



JOINT ACTION
FOR
FARMERS' ORGANISATIONS
IN WEST AFRICA

FORUM
ROPPA – PAFAO - JAFOWA

DISCUSSION N°8 « MOBILISATION DE CAPITAUX » - RECUEIL DES CONTRIBUTIONS

Discussion ouverte du 14 juin au 23 juillet 2019

CONTENU

1.	Pierre Ricau, Nitadae (expérience au Mali)	2
2.	Kerfalla Camara, MGE (Guinée)	2
3.	Valérie Géhin, ARCADE (expérience au Mali)	3
4.	Nedjma Bennegouch, SOS Faim Luxembourg (expérience au Burkina Faso, Mali, Niger)	4
5.	Dominique Morel pour SOS Faim Belgique, Fapal et l'Union financière mutualiste de Louga (Sénégal)	8
6.	Stefano Mason / Anaïs Chotard pour AVSF (expériences au Mali, Sénégal et Togo)	9
7.	Bertille Libault / Oumy Seck pour le Ceedd (Sénégal)	11
8.	Aline Zongo Inades Formation Burkina Faso	12
9.	Braïma Biai	12
10.	Georges N'DO, responsable l'AJE (Cedeao)	15
11.	Karfa Diallo, chargé de projet à Enda Pronat	16
12.	Sessi Rostaing Akoha, Roppa	16
13.	Yvan Lecoq, à titre personnel	17
14.	Bernadette Ouattara, Rikolto (Burkina Faso)	18
15.	Komi Abitor, ETD (Togo, Bénin)	21
16.	Nedjma Bennegouch, SOS Faim Luxembourg	24
17.	Pape Assane Diop, SOS Faim Belgique	25

QUESTIONS DE LANCEMENT

Le besoin de financer le changement d'échelle d'initiatives prometteuses est sans appel si l'on souhaite voir se consolider l'agriculture familiale et le consommateur local en Afrique de l'Ouest.

Lors du séminaire « Consommer local : l'avenir de l'alimentation en Afrique de l'Ouest ? » la question du financement des filières agricoles et alimentaires a fait l'objet d'un atelier. Les possibilités actuelles étant aujourd'hui très limitées, de nombreuses OP créent leur

propre système de crédit. Le Roppa a créé un cadre de dialogue permanent sur cette pierre d'achoppement qu'est l'accès au financement du secteur (voir étude parue en mars 2019) et met l'accent sur les avancées de la concertation avec les pouvoirs publics dans certains pays.

La transformation agroalimentaire peine également à attirer les capitaux. Des investissements ont lieu mais ils sont limités par la difficulté à obtenir les garanties de marché nécessaires sur les marchés domestiques. Le financement de la transformation bute par ailleurs de manière plus générale sur des soucis techniques avec le matériel de transformation/conservation, un manque d'outils de gestion (problème de fiabilité des données), ainsi qu'un manque de maîtrise du changement d'échelle induit par l'afflux de capitaux.

Nous invitons les membres des réseaux Roppa, Pafao, Jafowa et leurs partenaires à contribuer à la réflexion commune :

Quelles sont vos pistes de travail, en cours ou envisagées, pour mobiliser des capitaux et intéresser les investisseurs aux filières de production d'aliments pour les marchés domestiques ?

Avez-vous connaissance d'expériences intéressantes ?

1. Pierre Ricau, Nitidae (expérience au Mali)

p.ricau@nitidae.org

Je me permets de vous partager cette étude que j'ai réalisé l'année passée pour LuxDev sur le mécanisme d'accompagnement des OP dans l'obtention de crédit de commercialisation développé par le bureau de Ségou d'AMASSA Afrique Verte avec l'IMF Soro Yiriwasso. A mon humble avis il s'agit d'un dispositif extrêmement bien pensé et innovant dans son approche.

https://www.nitidae.org/files/59b41374/rapport_financement_luxdev_amassa_soro_final_25_avril_2018.pdf

Suite à cette étude LuxDev a intégré le dispositif dans son programme (riz-fonio-sésame) et dès cette campagne (2018/2019) 36 OP et 12 PME (2200 producteurs) ont pu bénéficié de crédits pour un montant total de 142 Millions de FCFA (216 000 EUR) avec un taux de recouvrement de 100%.

Je pense sincèrement que cette approche est un modèle dont toutes les ONG qui travaillent sur le sujet de la commercialisation et du financement des OP devraient s'inspirer.

2. Kerfalla Camara, MGE (Guinée)

kerfalla.camara.mge@gmail.com

En plus des expériences que nous avons partagées à l'atelier de Paris tenu au mois de mars concernant la Guinée, la MGE et ses partenaires sont en train d'expérimenter trois solutions allant dans le cadre de la facilitation du financement de l'agriculture familiale: le contrat tripartite, l'association de caution mutuelle (ACM) et le partenariat Fautière et Banque classique.

- **Le Contrat tripartite** est une expérience mise en œuvre actuellement dans le cadre de l'approvisionnement des cantines scolaires par les unions d'étuveuses. En 2 ans et demi, 5 800 tonnes de riz local étuvé ont été livrées par 14 unions d'étuveuses au PAM pour approvisionner 385 cantines scolaires en Guinée forestière et en Moyenne

Guinée. Le financement du fonds de roulement a été facilité par la mise en place d'un contrat tripartite (PAM-Banque primaire-Unions d'éleveuses). Le taux d'intérêt est de 12% par an. À ce jour, 5 milliards Francs Guinéens (315 millions CFA) ont été empruntés et remboursés par les unions d'éleveuses avec l'accompagnement de la MGE.

