

RESUME ANALYTIQUE

ETUDE REGIONALE SUR LES MECANISMES/OUTILS NATIONAUX ET REGIONAUX DE FINANCEMENT DU SECTEUR AGRICOLE ET RURAL EN AFRIQUE DE L'OUEST

1. L'offre existante

Au niveau national, on distingue :

→ **Les financements offerts par le secteur public**

▪ **Les budgets nationaux**

Un contexte de sous-investissement dans le secteur agricole en Afrique de l'Ouest, de la part des États, qui sont le plus souvent loin de l'engagement pris en 2003 à Maputo. L'étude montre que seul le Burkina Faso alloue un peu plus 10% de son budget national au secteur agricole. Les autres pays affectent entre 7 et 10% de leurs budgets annuels au secteur agricole.

La mise à disposition de ces budgets pourtant programmés/planifiés n'est pas toujours effective, des fois elle est tardive, toute chose qui affecte négativement les performances du secteur agricole.

▪ **Les Fonds et autres mécanismes et outils nationaux**

Au Bénin : le *Fonds National de Développement Agricole* (FNDA) créé en 2014 pour promouvoir l'investissement privé dans le secteur agricole et de l'orienter par des subventions ciblées et des instruments financiers adaptés vers des activités qui permettent une meilleure exploitation du potentiel agricole national. Le FNDA a trois guichets fonctionnels qui sont complémentaires: Guichet 1 : Subventions aux Investissements Agricoles. Guichet 2 : Accès aux Services Non Financiers. Guichet 3 : Facilitation de l'accès aux Services Financiers

Les guichets prévus pour la mise en œuvre du FNDA **n'ont pas pu être opérationnalisés**. Sur les 10 milliards d'abondement prévu par l'Etat, seulement 225 000 000 FCFA ont été décaissés en 2016 pour assurer le fonctionnement de la Direction Générale du FNDA.

Au Burkina Faso : le *Fonds de Développement de l'Élevage* (FODEL) créé depuis 1995 finance par crédit à taux bonifié (7%/an) les acteurs du secteur élevage.

Le FODEL est opérationnel, **mais sa portée est faible** avec un peu plus de 2 milliards de crédits octroyés depuis sa création. **Aucun PTF n'a encore abondé à ce fonds.**

Un chantier est en cours pour la mise en place d'un *fonds de développement agricole* (FDA) qui, à travers deux guichets (*Fonds de subvention* et *Fonds de prêts et d'investissements agricoles*), financera les acteurs des filières agricoles par la prise en charge de leurs besoins (i) de renforcement des capacités ; (ii) de financement (à court, moyen et long termes) et (iii) de suretés réelles.

A cette étape, il s'agit d'un chantier... dont la finalisation est tant attendue par les EF.

Au Togo : *Le Fonds National de Finance Inclusive (FNFI)* est institué par le Gouvernement pour faciliter l'accès à la finance à tous surtout pour les plus économiquement pauvres, à travers de solides Prestataires de Services Financiers diversifiés et pérennes. Il a en son sein trois instruments financiers : AGRISEF, APSEF et AJSEF.

Le fonds de subvention traduit par le mécanisme Agri-PME est une sorte de fonds de subvention pour l'approvisionnement en engrais agricoles. En effet, les subventions de l'Etat qui couvrent 30% à 50% du montant des intrants sont déposées auprès des sociétés de téléphonie mobile qui ouvrent pour chaque agriculteur bénéficiaire, un porte-monnaie électronique à partir de son numéro de téléphone portable et de ses données d'identification.

Ces deux fonds **sont opérationnels et accessibles aux EF**, même les plus pauvres.

En Côte d'Ivoire : *Le Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricole (FIRCA)* finance : (i) des projets de recherche appliquée, de conseil/vulgarisation agricole ; (ii) des projets de formation aux métiers agricoles et de renforcement des capacités des acteurs agricoles et de leurs organisations professionnelles ; (iii) des projets issus des Programmes de Développement planifiés de façon participative avec chaque filière agricole.

D'autres fonds nationaux ciblant le secteur agricole à l'image du FIRCA, ont été initiés en 2011, il s'agit du : (i) *Fonds de Développement de l'Hévéa (FDH)* ; (ii) *Fonds initié par le Conseil du Café et du Cacao* et du *Fonds initiés par le Conseil du Coton et de l'Anacarde*.

Le fonctionnement de ces fonds n'est pas indiqué dans le rapport d'étude.

Au Nigéria :

Le système de Commercial Agriculture Credit Scheme (CACS) créé en 2009 un système de crédit agricole et commercial (CACS) pour financer les chaînes de valeur agricoles (production, transformation, stockage et commercialisation).

Le Programme d'ancrage des emprunteurs "Anchor Borrowers' Programme" (ABP), initiative lancée en novembre 2015 est destinée à créer et renforcer les relations entre acteurs (producteurs, commerçants, institutions de financement).

Tous ces mécanismes **sont opérationnels** et sont soutenus par la banque centrale du Nigéria.

La pérennité de ces fonds est mitigée car leur alimentation par les budgets des Etats est fonction des priorités du moment.

