ont permis de formaliser chaque problème, d'en identifier les racines, les différentes formes et incidences, et de mieux préciser les responsabilités respectives des OP et des IMF.
- Les travaux de groupe, étayés par des apports sur des expériences innovantes, et consolidés en séance plénière, ont permis d'identifier une démarche et des « outils » pour faire face à chaque problème et de réfléchir aux conditions de mises en œuvre de ces innovations au Niger
- Les réflexions ont abouti à l'élaboration d'un plan d'action pour développer le partenariat entre OP et IMF au Niger.

Ce plan d'action s'articule autour de six axes :

Axes du plan d'action	Principales actions prévues	Structures impliquées	Calendrier
Capitaliser et diffuser les travaux de l'atelier 2005	<ul style="list-style-type: none"> - Rapport de l'atelier +CDROM - Diffusion à tous les participants - Diffusion plus large (au Niger et à l'extérieur) 	<p>CNEARC</p> <p>Comité de suivi de l'atelier</p>	<p>Juillet 2005</p> <p>2 ème semestre 2005</p>
Développer la confiance entre OP et IMF au Niger	<ul style="list-style-type: none"> - élaborer et diffuser une boîte à outil OP IMF (grille d'analyse de la qualité du partenaire, manuel du partenariat OP, IMF, ...) - Former les OP et les IMF à son utilisation 	<p>CASPANI et OP volontaires</p> <p>ANIP MF et OP volontaires</p> <p>Partenaires de développement</p> <p>CNEARC</p>	<p>2 ème semestre 2005 et 2006</p>
Créer les conditions d'un meilleur accès au refinancement bancaire	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcer les IMF - Renforcer les OP - Explorer la faisabilité d'une institution de refinancement de l'agriculture 	<p>OP et IMF volontaires</p> <p>Cadres de concertations et association professionnelle</p> <p>Partenaires</p>	<p>2 ème semestre 2005 et 2006</p>
Développer le warrantage au Niger	<ul style="list-style-type: none"> - Capitaliser l'expérience de warrantage existant au Niger - Établir provisoirement des normes, des règles de « bonnes pratiques du warrantage » - Assurer la formation et l'information sur le warrantage, notamment par la formation des formateurs - Étendre les actions pilotes - Établir en 2006 les normes définitives et élaborer un guide sur « les bonnes pratiques du warrantage au Niger » - Mettre en place un cadre de concertation pour coordonner et standardiser les pratiques de warrantage 	<p>OP et IMF volontaires</p> <p>CASPANI + ANIP MF</p> <p>Projet Intrants FAO</p> <p>PDSFR</p>	<p>Action de « Démultiplication du produit warrantage » engagée au 2^{ème} semestre 2005 et 2006</p>
Développer le crédit bail au Niger	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier IMF et OP volontaires - Expérimenter une action de crédit bail (voir procédure détaillée dans plan d'action détaillé) - Capitaliser et diffuser les résultats de cette expérimentation 	<p>OP et IMF volontaires</p> <p>CASPANI + ANIP MF</p> <p>Projet Intrants FAO</p> <p>PDSFR</p>	<p>2005- 2006</p>
Développer les associations de caution solidaire et le crédit commercial au Niger	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier les filières favorables - Identifier les OP et IMF volontaires - Identifier et mobiliser les ressources financières adaptées - Expérimenter les ACM et crédit commercial - Capitaliser et diffuser l'information 	<p>CASPANI et OP volontaires</p> <p>ANIP MF et OP volontaires</p> <p>Partenaires de développement</p>	<p>2005- 2006</p>

Dispositions pour la mise en œuvre de ce plan d'action

L'expérience de l'atelier 2003 OP/IMF 2003 a montré combien il était difficile de mettre en œuvre un plan d'action. Pour se donner de meilleures chances de réaliser le plan d'action OP-IMF 2005, les participants de l'atelier se sont engagés sur les dispositions suivantes :

1. Un comité de suivi de l'atelier a été mis en place : sous la présidence de CASPANI et de l'ANIP MF, ce comité est composé de :

- CASPANI
- ANIP MF
- FCMN Niya
- SA'A
- Projet Intrants FAO
- PROPAN
- PDSFR
- MDA /Cellule Crédit Rural
- Ministère des Finances/Cellule Microfinance

2. Élaboration et diffusion des matériaux et résultats de l'atelier 2005

- B.Wampfler, facilitatrice et rapporteur de l'atelier, rédige le rapport de l'atelier et le soumet au comité de suivi (juillet 2005)
- Le Cnearc assure la conception d'un CDROM présentant l'ensemble des travaux de l'atelier (Aout 2005)
- Le comité de suivi amende et valide le rapport
- Avec l'appui des partenaires, le comité de suivi assure la finalisation et la diffusion du rapport et du CDROM auprès de l'ensemble des participants de l'atelier 2005 et des structures nigériennes ou extérieures intéressées par la démarche.

3. Le comité de suivi coordonne la mise en œuvre du plan d'action

Une première réunion du Comité de suivi est prévue dans la première quinzaine de du mois d'août 2005.

Pour aller plus loin ...

Les structures faîtières des OP et des IMF ont un rôle majeur à jouer dans la mise en œuvre de ce plan d'action. Le volontarisme et la capacité d'innovation des OP et des IMF à la base seront décisifs. Mais cet ensemble d'initiatives ne pourra s'épanouir, se consolider et aboutir à un développement durable de l'agriculture familiale que dans un cadre de politiques publiques (agricoles, de microfinance, de financement rural, ...) claires, négociées avec les différents acteurs concernés et appliquées de manière cohérente.