- **L'association de Caution mutuelle ACM** consiste à mobiliser des fonds de garantie sur un compte d'épargne ouvert par l'organisation contractante au sein de l'IMF prêteuse. Ce compte est aussi alimenté par des abonnements spéciaux (cotisations mensuelles payées par les membres de l'organisation contractante); il est approvisionné aussi par des prélèvements de 10% sur le montant du prêt par membre de l'organisation ainsi que la ristourne de 2% du total des intérêts que l'IMF paye à l'organisation si toutes les échéances sont remboursées à temps. Tous ces fonds accumulés par les emprunteurs constituent un volume d'argent dont l'IMF s'engage à payer l'équivalent de 5 fois le fonds de garantie mobilisé. L'ACM présente un double avantage: (i) l'accès à des fonds importants en un tenant (fonds de garantie en épargne multiplié par 5 ou plus), ce qui facilite le dé plafonnement du crédit pour les emprunteurs; (ii) grâce à la police interne entre les membres, le crédit est sécurisé.
- **Partenariat Banque classique et faitière** consiste à avoir un partenariat confiant entre une banque classique et une faitière qui reçoit l'emprunt de la Banque et qui le distribue à ces organisations membres. La faitière assure le recouvrement et le remboursement à la banque. Le premier cas et qui s'avère réussi est celui du partenariat entre la Banque Islamique de Guinée et la Fédération des producteurs d'ananas de Kindia (Basse Guinée) pour un montant de 2 milliards de Francs Guinéens (125 millions CFA) octroyé aux producteurs pour achat d'équipements au taux de 6,8% par an. Ce taux représente en fait des frais de montage et de traitement de dossier vu que la Banque islamique n'envisage pas de vrai taux d'intérêt d'habitude.

Pour des précisions à demander, merci de me le signaler pour plus d'éclaircissement

3. Valérie Géhin, ARCADE (expérience au Mali)

arcade-vivre@orange.fr

Intervenant dans le Sud du Mali, nous avons accompagné le développement d'une association d'éleveurs bovins : nous avons d'abord accompagné pendant un an la gestion de l'association, tout en renforçant les capacités de gestion du bureau. Pendant cette première année, l'association gérait les cotisations des membres et quelques dépenses de fonctionnement. Nous avons aussi commencé à suivre l'activité individuelle des membres. Nous avons ainsi pu constater le sérieux et la motivation des membres, ainsi que la rentabilité potentielle de leur activité d'embouche bovine.

Nous avons donc fait un prêt de 2 000 000 Fcfa à l'association, sur 2 ans, à taux zéro. Avec ce prêt, l'association a elle-même prêté à ses membres, sur 6 mois, avec 10% d'intérêt. Ce qui est moins cher que les taux proposés par les banques, et permet de faire une rotation entre les membres. En 2 ans, l'association a généré 2 000 000 Fcfa de bénéfices, en plus des 2 000 000 qu'elle nous a remboursé. Et chaque année, l'association verse volontairement une taxe sur ses bénéfices aux communes dont sont issus ses membres, pour participer au développement de la zone !

Comme l'association connaît bien ses membres, elle sait à qui elle peut prêter et combien, et il se crée une émulation entre eux pour le remboursement.

A noter que dans cette zone, tout le monde a recours à l'emprunt car l'argent gagné est aussitôt utilisé pour les besoins familiaux, plutôt que de le réinvestir dans l'activité. Nous avons donc beaucoup sensibilisé les membres sur cet aspect, et nous les avons accompagnés sur un projet d'aliment du bétail, qui permet à tous les éleveurs de s'approvisionner à moindre coût. Ils ont ainsi constaté eux-mêmes qu'une activité

commerciale est plus intéressante que d'enchaîner des prêts, tant pour les éleveurs que pour l'association.

Comme plusieurs cadres maliens de la zone, nous pensons qu'il faut apprendre la notion d'épargne aux jeunes maliens, et trouver quelques volontaires pour tester, sur quelques années, une épargne mensuelle : ainsi, chacun pourrait se rendre compte de l'argent qu'il est capable de mettre de côté pour ses activités sans avoir recours à l'emprunt. Car dans cette zone cotonnière, les agriculteurs ont pris l'habitude de tout faire à crédit (pour l'agriculture comme pour les dépenses du ménage), alors que l'argent existe, mais personne ne pense à en épargner pour développer son activité !

⇒ Pour en savoir plus : <https://www.wee-jack.com/projet/developper-lelevage-bovin-au-sud-mali>

4. Nedjma Bennegouch, SOS Faim Luxembourg (expérience au Burkina Faso, Mali, Niger)

nedjma.bennegouch@sosfaim.org

Ci-dessous, un aperçu du travail de SOS Faim sur le financement agricole et, plus précisément, sur l'accès des OP et des exploitations familiales d'Afrique de l'Ouest à des services financiers adaptés.