▪ **Les projets et programmes de développement du secteur agricole (3 exemples-pays)**

→ Il s'agit des fonds publics constitués par des ressources généralement extérieurs (bailleurs de fonds bilatéraux, multilatéraux, banques régionales – BOAD, BIDC, BAD ; ONG, etc.) avec souvent apport de contreparties nationales, servant à financer des EAF, des entreprises (PME/PMI particuliers, organisations, etc.) ; mettre en place des lignes de crédit auprès des banques et des SFD) ; réaliser des infrastructures structurantes (pistes rurales, aménagements agricoles, etc.) ; mettre en place des fonds de garantie ; appuyer la recherche et la vulgarisation des résultats, appuyer les services techniques pour une meilleure offre du conseil agricole, etc. **Les financements par le secteur privé au niveau national**

▪ **Le financement de l'agriculture par les banques privées (2 exemples-pays)**

Au Bénin, le sous-secteur bancaire a développé un mécanisme de financement du secteur agricole qui repose sur le financement des entreprises agricoles ou agro business d'une part, et d'autre part, sur le refinancement des SFD dans le but d'atteindre aussi les petits exploitants agricoles. Selon une étude du PAMSIF (2013), BOA, ORABANK et ECOBANK sont celles qui font le plus d'efforts dans le financement du secteur agricole, finançant surtout de façon sélective les entrepreneurs qui développent des activités couvrant tous les maillons d'une chaîne de valeur agricole.

Au Burkina Faso, les banques les plus investies dans le financement des EAF sont ECOBANK, CORIS Bank et ORABANK. Cependant, le % de leur portefeuille crédit affecté au secteur agricole n'est pas encore important (compris entre 3 et 7% hors Coton), même si des efforts sont fournis comme à CORIS Bank où un département « Financement inclusif » spécifique Agriculture est créé depuis 2012.

D'une manière générale, dans la zone UEMOA, **l'agriculture reste sous-financée par rapport à sa contribution à la richesse nationale. Les banques du Mali, du Burkina, de Côte d'Ivoire et du Bénin sont les plus présentes dans le financement de l'agriculture**, par rapport aux autres pays de la zone UEMOA, avec une part des octrois aux chaînes de valeur agricoles comprise entre **3,5% et 6%**. Au contraire, les banques de la Guinée Bissau, du Niger et du Togo octroient une très faible partie de leurs crédits aux chaînes de valeur agricoles (<1%).

▪ **Le financement du secteur agricole à travers les IMF –vue globale**

La situation en 2016 de la microfinance dans la zone UEMOA montre que le Sénégal a le secteur de la microfinance le plus développé de la région tandis que celui de la Guinée-Bissau est le plus faible. Le Sénégal, compte 284 institutions dont 41 SFD régis par l'article 44, il est le pays de la région qui concentre le plus d'IMF, avec le montant d'encours de crédits le plus élevé de la région (307 mds FCFA soit 29% des engagements totaux). Le Burkina, le Togo et le Mali forment le groupe de pays où le secteur de la microfinance est le mieux développé après le Sénégal. Le Niger et la Guinée Bissau sont les pays comprenant le moins d'IMF et où les engagements des institutions sont les plus faibles de la zone.

Le taux de pénétration de la microfinance est le plus élevé au Togo (46%), au Bénin (36%) et au Sénégal (33%). C'est dans ces mêmes pays qu'on retrouve le plus de points de vente pour 100 000 habitants : 9.9/Togo, 7.1/Bénin et 5.5/Sénégal.

▪ **Les mécanismes de financement par les Organisations de Producteurs Agricoles et autres organisations**

Beaucoup d'organisations professionnelles et interprofessionnelles, ont développé en leur sein, des mécanismes plus ou moins performants pour contribuer à répondre aux besoins de services financiers de leurs membres. L'exemple du Bénin avec les mécanismes suivants est édifiant :

- *le Groupement des exploitants Agricoles (GEA)*, dont le mécanisme est mis en place grâce au partenariat avec UPADI (Union des Producteurs Agricoles Développement International) et d'autres institutions telles BOA, MODEC, ALIDE, et ECOBANK, touche environ 32000 membres.

- *l'Association Nationale des Mareyeurs et Assimilés du Bénin* a initié son mécanisme de financement grâce au partenariat financier avec ID. Ce mécanisme touche environ 20000 membres.
- *l'Association Béninoise des Cuniculteurs (ABeC)* a mis en place son mécanisme grâce à un fonds de garanti déposé par Louvain Développement auprès du PADME, compte environ 1500 membres.
- *l'Union Communale des Producteurs (UCP)* de Dassa-Zoumè qui bénéficie de diverses subventions auprès d'IFDC, de la SNV et du PARFC compte environ 7500 membres.
- *l'UNAP Bénin*, avec un effectif d'environ 354 membres a mis son mécanisme en place avec l'appui de deux partenaires que sont PADAM et COMUBA.

La plupart des mécanismes développés par les organisations **découle d'une relation de partenariat établie avec un partenaire qui apporte les fonds** à distribuer en crédit ou à utiliser comme garantie, **à travers une institution de microfinance sous forme de ligne de crédit**. En ce qui concerne la gestion des fonds, les élus eux-mêmes gèrent ou recrutent des professionnels pour le faire. Quant à la gouvernance, elle relève des élus. Les conditions de crédit définies sont pour la plupart des cas semblables à celles des SFD avec une insistance sur le mécanisme de crédit de groupe. **Ces mécanismes ont une certaine réussite car, les conditions de crédits semblent globalement répondre aux besoins de leurs membres** en termes de (i) volume de crédit désiré ; (ii) de taux de tarification ; (iii) de la durée accordée ; (iv) du délai de différé obtenu ; (v) du délai de mise en place des crédits et (vi) de la méthode de suivi des bénéficiaires. **Toutefois, ces mécanismes présentent des limites qui sont inhérentes d'une part aux difficultés rencontrées dans la gestion des crédits, et d'autre part, à leur faible ratio d'autofinancement et ne concernent que très peu de bénéficiaires ».**

▪ **Les fonds de garantie et mécanismes de gestion des risques (quatre exemples-pays)**

Le Bénin a depuis 2012 développé *l'Assurance Mutuelle Agricole du Bénin (AMAB)* qui offre : (i) l'Assurance Récoltes pour le coton, maïs, riz, maraîchage ; (ii) l'Assurance Mortalité d'animaux (Bétail, Pisciculture, Volailles...) ; (iii) l'Assurance Produits Stockés et Entrepôts agricoles ; (iv) l'Assurance Maladie (Hospitalisation) ; (v) l'Assurance Individuelle Accidents et (vi) l'Assurance Automobile, Motos et Engins agricoles. En 2016, il y a eu création d'un produit sécheresse coton monphasé qui n'a pas été distribué.

L'AMAB est opérationnelle et est appréciée par les exploitants (adhésion, primes reçues). Elle collabore avec les banques et les SFD et a développé des complémentarités avec la BOAD lors de la crise alimentaire de 2008.

Des études sont en cours pour l'opérationnalisation d'un *Fonds de Gestion des Calamités Agricoles (FGCA)* pour couvrir les risques non assurables.

Au Burkina Faso, *la Société Financière de Garantie Interbancaire (SOFIIGIB)* créée depuis 2005/2006 est un établissement financier gestionnaire de fonds de garantie mise en place par les banques et autres établissements financiers, et par des projets et programmes pour résoudre les problèmes des TPE, PME/PMI qui ont des difficultés à mobiliser des garanties. Elle offre trois types de services: (i) l'appui au montage de dossiers de financement ; (ii) la garantie des dossiers bancables et (iii) le

suivi des crédits sur le terrain. La quotité maximale est de 70%. Seule la garantie individuelle est offerte.

La SOFIGIB est opérationnelle, même si son administration est considérée *lente par les utilisateurs*. Elle collabore avec les fonds de garantie régionaux en co ou contre garantie.

Un chantier de développement *d'une assurance agricole* est en cours. Elle va impliquer l'Etat, la Société nationale d'assurance et de réassurance (SONAR) et la Mutuelle Marocaine d'Assurance (MAMDA). Des tests sont prévus au cours de la présente campagne agricole. Des essais seront faits dans 3 régions sur les filières céréalières (maïs, sorgho rouge et blanc).

Au Sénégal, la *Compagnie Nationale d'Assurance Agricole du Sénégal (CNAAS)* a été mise en place en 2008 avec la participation au capital de l'Etat sénégalais, les compagnies d'assurance et de réassurance, les organisations de producteurs ainsi que des privés nationaux. Elle couvre les risques agricoles allant de la mortalité du bétail, aux catastrophes naturelles (Ribeiro et Koloma, 2016).

Des projets d'assurance agricole sont en cours de réflexion ou en test dans d'autres pays : Niger/FISAN ; Mali/Projet Canadien ; Burkina/PlaNet Guarantee, etc.

Si les résultats des différents tests sont jusque-là mitigés, la détermination des Etats et leurs partenaires à développer des types d'assurance agricole appropriée est louable.

Au Nigéria, le *Système Incitatif Nigérian de Partages des Risques dans les Prêts Agricoles (NIRSAL)*, en tant que système innovant vise à réduire les risques liés aux prêts aux acteurs des filières agricoles. NIRSAL n'octroie pas de crédit aux agriculteurs, mais sert de facilitateur et de mécanismes de garantie en absorbant près de 75% des risques que les banques commerciales prennent en plaçant les crédits.

Les financements du secteur public au niveau supranational : cas des Fonds régionaux

Ce sont essentiellement des initiatives qui se sont développées à travers les grandes institutions régionales ou sous régionales que sont entre autre l'UEMOA et la CEDEAO et qui évoluent grâce à des dispositifs bancaires rayonnant au niveau régional (BOAD, BAD, BIDC, etc.). Dans ce lot on en citera les trois principaux :

- **Au niveau de l'UEMOA**

Le Fonds Régional De Développement Agricole (FRDA) de l'UEMOA

Le FRDA a été institué par l'acte additionnel N°03/2006 de la conférence des chefs d'Etats et de gouvernements de l'UEMOA en vue de financer la politique agricole de l'Union (PAU). Il a été abondé à partir de 2007. ***L'intervention du ROPPA auprès de la conférence des chefs d'Etats de l'UEMOA en 2000 a été déterminante dans la décision de création du FRDA sous forme de fonds spécifique***, ce qui conduit les organisations professionnelles agricoles à estimer qu'elles devraient être consultées sur les modalités de mise en œuvre de ce fonds et participer à la définition des grands axes de son utilisation. Ceci n'est pas encore acquis.

Le FRDA est la main financière de la Politique Agricole de l'UEMOA, et intervient à travers trois composantes à savoir: (i) appui au développement des systèmes de financement agricole ; (ii) appui au renforcement des capacités et (iii) les investissements institutionnels régionaux. Créé en 2006, le fonds a commencé à fonctionner en 2011, sur ses composantes 2 (renforcement de capacités – près

de 2 milliards déjà réalisés en 2015) et 3 (investissements institutionnels régionaux – plus de 51 milliards en 2015).

La composante 1 « appui au développement des systèmes de financement agricole du FRDA (près de 70% du budget total¹) » n'est toujours pas opérationnelle, alors que c'est elle qui devrait faciliter le financement des EAF et des chaînes de valeur agricole. Une étude financée par l'AFD est en cours pour analyser la faisabilité de son opérationnalisation. **Les fonds nationaux du secteur agricole ciblés et les différents mécanismes de financement développés au plan national pourront développer des liens de complémentarité avec le FRDA.**

Le Fonds d'Aide à l'Intégration Régionale (FAIR) des Etats Membres de l'UEMOA

L'Acte additionnel n°01/98 instituant le Fonds structurel dénommé « Fonds d'Aide à l'Intégration Régionale des pays membres de l'UEMOA » (FAIR), du 17 février 1998, lui a assigné trois (3) objectifs spécifiques suivants : (1) Assurer le désenclavement des régions et soutenir les actions de production et d'échanges par l'amélioration des infrastructures économiques, notamment, les transports et communications, l'énergie et les aménagements agro-pastoraux ; (2) Contribuer à l'amélioration des conditions de vie des populations de l'Union par : (i) un meilleur accès aux services sociaux essentiels : eau potable, soins de santé, éducation de base et (ii) la promotion et le financement de projets ou micro-projets qui participent à l'accroissement des revenus et à la création d'emplois, dans le cadre de la lutte contre la pauvreté et (3) Faciliter la reconversion des régions affectées par les conséquences des réformes de l'Union dans des activités productives alternatives.