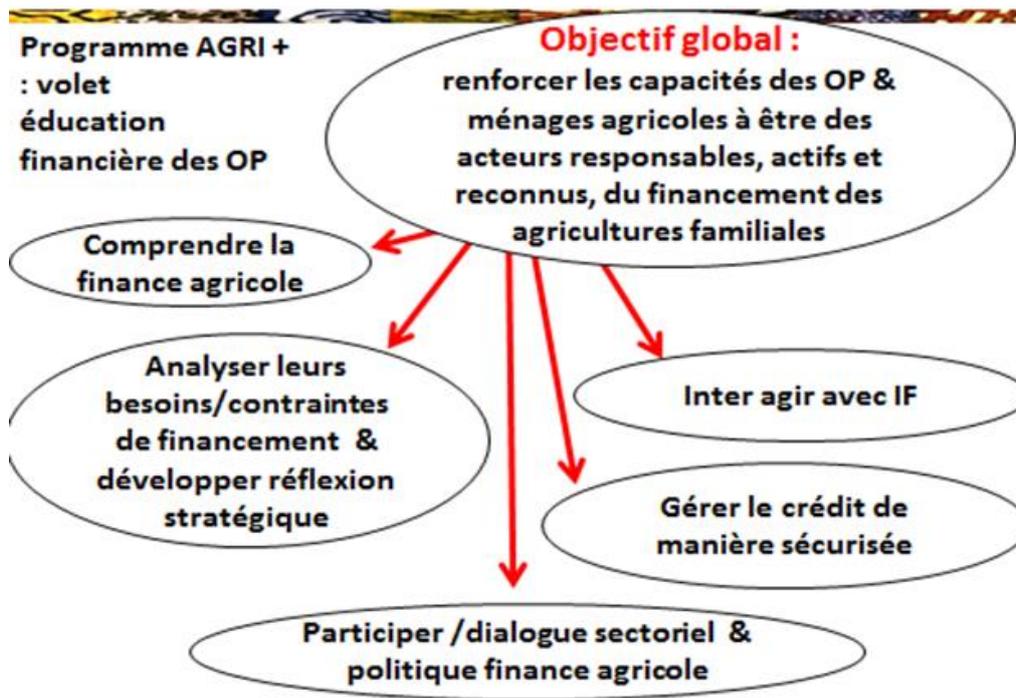
Depuis 2016, SOS Faim Luxembourg met en œuvre au Burkina et au Mali (avec extension partielle au Niger) un dispositif multi-acteurs, dénommé Agri+, qui vise à **améliorer les conditions d'accès aux services financiers pour les exploitations familiales**.

Le dispositif comporte 3 outils et un volet transversal :

- 2 outils financiers : **une ligne de crédit destinée au IMF** pour favoriser l'offre de crédit agricole + **1 fonds de garantie destiné aux banques** pour les encourager à investir dans le milieu agricole. SOS Faim prête des fonds aux IMF à un taux inférieur à celui du marché et négocie un taux de sortie (pour les paysans) légèrement en deçà du marché également. SOS Faim encourage les prêts à moyen-long terme pour les équipements notamment, mais on s'aperçoit que les OP ont de gros besoins de fonds de roulement (commercialisation), crédit court terme donc, besoin non couvert par le marché financier.
- 1 outil non financier : **programme de formation à destination des OP** (voir ci-dessous)
- 1 volet transversal : le **dialogue multi-acteurs sur le financement agricole**, entre OP, IF, Etat et bailleurs de fonds (*des premiers ateliers de dialogue multi-acteurs se sont tenus en décembre 2018, respectivement à Dédougou et à Bamako*).

Durée Agri+ : 7 ans (2016-2023) - Montant disponible pour les outils financiers (ligne de crédit et fonds de garantie) : 4,5 millions d'EUR (2,9 milliards de FCFA) pour Burkina et Mali pendant les 7 ans.

L'un des outils importants du dispositif est **un programme de formation qui a pour objectif de renforcer les compétences des acteurs agricoles impliqués dans le financement**. Ce programme est mis en œuvre depuis 2017 au Burkina, au Mali et au Niger.



Les 9 modules de la formation ont été conçus, dans leur 1^{ère} version, par Montpellier SupAgro (Mme Betty Wampfler), structure avec laquelle SOS Faim a conclu un contrat de partenariat dans le cadre d'Agri+, et qui est également chargée de la formation de formateurs dans les 3 pays.

Les quatre hypothèses sous tendant le programme de formation sont les suivantes :

- Les OP sont un maillon essentiel pour un financement agricole plus efficace ;
- Leur efficacité est aujourd'hui limitée notamment par le manque de connaissances et de compétences financières ;
- La formation peut permettre de renforcer leurs connaissances et compétences à un niveau suffisant pour améliorer significativement leur utilisation de la finance agricole ;
- Les OP peuvent elles-mêmes travailler à renforcer les compétences financières de leurs membres.

Les modules de formation sont structurés autour de 4 étapes :

- Session 1 : Comprendre le système financier / Réfléchir au projet financier de l'OP
- Sessions 2 à 5 : Construire l'accès de l'OP au crédit
- Sessions 6 à 8 : Construire l'accès des membres de l'OP au crédit
- Session 9 (en décalé) : Suivi – évaluation de l'action

Chaque session, étalée sur un mois, est constituée d'une formation en salle de 3 à 4 jours avec les représentants de plusieurs OP (3 délégués par OP) et d'une mission de suivi-accompagnement personnalisé auprès de chaque OP (afin de clarifier éventuellement des points non assimilés et d'appuyer le montage du projet économique de l'OP).

Critères de choix d'OP bénéficiaires :

- L'OP doit être une union ou fédération reconnue légalement.
- L'OP adhère volontairement à la démarche de formation et s'engage contractuellement à la suivre jusqu'au bout.

- Ne peuvent s’engager que des OP ayant déjà des activités économiques et un projet de développement de ces activités.
- L’OP accepte en outre de s’engager financièrement dans la formation, en prenant en charge les coûts d’hébergement et de transport de ses membres pendant les formations.
- L’OP désigne des participants qui s’engageront à suivre l’intégralité de la formation, à restituer les différents modules de formation progressivement (après chaque formation) et, avec les autres membres de leur OP, mettre en application les contenus des modules ; l’OP devra être en mesure de garantir cet engagement.

Nombre d’OP formées en 2017-2018 :

- **Burkina** (Boucle de Mouhoun et Centre Nord) : **23 OP** avec 72 apprenants (52 hommes et 20 femmes) et environ 200 personnes touchées par la phase accompagnement (110 hommes et 90 femmes).
- **Mali** (Région de Ségou) : **13 OP** avec 38 apprenants (29 hommes et 9 femmes) et environ 223 personnes touchées par la phase accompagnement (166 hommes et 57 femmes).
- **Niger** (Régions de Dosso et Maradi) : **12 OP** avec 36 apprenants.