Le FAIR est opérationnel au sein de l'Union, mais peine à être efficace. Ce n'est pas un Fonds spécifiquement agricole et, ses impacts demeurent peu appropriés par les bénéficiaires finaux que sont entre autres les exploitations agricoles. Actuellement, les appuis du FAIR ciblent les Etats et les faïtières, il faudra dans l'avenir déceler les liens opérationnels entre lui et les mécanismes nationaux de financement du secteur agricole.

- **Au niveau de la CEDEAO**

Le Fonds de développement agricole de la CEDEAO

La CEDEAO a mis en place un Fonds Régional pour l'Agriculture et l'Alimentation (ECOWADF). L'ECOWADF a pour objectifs, de financer les actions prioritaires et indispensables concernant le développement et la modernisation des filières agricoles, notamment par la contribution à la mise en œuvre d'un système de crédit agricole performant et adapté. Ses cibles privilégiés sont les Banques et SFD opérant dans le secteur agricole ; les Institutions de garantie et d'assurance, les PME/PMI et les Micro-entreprises du secteur agricole. Ce fonds propose pratiquement les mêmes types de financement que la composante 1 du FRDA :

- Lignes de refinancement (pour Lignes de crédit, capitalisation, bonification d'intérêt)
- Prêts et Garantie des opérations de crédit
- Couverture des risques liés à l'activité agricole
- Fonds de calamité.

Ce fonds n'est toujours pas opérationnel.

- **Trois fonds de garantie dédiés au secteur agricole :**

Le Fonds Africain de Garantie et de Coopération Economique (FAGACE) et le Fonds de Solidarité Africain (FSA) ont été créés à peu près à la même période (1977) par 14 États africains pour la mutualisation de leurs risques. Le FAGACE était plus concentré sur les projets d'investissement publics tandis que le FSA d'occupait du secteur privé productif. Désormais tous les deux offrent des garanties individuelles et de portefeuille aux PME du secteur productif.

¹ Budget 2016-2020 non encre validée par la Commission UEMOA.

African Guarantee Fund-AGF est récent, créé à Maurice en 2011 à l'initiative des coopérations danoise, espagnole et de la BAD, il a lui aussi pour vocation d'encourager le financement des PME. AGF a racheté en 2016 80% des parts du fonds GARI, qui avait été créé par l'Agence française de développement (AFD), son équivalent allemand DEG, le Secrétariat d'État à l'économie de la Suisse (Seco) et la Banque européenne d'investissement (BEI) en 1994. Le fonds GARI est ainsi devenu AGF West Africa.

L'appréciation faite des utilisateurs de ces fonds relate ***leur administration lourde et le plancher des financements beaucoup trop élevé pour les EAF (50 à 100M CFA). Ils accordent des garanties individuelles et de plus en plus de portefeuille et ont un taux de couverture des risques de 50% en moyenne. Les liens de collaboration et de complémentarité avec les fonds de garantie nationaux et les institutions financières (notamment les banques) sont effectifs.***

Le Fonds de Garantie des Dépôts dans l'UMOA

Le Fonds de Garantie des Dépôts dans l'UMOA, (FGD-UMOA) a été créé le 21 mars 2014 par la BCEAO, dans le but de mettre en place un système de protection des dépôts des institutions financières dans l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA). C'est un système explicite de garantie des dépôts qui renforce le filet de sécurité existant du secteur bancaire et financier. Il veut protéger les petits déposants contre la perte de leur épargne en cas de cessation de paiements d'un établissement de crédit ou d'un SFD adhérent, de participer à la préservation de la stabilité des secteurs bancaire et de la microfinance dans l'Union et de contribuer à la promotion de la culture financière au sein de l'UMOA.

A entendre les plus grands SFD (ceux de l'article 44), ils se plaignent de cotiser dans ce fonds pour les petits qui ont plus de difficultés à gérer leurs portefeuilles et donc peuvent tomber en faillite. ***Ceci relève la question de la pérennité de ce fonds pourtant très utile à l'épargnant.***

2. Analyse du niveau de fonctionnalité des mécanismes de financement agricole existants

L'étude **Bénin** a défini trois (3) critères d'analyse de la fonctionnalité des mécanismes de financement :

- ***La Pertinence*** : le fait d'être pratique et de correspondre aux besoins des EF. Le mécanisme est utile, réaliste et apporte un bénéfice immédiat les petits producteurs et les exploitations agricoles en général.
- ***L'Efficacité*** : la capacité d'ajustement du mécanisme et des organismes chargés de son fonctionnement, aux réalités du secteur agricole. Le mécanisme vient régler vraiment un problème.
- ***La Durabilité*** (financière) : le mécanisme est autosuffisant dans le long terme sans dépendances externes.