Nombre d’OP en cours de formation (2019) : **15** au Burkina ; **16** au Mali et **14** au Niger.

Principaux résultats observés :

Les OP expriment un fort degré de satisfaction par rapport à la formation qu’elles estiment être « différentes » des autres formations qu’elles ont suivies jusqu’à présent :

- La formation permet de comprendre ce qu’est le marché financier, les différentes institutions financières, leur mode de fonctionnement, leurs exigences ; elle permet de se repérer dans ce monde complexe et de mieux réfléchir à la démarche de recherche de financement.
- Naissance d’une certaine confiance des OP en elles-mêmes pour négocier avec les IF
- L’auto évaluation des forces et faiblesses de l’organisation est appréciée comme une démarche d’appui à la demande de crédit, mais aussi plus globalement pour raisonner le devenir de l’organisation.
- Toutes les OP témoignent d’une prise de conscience que l’on peut négocier avec une institution financière (notamment le taux d’intérêt !).
- Les outils concrets pour réaliser une demande de crédit et les compétences acquises pour se servir de ces outils sont appréciés (développement d’une capacité d’élaboration et de raisonnement d’un projet économique).
- Les échanges avec les autres OP sont très souvent cités.
- L’accompagnement individualisé à chaque OP, sur le terrain, après chaque session en salle, est relevé par toutes les OP comme un atout de la formation.

- *Il est trop tôt pour évaluer dans quelle mesure ces formations ont facilité, ou pas, l'accès au crédit des OP formées...*

Principaux défis à relever :

- L'expérience effective de crédit reste limitée dans toutes les OP. Même parmi celles qui arrivent à mobiliser le crédit, cette expérience est limitée dans le temps et ne concerne pas tous les niveaux de l'OP ;
- Toutes les OP témoignent de la difficulté à transmettre les compétences acquises en interne.
- Malgré la formation, les OP se disent toutes encore « novices » dans leur relation au système financier ; très peu parmi les OP interrogées se voient aujourd'hui comme un interlocuteur légitime et reconnu dans le système financier.
- L'accompagnement d'AGRI+ est ressenti comme nécessaire pendant un temps plus ou moins long et une demande est clairement exprimée dans ce sens.
- Très peu d'OP ont des contrats dûment formalisés avec des structures formelles (acheteurs) qui pourraient être pris en compte dans des démarches de finance de filière.
- Le dialogue entre les OP sur les questions de financement n'existait pas avant la formation ; celle-ci a ouvert des espaces de dialogue dont les OP voient bien l'intérêt.
- Mais aucune des OP interrogées ne se voit à l'heure actuelle capable d'être porte-parole des autres dans le système financier agricole.

Ce qui différencie Agri+ d'autres programmes « d'appui au crédit agricole » :

- Le programme de formation va au-delà de l'éducation financière stricto sensu, traditionnellement prise en charge par les IMF pour leurs clients : on vise à développer **une capacité d'analyse stratégique des OP du marché financier agricole** et on essaie de renforcer leurs capacités de négociation avec les IF, en insistant aussi beaucoup sur les **enjeux d'organisation interne à leur niveau**, pour un meilleur accès au crédit.
- Parallèlement au renforcement des OP pour l'accès au crédit, on travaille aussi sur **le dialogue politique** OP – IF – Etat – bailleurs pour mettre en débat les conditions plus macro d'un financement agricole adapté.

Quelques témoignages pour illustrer cela !

Burkina / Mali : <https://vimeo.com/327047876>

Niger : <https://vimeo.com/325425421>

Et le site Internet Agri+ : <https://www.agriplus.lu/>

5. Dominique Morel pour SOS Faim Belgique, Fapal et l'Union financière mutualiste de Louga (Sénégal)

dmo@sosfaim.org

SOS Faim Belgique appuie et accompagne deux partenaires sénégalais dans la région de Louga dans le cadre de son programme quinquennal 2017-2021.

La FAPAL est une organisation paysanne qui intervient dans la région de Louga, au nord du bassin arachidier au Sénégal. En 2018, elle a permis à 706 exploitations familiales d'accéder à des crédits d'approvisionnement en semences de Niébé en début de campagne agricole. Quatre mois après, ces mêmes exploitations familiales ont bénéficié de services de commercialisation (695 exploitations) et de warrantage (138 exploitations parmi les 695).

La FAPAL tire les leçons de cette expérience qu'elle mène depuis plusieurs années en partenariat avec l'Union Financière Mutualiste de Louga (UFM). Elle retient six (6) conditions ou points névralgiques pour le financement adapté et durable des filières alimentaires locales :

1. La qualité du partenariat OP/ IMF : depuis maintenant plusieurs années, les OP cherchent à améliorer l'accès de leurs membres aux crédits adaptés, en promouvant dans leurs zones des caisses/ mutuelles d'épargne et de crédit, et/ ou en développant des partenariats OP/ IMF en milieu rural. La FAPAL considère la qualité du partenariat OP/ IMF comme une condition nécessaire à la mobilisation des capitaux et au financement durable des filières alimentaires locales. C'est ainsi qu'elle s'investit dans l'animation d'un cadre de concertation OP/ UFM pour assurer le lien entre l'IMF et les producteurs, et arriver à une meilleure réponse aux besoins des producteurs (montants de crédits, durée, taux d'intérêt). Cela renforce également sa confiance dans l'UFM quand elle vient proposer ses produits de crédit (crédit warrantage proposé depuis 2017).
2. Le financement couplé de la production et de la commercialisation : en finançant l'approvisionnement en intrants sans financer la commercialisation, on compromet les chances de recouvrement. Et en finançant la commercialisation sans être intervenu dans le financement de la production (intrants), on limite ses possibilités de part de marché. De plus, dans le cas de la FAPAL comme dans plusieurs expériences d'OP, le fait de financer le crédit d'approvisionnement en intrants amène le producteur bénéficiaire à devoir revenir vers l'OP au moment de la récolte, pour rembourser en nature l'équivalent de son crédit d'approvisionnement. Ce contact rétabli au moment de la commercialisation est une opportunité pour l'OP, d'inciter chaque producteur à respecter son engagement pris en amont, de livrer une partie de sa récolte en plus du remboursement en nature.
3. L'implication du dispositif OP/ IMF dans le suivi de la production et la gestion de la qualité du stockage : les animateurs endogènes de la FAPAL, choisis et actifs dans leurs groupements villageois d'origine, sont formés pour assurer le suivi technique de la production sur base des itinéraires techniques définis. Le suivi par les animateurs de l'OP est moins coûteux, et permet aussi au dispositif OP/ IMF d'anticiper sur les comportements des cultures et l'estimation des quantités et des ressources nécessaires. De même, l'implication de l'IMF dans la gestion et le suivi de la qualité du stockage est primordiale. Dans le cadre de cette expérience, l'IMF a mobilisé une personne ressource pour superviser le respect des normes au niveau des magasins, et la qualité des stocks.
4. La maîtrise par l'OP de la fonction de collecte et consolidation des productions : du fait des faibles quantités des productions des exploitations familiales et de leur dispersion (700 exploitations dans une trentaine de villages), il est nécessaire que celles-ci (les productions) puissent être suivies,

localisées, et stockées dans des magasins proches, intermédiaires ou définitifs, tout en garantissant les conditions optimales de conservation. Une des conditions pour que l'IMF s'engage et que des opérations d'approvisionnement et/ ou de commercialisation puissent être réalisées, est l'existence de ces magasins dans le réseau des villages couverts par l'OP. Bien sûr, l'OP doit être accompagnée par les structures compétentes pour gérer les magasins et les stocks. Dans cette expérience, cet accompagnement est assuré par une compétence mobilisée par l'IMF (point précédent).

5. L'indexation des prix appliqués aux exploitations familiales sur leurs marchés les plus proches : dans l'expérience de la FAPAL et de l'UFM, les prix sur le marché sont suivis, et permettent régulièrement de proposer et réajuster un prix plus rémunérateur aux exploitations familiales.

6. Le ciblage des bénéficiaires des crédits et l'adaptation des services selon les capacités des différentes catégories de ces bénéficiaires : dans l'expérience de la FAPAL et de l'UFM, en 2018 (jugée comme une année de bonne production), la presque totalité des exploitations familiales a recouru au service de commercialisation directe, alors que seules 20% d'entre elles ont recouru en même temps au service de warrantage (celles qui ont les productions les plus importantes).

a. 80% des EF touchées en 2018 n'ont pas de capacités de production suffisantes pour assurer leur autoconsommation et épargner d'une certaine façon (à travers le warrantage) sur un temps relativement long. Le service « commercialisation directe » répond à leurs besoins.

b. 20% des EF touchées en 2018 ont des capacités de production plus importantes, leur permettant non seulement d'auto consommer et de commercialiser directement une partie pour prendre en charge d'autres besoins, mais aussi d'épargner à travers le service « warrantage ».

c. Le choix des filières détermine l'inclusion des femmes : la filière niébé dont il s'agit dans cette expérience fait que les femmes représentent 42% des bénéficiaires de ces services. Ce taux aurait été plus faible s'il s'était agi de filières plus traditionnelles dans la zone (arachide, céréales sèches).

6. Stefano Mason / Anaïs Chotard, AVSF (expériences au Mali, Sénégal et Togo)

s.mason@avsf.org / a.chotard@avsf.org

Au Sénégal, Mali et Togo, des OP actives et structurées sont largement capables de gérer des capitaux pour financer à taux réduits des projets de développement dans les filières agricoles et d'élevage de leurs membres (de manière individuelle ou groupée).

Ainsi, des OP comme l'Union des CUMA de Kita, dans la région de Kayes (180 km à Est de Bamako, en plein « bassin cotonnier »), gère depuis 2012 un fond de roulement de plus de 12.000.000 de FCFA de manière autonome. L'Union a été formalisée en 2009 avec l'appui d'AVSF avec le but d'appuyer les groupements de paysans de base à accéder à la petite mécanisation agricole en traction attelée. Actuellement elle compte plus de 70 coopératives et elle continue à concéder des prêts à des groupements pour la création de nouvelles CUMA (environ 5 nouvelles CUMA par an) ou à des individus pour monter des ateliers d'embouche ou d'aviculture (ces dernières activités sont encore expérimentales). Avec des montants financiers requis relativement modestes par coopératives (en moyenne 800 000 FCFA, soit 1 220€), cette méthode permet de répondre aux besoins d'investissement des petites exploitations agricoles qui n'ont pas accès au crédit ou qui, du fait de

leur faible surface cultivée, ne pourraient amortir seule une chaîne complète de matériel de culture attelée. L'accès amélioré aux matériels agricoles a permis d'accroître significativement la situation économique des membres des CUMA.

Plus d'informations ici : <https://www.avsf.org/fr/posts/1950/full/les-experiences-innovantes-d-avsf-des-cooperatives-d-utilisation-de-materiel-agricole-au-mali>

Au Sénégal, la laiterie Larogal Aynakobe, à Vélingara Casamance, est une réalité qui compte une soixantaine de membres et qui travaille entre 150 et 250 litres de lait par jours. Elle a été créée en 2003 et depuis elle dispose d'une commission de suivi des crédits formée par quatre membres de son CA.