Les deux premiers critères (pertinence et efficacité) ont été subdivisés en trois sous critères et le troisième (durabilité) en deux sous critères. Les mécanismes identifiés au Bénin ont été alors passés au crible de ces critères et sous critères comme suit :

Mécanisme de financement	Pertinence			Efficacité			Durabilité (financière):		Score
	Utile	Réaliste	Bénéfique	Besoin	Conditions	Cibles	Durabilité institutionnelle	Durabilité financière	
Les SFD	1	1	0	0	0	0	0	1	3
Les banques	1	1	0	0	0	0	0	1	3
Le FNM/FAAR	1	1	1	0	1	1	1	0	6
Le CGGC	1	1	1	1	1	1	0	0	6
Les organisations de producteurs (OP)	1	1	1	1	1	1	1	0	7
Projets et programmes	1	1	1	1	1	1	0	0	6

Source : Rapport pays du Bénin

0 : Non et 1 : oui

Score : Fort : 7, Moyen : 6 et passable : 3

A la lecture de ce tableau, on constate que **les mécanismes mis en place par les OP semblent convenir le mieux aux petits exploitants agricoles malgré leur durabilité financière incertaine**. En deuxième position viennent les mécanismes de fonds et ceux liés aux projets et programmes, même s'ils ne donnent pas satisfaction en termes de durabilité et assez de réponses aux besoins des petits exploitants. Les mécanismes des banques et SFD quant à eux, sont les moins appréciés, surtout en termes de pertinence (ne sont pas bénéfiques) et d'efficacité (tous les 3 sous critères).

Au **Burkina Faso**, les mécanismes de financement mis en place par les SFD sont plutôt magnifiés. Ainsi, à travers l'analyse des performances du premier réseau SFD du pays à savoir le Réseau des Caisses Populaires du Burkina (RCPB), il ressort que les SFD s'illustrent par leur capacité à proposer des produits et services financiers adaptés aux capacités et aux besoins de leurs groupes cibles. Il en est ainsi des montants du crédit, des modalités de remboursement ou de constitution de l'épargne (hebdomadaire, bimensuel, mensuel, ...) et des conditions d'accès.

En effet, dans les conditions d'accès, on peut constater que les conditions de garantie tiennent compte des réalités des clients ciblés. On trouve par exemples : (i) le cautionnement conjoint et solidaire qui a donné naissance au produit phare de la microfinance, le crédit solidaire et parfois le crédit de masse ; (ii) le gage de stocks de production ou warrantage ; (iii) le gage de têtes de bétail au Sahel et au Nord où des fiches de suivi attestant qu'une liste d'animaux régulièrement suivis par le vétérinaire peut servir de garanties pour l'accès au crédit ; (iv) le gage d'ustensiles de cuisine pour les femmes (marmites, plats, ...).

D'une manière générale, on observe que **les mécanismes de financement qui intègrent les bénéficiaires dans leurs dispositifs de gouvernance (concertation, consultation/prise de décision, appui au recouvrement, etc.) sont fonctionnels et offrent des produits progressivement adaptés aux besoins de ces bénéficiaires**. Ceci est réel au niveau national, notamment lorsqu'il s'agit de la microfinance. Les banques investies dans le financement du secteur agricole collaborent de plus en plus avec les IMF, des projets et ONG, des facilitateurs, etc. pour mieux connaître le secteur et ses spécificités. Concernant les outils et mécanismes régionaux, on observe que leur gouvernance n'intègre pas beaucoup les bénéficiaires finaux (sauf pour l'identification globale des besoins) ; c'est pourquoi leur offre est le plus souvent peu appréciée par ces derniers car elle ne répond pas effectivement à leurs besoins spécifiques ou elle leur est difficile d'accès.

Dans tous les cas, on retiendra que de façon générale, l'agriculture africaine et celle ouest africaine en particulier, est relativement délaissée par les institutions financières malgré son importance dans la constitution du PIB national qui est en moyenne de 26%.

3. La demande de financement

Les EF ont des besoins spécifiques pas toujours bien compris par l'offre en face. On peut décrire la demande comme suit :

- **Selon le type de besoins**

Types de besoins	Objet du financement
Besoins en services financiers de court terme	intrants; main d'œuvre salariée; location et métayage; collecte et stockage des productions pour la commercialisation; collecte et stockage de la matière première pour la transformation; achat d'animaux; achat d'aliments bétail, volailles; frais de redevance eau d'irrigation, etc.
Besoins financiers de moyen et long terme	mécanisation agricole; outils/matériel de transport; infrastructures de stockage; infrastructures d'irrigation; achat de terres; construction/équipement d'habitats bétail, volailles, etc.; reconstitution des cheptels, etc.
Besoins financiers sociaux	santé, éducation, habitat, fêtes, achat de biens durables, etc.
Besoins en services non financiers	formation, appuis techniques, organisation, etc. organisation et restructuration (Acte uniforme OHADA)
Besoins financiers pour l'Épargne	information pour connaître les types d'épargne possible et comment les gérer

- **Selon les conditions de financement**

Conditions de financement	Commentaire
Amélioration de l'accès au crédit	meilleure connaissance de qui offre quoi et comment; distance entre IF et l'EAF; durée de mise en place du crédit, etc.
Réduction des exigences de garantie	volume de l'épargne nantie; diversification des garanties matérielles; adaptation et facilitation de constitution de garanties alternatives
Gestion des risques, notamment systémiques	développement d'outils et mécanismes nationaux de gestion de risques et de calamités; meilleure connaissance de ces outils et mécanismes
Réduction du coût du crédit investissement	développement de bonification de taux d'intérêt; fonds de garanties ; etc.

Alors comment concilier l'offre et la demande de financement... il faut que chacune d'elles soit dans les conditions idéales :

Pour une offre idéale, il faudrait que le mécanisme/outil de financement soit :

- *accessible* : ne doit pas s'encombrer de procédures complexes ;
- *suffisant* : permettre, non seulement d'atteindre le plus grand nombre de bénéficiaires, et permettre à chaque bénéficiaire de réaliser son projet ;
- *de proximité* : l'exploitant agricole doit pouvoir avoir son financement à partir de sa localité ;
- *à coût raisonnable* : avoir un taux d'intérêt supportable par les activités des AEF ;
- *ponctuel* : la mise en place en temps opportun et respecter la périodicité de l'activité pour laquelle le promoteur demande le financement ;
- *durable* : le mécanisme ou l'outil de financement doit s'inscrire dans la durée (pérennité des fonds et du dispositif) ;
- *doublé à un dispositif de conseil et d'accompagnement* pour la mise en œuvre du crédit :
- *être accompagné d'un dispositif de suivi pour les recouvrements* :

Pour une demande acceptable et finançable, il faudrait qu'elle soit :

- *clairement* explicitée et présentée ;
- *rentable* et qu'elle montre bien que le demandeur gagnera s'il est financé ;

- *sous tendue par les capacités/compétences du demandeur* : savoir, savoir-faire, savoir être, maîtrise de son activité, etc. ;
- *utile au développement de la chaîne de valeur* dans laquelle évolue le demandeur : de plus en plus les institutions financières financent les chaînes de valeur, la place du demandeur de crédit dans la chaîne de valeur est importante pour savoir s'il permet à son maillon et à toute la chaîne de se développer ;
- *rentable pour l'institution financière qui la finance.*

Cet idéal n'est pas toujours atteint dans le financement de l'agriculture en général et encore moins dans celui des EAF dont les faiblesses en termes de présentation de dossiers de financement faussent déjà les premières données, toute chose qui accentue la frilosité des institutions financières à intervenir au profit de ce client « dit risqué ».

4. Contraintes d'accès au financement

Liées à l'offre

Aux niveaux politique et stratégie nationales et régionales, la volonté est affichée, mais...

- Une absence d'options ambitieuses et courageuses et surtout peu d'engagements fermes avec des actions concrètes en faveur des EAF (lignes de crédit, Fonds de garantie, etc.).
- Des mécanismes de financement dédiés aux grands projets industriels ou d'infrastructures et peu aux EAF.
- De grands mécanismes adoptés mettant trop de temps à s'opérationnaliser² ou avec des procédures trop compliquées pour être réellement efficaces.
- Un mécanisme de refinancement des institutions financières nationales peu accessible aux petits SFD qui sont pourtant les plus proches des EAF.
- Une quasi absence de mécanismes et outils de gestion des risques, notamment des risques systémiques (calamités/changements climatiques, épizooties, etc.).
- Un insuffisant développement de l'environnement d'affaires : désenclavement, télécommunication, énergie, sécurité, aménagements agricoles, infrastructures marchandes, de stockage etc.
- Des dispositifs nationaux de financements (FNF) peu alimentés, peu efficaces et peu durables.

Au niveau des banques et établissements financiers :

- La méconnaissance des spécificités du secteur agricole conduit à une méfiance vis-à-vis du secteur agricole (lourdeur du dispositif – inadaptation de l'offre au calendrier agricole, etc.).
- L'absence ou l'insuffisance de dispositifs et outils de facilitation de l'accès au financement et de gestion des risques (fonds de garantie, assurances, etc.).
- Le souci de minimiser le plus possible le niveau de risque gêne l'engagement des banques.

Au niveau des SFD

- Une connaissance insuffisante des réalités des acteurs du secteur agricole (les agents de crédits jeunes, inexpérimentés, plus accrochés aux résultats/nombre de dossiers/période, etc.).
- Le coût élevé du traitement du dossier rendant le coût du crédit insupportable par les bénéficiaires finaux et jouant négativement sur la rentabilité du SFD.
- La faiblesse des ressources mobilisées et leur inadaptabilité aux besoins (ressources courtes pour une demande de crédit moyen et long terme).

² Cas du FRDA dont la composante 1 est n'est pas opérationnelle depuis 12 ans.

- Les faiblesses dans la gestion interne et la gouvernance des SFD.
- Un accès difficile au refinancement et s'il y en a, il est cher et renchérit le crédit au client final.
- Le faible respect des exigences de la banque centrale en matière de respect des ratios prudentiels pouvant jouer sur la qualité et la durabilité de l'offre ; etc.

Au niveau des organisations de producteurs ayant des initiatives de financement agricole

- Une faible capitalisation (volumes disponibles) et l'incapacité de couvrir la totalité des besoins en financement des membres.
- Une certaine lourdeur du dispositif – inadaptation de l'offre au calendrier agricole, etc.
- L'insuffisance, voire l'absence de compétences et de ressources pour assurer le suivi et le recouvrement du crédit.

Au niveau des projets et programmes

- L'existence de procédures particulières au PTF qui compliquent les modalités de mise en place des financements (taux de sortie, cible bien indiquée, mélange d'objectifs humanitaires/financières-rentabilité ; etc.).
- La durée du dispositif de financement mis en place liée à la durée du projet.

Liées à la demande

- La rentabilité de leurs activités affectée par la faible maîtrise des aléas climatiques, le faible accès aux intrants de qualité, la non maîtrise et/ou non-respect des itinéraires techniques, l'absence d'accès au marché rémunérateur, etc.
- La faible capacité de gestion du crédit due à l'analphabétisme, la multiplicité des problèmes sociaux ; l'incapacité de suivre l'échéancier ; la peur de s'endetter, etc. Le coût du crédit ne facilitant pas la rentabilité des activités (modalités de remboursement/cycle de l'activité, le taux d'intérêt trop élevé ; les coûts additionnels (aller-retour vers l'IF) ; etc.).
- Les problèmes d'écoulement des productions à des prix rémunérateurs (non contractualisation des relations commerciales ; faibles capacités de mise en marchés ; faible organisation en matière d'écoulement des productions ; problèmes de stockage pour attendre les moments propices de vente ; etc.
- Les faiblesses organisationnelles limitant la cohésion sociale et la solidarité entre membres.