Le leitmotiv étant « l'unité et l'entraide », c'est d'ailleurs cette politique qui justifie la mise en place, au profit des membres, de trois types de crédit en argent liquide pour permettre à certains membres de faire face à des dépenses au niveau de leur famille (santé, scolarisation, mariage, voyage, nourriture...) et cela sans intérêt au départ. La laiterie coopérative prend quelquefois des initiatives dans la subvention par exemple de certaines activités d'élevage comme l'insémination artificielle ou les campagnes de suivi sanitaire.

Larogal offre plusieurs types de services de crédit à ses associés :

— le « crédit affaires », en général d'un montant relativement modeste, qui dépend de la régularité et du volume du lait fourni. Ce crédit est soldé au cours du mois ; il est accessible à tous les producteurs, au gérant et au personnel de la laiterie ;

— le « crédit campagne », accordé davantage aux producteurs les plus réguliers, fournissant du lait en toute saison. Le montant est supérieur ou égal à 50 000 francs CFA. Un engagement formel est signé à la Gendarmerie. Les échéances sont de 10 000 francs par mois ;

— le « crédit long terme » : il s'agit de crédits dont le montant est susceptible d'atteindre un million de Francs CFA, en fonction des garanties pouvant être attestées par l'éleveur. Ce crédit requiert également un engagement formel dûment certifié par la Gendarmerie.

Actuellement, l'encours de crédit dépasse les 5 000 000 de francs CFA. Plus d'informations ici : <https://www.avsf.org/fr/posts/1852/full/avsf-sur-les-sentiers-du-lait-local-au-se-ne-gal-un-regard-re-trospectif-sur-18-ans-d-experiences-en-haute-casamance>

Nous voulons aussi signaler la capitalisation d'expérience d'INADES-Formation Togo, avec les contributions d'AVSF, FUCEC et CPC, sur l'expérience entre 2010 et 2016 sur l'accès au crédit pour les petits producteurs de céréales à travers un partenariat OP-IMF-ONG, téléchargeable ici : <https://www.avsf.org/fr/posts/2204/full/faciliter-l-acces-au-credit-pour-les-petits-producteurs-de-cereales-a-travers-un-partenariat-op-imf-ong-enseignements-defis-et-perspectives-d-une-experience-developpee-au-togo>

Cette capitalisation résume l'expérience d'un partenariat entre la Centrale des Producteurs de Céréales (CPC) -Togo et les IMF « Faïtière des Unités Coopératives d'Épargne et de Crédit » (FUCEC) et « Women and Associations for Gain both Economic and Social » (WAGES), avec l'accompagnement d'AVSF Togo et d'Inades-Formation Togo, pour faciliter l'accès au crédit intrant et au crédit warrantage pour les petits producteurs céréaliers.

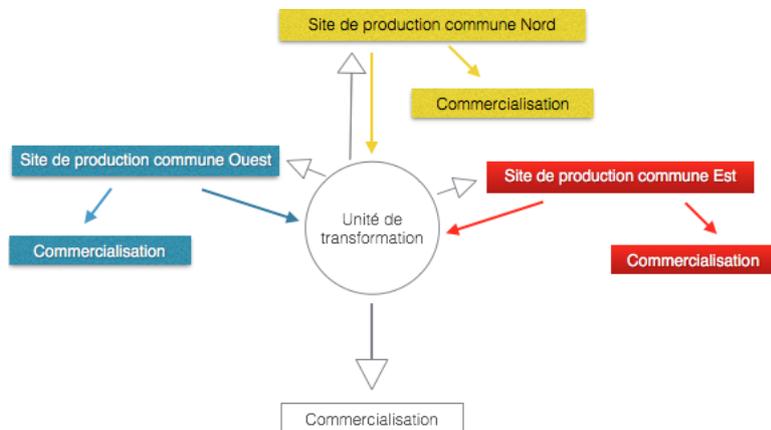
Ce partenariat a permis à plus de 4 000 agriculteurs d'obtenir un crédit à court terme pour acheter leurs intrants (crédit intrant) et/ou pour stocker leur récolte avant de la commercialiser (crédit warrantage). Cette expérience montre que, dans un contexte où beaucoup d'institutions financières ont délaissé le secteur agricole, au moyen d'un appui externe à une OP, même naissante, et de mécanismes appropriés et incitatifs de garantie, il est possible de construire un partenariat durable entre OP et IMF.

Le document a été conçu comme un support d'orientation méthodologique destiné aux structures d'appui désireuses de répliquer l'expérience de partenariats similaires. Il peut bien servir en même temps d'excellent support de sensibilisation des différentes parties concernées (IMF, OP, ONG, Etats, PTF, etc.) sur l'importance et l'intérêt des partenariats OP - IMF. Il est particulièrement recommandé aux agents de développement et aux structures d'appui qui y trouveront d'utiles conseils sur la négociation, la contractualisation, l'animation et la consolidation de cadres de collaboration similaires. Le document propose des éléments génériques sur l'initiation et la construction des partenariats OP – IMF.

7. Bertille Libault / Oumy Seck, Ceedd (Sénégal)

programmes@ceedd.org / ceedd5@hotmail.com

Afin de renforcer la confiance des investisseurs, le CEEDD entend prouver sa volonté forte de pérenniser des marchés basés sur l'agriculture locale, saine et durable et de les développer à diverses échelles.



Pour intéresser les investisseurs (ONGs et acteurs de coopération) aux filières de production d'aliments pour les marchés domestiques, le CEEDD a permis l'organisation d'un modèle de transformation basé sur une chaîne de valeur complète.

Les sites de production alimentent les sites de commercialisation ainsi que l'unité de transformation centrale. L'unité de transformation redépose ensuite les produits transformés dans les différents points de ventes. La ville de Thiès étant découpée en trois communes (Nord/Ouest/Est), nous avons tenu compte de ce découpage pour que tous les habitants puissent accéder aux productions.