5. Comment concilier l'offre et la demande ...Quels instruments développer...

Obstacles identifiés (synthèse offre-demande)	Détail des contraintes conduisant à ces obstacles	Nature des contraintes	Moyen de les surmonter	Instrument(s) à utiliser dans le cadre d'un projet de développement
Manque de garanties et perception élevée du risque	Mobilisation des fonds propres pour les banques; Garanties pas assez flexibles pour les SFD	Légale	- Partage du risque renouvelable - Evolution de la réglementation de microfinance (en cours de relecture)	- Garantie de portefeuille pour les SFD et les banques - AT pour une meilleure adaptation de la réglementation microfinance - AT pour une meilleure gestion de la question foncière
	Risque considéré comme trop élevé par les SFD et les banques	Technique	- Meilleure formation des agents des IF à l'analyse du risque d'une exploitation agricole - Appui à la conception de mécanismes de partage de risque - Partage du risque sur les premières années	- AT aux IF sur la gestion du risque de crédit agricole - AT pour le développement de schémas "chaîne de valeur" - Garantie de portefeuille pour les SFD et les banques
		Climatique	- Développement de l'attractivité de l'offre d'assurance agricole - Mise en place d'un fonds de calamité	- AT au ministère pour la mise en place d'un fonds de calamité - AT aux Assurances pour le développement de produits adaptés - Mise en place d'un fonds de subvention de la prime d'assurance
	Risque considéré comme trop élevé par les producteurs eux-mêmes	Climatique / Prix	- Formation des producteurs aux itinéraires techniques - Appui à la structuration de la filière - Encouragement à l'investissement et Information sur les marchés	- Financement d'une offre de conseil technique aux EFA - Appui à la structuration des OP - Investissement dans des entreprises structurantes pour les filières (transformation, fourniture d'intrants, etc.) - Subventionnement partiel d'équipements et Développement/Renforcement des dispositifs d'information sur les marchés
Faible capacité des producteurs agricoles à présenter des projets économiquement solides	Les petits producteurs ne sont pas assez professionnels	Technique	- Meilleure formation en gestion et appui à la conception de business plans des producteurs agricoles	- Financement d'une offre de conseil en gestion aux EFA
	Les agents des IF ne sont pas bien formés à comprendre et analyser les EAF	Technique	- Meilleure formation des agents des IF à l'analyse des EAF - Partenariats avec des OP et des institutions consulaires pour une meilleure compréhension des activités	- Assistance technique aux institutions financières
Produits peu adaptés aux besoins des producteurs	Manque de ressources à long terme chez les SFD pour couvrir les besoins d'investissement	Financier	Disponibilité de ressources long terme au niveau des SFD	- Ligne de refinancement à long terme à destination des SFD
	Taux d'intérêt des SFD (24%) trop élevés pour les activités agricoles	Légale	Evolution de la réglementation	- AT pour une adaptation de la réglementation microfinance
		Financier	Disponibilité de ressources à coût limité au niveau des SFD spécifiquement dédiées au financement de l'agriculture	- Bonification des taux de refinancement des SFD - Subventionnement partiel des équipements
L'éloignement et la faible densité des zones rurales	Les zones rurales éloignées des SFD	Technique	Réduction des coûts opérationnels pour servir le secteur agricole	- AT pour développer le "mobile banking" et le schéma "chaîne de valeur" - AT pour le développement de
	Le montant unitaire des crédits est limité	Financier	Disponibilité de ressources à coût limité au niveau des SFD spécifiquement dédiées au financement de l'agriculture	- Bonification des taux de refinancement des SFD

Source : Synthèse des rapports pays

6. Six acteurs importants pour que le financement du secteur agricole soit effectivement adapté aux spécificités du secteur

→ Les Etats

L'historique du financement du secteur agricole fait ressortir le rôle primordial de l'Etat dans la réussite d'un mécanisme de financement agricole. ***Son engagement et sa détermination à « sauver et soutenir » certaines banques agricoles et à développer certains mécanismes a eu des effets positifs, certes pas suffisants sur le financement agricole.*** Il est donc attendu des Etats, (i) des actions et des interventions relevant de leurs responsabilités régaliennes et (ii) ***leur implication sur tous les terrains sauf, ceux de la distribution directe de crédit et du lobbying /plaidoyer.*** Il s'agit notamment:

- Initier et mettre en œuvre des politiques ; des stratégies ; des outils et dispositifs structurant le financement agricole (lois, règlements, directives apport de financement pour des lignes de crédit, les fonds de garantie, des participations pour les dispositifs de gestion des risques/ primes, abondements de fonds, etc.) allant dans le sens de faciliter l'accès des EAF et leurs organisations au financement de leurs activités. Il s'agit par exemple d'accélérer la mise en œuvre du FNDA au Bénin ; du FDA au Burkina, le FISAN au Niger ; l'assurance agricole au Burkina et ailleurs, etc.
- Assurer un environnement favorable à l'activité agricole (accès aux facteurs de production ; aux routes pour l'écoulement ; accès au crédit ; définir une volonté politique forte et cohérente sur le financement du secteur agricole ; instaurer une mise à l'échelle des expériences réussies ; etc.).
- Toujours bien impliquer (et exiger l'implication) les EAF et leurs organisations non seulement dans la conception des différents programmes d'appui mais aussi dans les systèmes de gouvernance des facilités (financements, conseil, etc.) qui en découlent.
- Assurer une bonne gouvernance de la chose publique pour développer des mesures incitatives sur des orientations et politiques sectorielles, s'assurer de l'adhésion des PTF et l'alignement de leurs projets et programmes.

→ Les institutions régionales

- Impulser et opérationnaliser les politiques et règlements en faveur du financement du secteur agricole (BCEAO et la réglementation...).
- Apporter des contributions financières adaptées aux Etats, aux banques, aux SFD et aux exploitations pour augmenter leurs capacités à contribuer au développement socioéconomique de leurs Etats.

→ Le ROPPA

Le ROPPA a un rôle primordial dans le financement du secteur agricole en général et particulièrement des EAF : ***son intervention auprès de la conférence des chefs d'Etats de l'UEMOA en 2000 fut déterminante dans la décision de création du FRDA.*** Le ROPPA ***devrait être incontournable dans la définition des mécanismes de financement et dans leur développement*** ; il a également le rôle d'accompagner ses membres et les EAF à présenter des demandes bancables et à pouvoir gérer leurs projets. Pour un financement adapté à la demande du secteur agricole, ***le ROPPA doit donc être présent en appui à l'offre de services (financiers et non financiers) et en appui à la demande pour bien exploiter l'offre de financement ou de services non financiers recherchés.*** De ce rôle et de sa position incontournable, le ROPPA doit particulièrement :

- Appuyer techniquement et financièrement les plateformes pays pour favoriser la mise en place d'un cadre de concertation entre les exploitants agricoles, les IF et structures

d'encadrement pour échanger périodiquement sur des obstacles diagnostiqués et y trouver des solutions.

- Appuyer les mécanismes nationaux (fonds nationaux de développement agricole et mécanismes des organisations) à lever des financements auprès des fonds régionaux et internationaux de même qu'auprès des PTF.
- Accompagner les plateformes nationales à mettre en place et exécuter un plan de sensibilisation et de formation des exploitants agricoles à la culture du crédit et de l'épargne.
- Négocier auprès des directions et staff de décision des banques régionales et nationales des lignes de crédit de ressources de court, moyen et long termes au profit des EAF.
- Négocier auprès des ONG, des projets et programmes, pour qu'ils apportent les services non financiers aux EAF et leurs organisations, lesquels sont impératifs pour une bonne utilisation des services financiers (crédit).

Le ROPPA est en effet le canal par lequel la demande doit être connue et comprise pour avoir une offre développée de manière à y répondre. **Le plaidoyer à faire auprès des Etats et des « offreurs privés » de financement devra être fondé sur une présentation claire et complète des spécificités de la demande de financement agricole. La caractérisation de cette demande est donc essentielle en amont. De même, pour un meilleur dialogue, la parfaite connaissance des possibilités d'offre (niveau national, régional) doit être de mise pour avoir des propositions sur l'adaptation possible de l'offre présente, mais aussi des produits à développer...**

→ Les partenaires au développement

- Appuyer techniquement et financièrement les mécanismes de financements pour une meilleure connaissance des spécificités du secteur agricole et le développement d'une offre plus adaptée à la demande.
- Appuyer le fonctionnement de cadres de concertation entre les OP, les IF et structures d'encadrement sur les questions de financement du secteur agricole.
- Appuyer l'offre des services non financiers répondant aux attentes des EAF comme le conseil en gestion qui permettra la constitution de la documentation nécessaire à la traçabilité de leurs activités techniques et financières des EAF.
- Mettre en place des outils de facilitation de l'accès au financement (fonds de garantie et de lignes de crédit, assurance, etc.) des OP/EAF.
- Accompagner les OP et EAF dans l'organisation de la commercialisation des produits et le développement de chaînes de valeur compétitives.
- Contribuer à l'élaboration et au développement d'une stratégie de communication sur les possibilités d'accès au crédit au profit des producteurs.
- Appuyer/accompagner la structuration des exploitants agricoles.
- Appuyer les Etats dans l'amélioration de l'environnement du secteur agricole (mise en place d'infrastructures structurantes, communication, énergie, etc.).

→ Les institutions financières

- Au niveau supra national, mettre en place des règles spécifiques pour le financement agricole (banque centrale, les banques régionales, les fonds régionaux, etc.) et financer le secteur.
- Développer les capacités de leurs personnels pour une bonne maîtrise de l'exploitation agricole familiale.
- Proposer des produits innovants adaptés au financement de l'EAF.
- Se délocaliser davantage afin de se rapprocher plus des EAF.
- Mener un plaidoyer auprès de la BCEAO pour faciliter le financement de l'agriculture par les institutions financières avec des taux d'intérêt réduits (refinancement/taux concessionnaires).

→ Les exploitations familiales et leurs organisations (OP)

- Améliorer leur organisation interne pour se doter d'une gestion professionnelle et asseoir une bonne gouvernance en leur sein (démocratie, responsabilité de chaque membre, transparence/traçabilité, redevabilité, solidarité, etc.).
- Travailler à offrir une éducation financière à leurs membres.
- Plaider auprès des Etats et des PTF, pour la création de fonds nationaux pour la gestion des catastrophes (couverture des sinistres non pris en compte par l'assurance agricole) et les différents outils de gestion de risques production, crédit et marché.
- Plaider auprès des Etats pour rendre obligatoire l'assurance agricole et sensibiliser les exploitants à y adhérer.
- Travailler avec les IF, à mettre en place un cadre de concertation durable entre EAF et IF pour concilier l'offre et la demande ; et plaider auprès des PTF engagés dans le développement de l'agriculture à appuyer l'opérationnalisation de ces cadres.

Encore une fois, pour que des mécanismes et des outils de financement efficaces, efficients et durables soient développés au profit du secteur agricole, **le ROPPA devra porter haut un type de plaidoyer innovant** pour que décideurs et offreurs de financement développent et adaptent leur offre aux besoins réels des acteurs de ce secteur.

Soutenu par