Les représentants des trois communes de Thiès, les services déconcentrés de l'Etat et les services techniques départementaux et régionaux participent aux comités de suivi. Ces comités consistent à réfléchir collectivement à l'élaboration du document de plaidoyer destiné aux autorités publiques. Ayant pris part à cette élaboration, les collectivités auront toutes les raisons de l'accueillir favorablement. L'objectif est que les collectivités territoriales portent à leur tour un plaidoyer au niveau national pour favoriser l'émergence de la micro-agriculture urbaine dans tout le Sénégal.



Le présent projet soutenu par la fondation de France « Reconnecter les marchés locaux par la végétalisation des quartiers urbains et périurbains » souhaite mettre au cœur de ses actions le **consommateur**. Ce projet

entend développer un pôle de production et un pôle de consommation en agriculture urbaine saine et durable qui fonctionnent tous deux inter-dépendamment.

Au sein des comités de quartier – où seront réunis les différents acteurs de la société civile, les collectivités, et les consommateurs – sera organisée la mise en relation des jardins de quartier avec les consommateurs et les marchés locaux. Il y aura 21 comités de quartiers pour 21 jardins : 9 seront situés dans la ville de Thiès et 12 dans les autres communes de la région de Thiès.

La connexion de ces deux pôles (consommation et production) à l'échelle des quartiers urbains et périurbains permettra de renforcer les provisions créées, réguler les marchés de masse et favoriser les achats institutionnels dans la région de Thiès. Les jardins du pôle de la production seront dupliqués dans les quartiers et les maisons de la ville de Thiès, à Tivaouane et dans d'autres villes de la région grâce aux actions de sensibilisation pour le consommateur local.

8. Aline Zongo, Inades Formation (Burkina Faso)

aline.zongo@inadesfo.net

Fonds de solidarité pour le développement FONSDEV, une expérience de mobilisation endogène des ressources, développée par Inades-Formation au profit des communautés pour le financement des activités agricoles et l'amélioration des conditions de vie

La microfinance s'est construite comme outil d'inclusion financière, offrant des services aux exclus du système financier classique, à ceux qui ne peuvent offrir des garanties ou qui résident dans des zones reculées, isolées des services financiers. La microfinance a affiché son ambition de lutter contre la pauvreté, d'insérer les exclus dans les rouages de l'activité économique et de leur rendre leur dignité. Pour répondre à ce souci d'inclusion, les bases de fonctionnement des institutions de microfinance (IMF) reposent sur les liens sociaux et la proximité avec les bénéficiaires.

Cependant, malgré une insertion parfois importante dans certains milieux ruraux, la microfinance reste dans bon nombre de situations, très limitée quant aux investissements dans l'agriculture, et a fortiori dans les organisations de producteurs. Les IMF estiment que les activités agricoles apparaissent plus risquées et moins rentables que les activités rurales habituellement financées par la microfinance telles que le petit commerce et la transformation agro-alimentaire à petite échelle. Elles nécessitent des investissements de moyen et de long terme que la microfinance, essentiellement dotée de ressources de court terme, peine toujours à assurer. Les organisations de producteurs sont souvent perçues, peut-être à tort, comme des interlocuteurs peu fiables, entachés de lourds historiques d'impayés de crédit et de défaillance de gestion alors même que c'est le

système en place ou la logique même du crédit appliqué par les opérateurs de microfinance, les projets et les Etats qui les maintient dans cet état.

De façon générale, les organisations de producteurs s'avèrent souvent 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 entrer en contact avec les institutions financières et à constituer les dossiers de financement, faible capacité de gestion et de gouvernance, manque / modestie de fonds propres ou de patrimoine pouvant constituer des garanties bancaires.

Dans ce contexte, les organisations de producteurs à la recherche des financements s'investissent dans le champ des services financiers en suivant trois grands types de stratégies : en ouvrant des services financiers auprès de leurs membres (internalisation des services financiers (1) ; en créant elles-mêmes des institutions financières (2), ou en développant des partenariats avec des institutions de microfinance existantes (3).

Ces stratégies, mises en œuvre pour assurer un accès au financement ont montré des résultats contrastés, soulignant la complexité de l'offre de services financiers et les difficultés des partenariats. C'est ce contexte qui a poussé Inades-Formation à promouvoir la mise en place des Fonds de Solidarité pour le développement, en abrégé Fonsdev, à travers une politique d'appui au financement des organisations paysannes.

Cette politique d'appui au financement des organisations paysannes est articulée autour du financement des organisations de producteurs dans l'optique de durabilité et de réduction de la dépendance basée sur la centralité des paysans et de leurs organisations.

Est considéré comme étant un Fonsdev, un regroupement communautaire de solidarité dont la mission est la promotion du bien-être (développement) collectif et individuel à travers les services financiers aux membres (épargnes et crédits) et la valorisation du capital social.

Le Fonsdev (Fonds de solidarité pour le développement) est avant tout un instrument de développement communautaire basé sur la solidarité. C'est un instrument qui permet aux populations rurales de mobiliser des ressources locales pour financer leur propre développement.

Le Fonsdev est créé par les populations d'un même village ou de plusieurs villages ; il est animé et géré par ces populations elles-mêmes.

Il offre des services financiers adaptés et accessibles aux populations rurales : ces services sont essentiellement l'épargne et le crédit. Les paysans et les paysannes utilisent ces services de façon individuelle ou en groupes.

Le Fonds contribue au développement local et communautaire ; les bénéfices produits par la gestion de l'épargne et des crédits sont utilisés pour financer des réalisations qui profitent à toute la communauté.

Le Fonsdev permet le transfert des ressources financières de la ville vers le village. Les ressortissants des villages qui vivent dans les villes et à l'étranger, font des dépôts à terme (DAT) dans les Fonsdev. Ces dépôts augmentent la capacité de crédits et de financement du Fonsdev.

Le Fonsdev permet d'entretenir des relations de partenariat avec des acteurs de développement ; en effet, ceux-ci accordent souvent un grand intérêt à ce genre d'initiatives. Ils soutiennent leur développement.

Le Fonsdev est mis en place et fonctionne selon certains principes essentiels :

- Mobilisation des ressources endogènes : le Fonsdev utilise essentiellement les ressources financières, matérielles et humaines locales ; il vise une large autonomie des populations locales et leur autopromotion. Mais il ne refuse pas les appuis bien analysés offerts par des partenaires.
- Solidarité financière : les épargnes des membres de la communauté servent à donner des crédits aux membres qui les sollicitent. Le Fonsdev peut demander un soutien matériel, financier, humain et moral aux ressortissants non-résidents et à d'autres personnes de bonne volonté. Le Fonsdev prend des dispositions qui facilitent l'accès de tous les membres à ses services.
- Constitution sur une base communautaire : le Fonsdev est ouvert à un public diversifié : les paysans, les commerçants, les artisans, les éleveurs, etc. Il est mis en place par les paysans pour les paysans ; il est au service de ces paysans et de leurs communautés. Le Fonsdev est implanté au sein de la communauté ; les gestionnaires du Fonds sont choisis dans cette communauté qui les connaît bien.
- Recherche du développement individuel et collectif : les services offerts par le Fonsdev contribuent à l'amélioration des conditions de vie des individus et au développement de la communauté. Les excédents dégagés permettent de financer la réalisation des projets communautaires.
- Gestion démocratique et transparente : les membres des organes du Fonsdev sont élus démocratiquement : ils participent à la gestion des activités et à la prise de décision.

Le Fonsdev est socialement rentable quand il produit des changements économiques et sociaux dans la vie des membres individuellement et collectivement. Pour cela, il faut que :

- L'épargne des membres soit sécurisée et que des intérêts leur soient versés,
- Les intérêts sur le crédit soient liés à la productivité de l'investissement dans le milieu, et fixés selon les principes de la solidarité,
- Des mécanismes pour une contribution directe au financement du développement communautaire soient établis,
- Les services répondent aux besoins des membres,
- Les micros entrepreneurs bénéficient des services d'accompagnement.

Le Fonsdev est économiquement (financière) viable, quand il arrive à mobiliser des ressources suffisantes pour faire face aux multiples demandes de crédit et à honorer ses engagements envers les épargnants (sécurité de l'épargne, disponibilité de l'épargne à la demande, productivité de l'épargne, etc.) : Pour cela il faut :

- Mobiliser davantage l'épargne locale surtout à long terme,
- Redistribuer l'épargne mobilisée sur forme de crédit, moyennant le paiement d'un intérêt,
- Rendre le crédit accessible (prix, conditions de remboursement, etc.),
- Envisager des modalités souples de contribution des bénéficiaires de certains services aux frais de fonctionnement,
- Minimiser les charges de structure et de fonctionnement,
- Drainer les ressources financières de la ville vers le village (épargne de parrainage ou épargne piston),
- La solidarité extérieure,
- Avoir des mécanismes pour prévenir les risques éventuels.

Pour la réussite d'un Fonsdev, les conditions suivantes doivent être réunies :

- Existence d'une capacité d'épargner et des opportunités d'investissement,
- Adhésion populaire,

- Offrir des services pour tous et pour chacun,
- Valorisation des pratiques et savoirs endogènes en matière d'épargne et de crédit,
- Organisation institutionnelle adéquate,
- Gestion rigoureuse et transparente,
- Sécurisation des ressources,
- Caution des autorités locales (administratives et traditionnelles),
- Confidentialité dans les opérations, sans compromettre la transparence dans la gestion,
- Parrainage des élites,
- Environnement politique et juridique propice
- Suivi rigoureux des crédits octroyés.

Au Burkina Faso, Inades-Formation a travaillé à l'accompagnement des communautés pour la mise en place de 4 Fonsdev dans les régions de la Boucle du Mouhoun et 2 dans la région du sahel. En fin 2018, les fonds de la Boucle du Mouhoun qui comptent 2698 membres ont mobilisé une épargne totale de 100 291 393 FCFA et ont octroyé plus de 36 000 000 FCFA de crédit.

La plupart des produits financiers mis en place par les Fonsdev ciblent le court terme pendant qu'il y a de plus en plus des besoins en produits à échéance moyen terme. Cette situation s'explique en grande partie par le fait que les ressources des Fonsdev ne leur permettent pas de développer des produits pour le moyen terme, moins encore pour le long terme.

Inades-Formation travaille donc en ce moment à renforcer l'accès des organisations de producteurs et des exploitants agricoles à des services financiers durables à travers une démarche de construction d'un partenariat entre Organisations paysannes et Fonds de solidarité pour le développement au service de l'agriculture familiale et de l'entrepreneuriat agricole.

9. Brahima Biai, QNCOCPA-GB / ROPPA (Guinée Bissau)

braimabiai12@gmail.com

Nous voudrions participer la formations des OP pour le positionnement à l'obtention et la gestion de ces financements aux bénéficiaires des paysans de l'Afrique de l'Ouest.

Veuillez nous préciser les périodes de ces formations et les participants par pays

A mon avis, il serait mieux d'envoyer le financement de 7 000 000 par pays et le suivre pour identifier les problèmes dans les pays.

Avec les fonds pareils les gens ne donnent l'avantage qu'aux grands Comme Abidjan ,Sénégal Mali et autres. Les gens se soucient de plus d'aider ces pays et ils oublient les autres.

10. Georges N'DO, responsable l'AJE (Cedeao)

georgendo@yahoo.fr

La formation est un élément clé dans la réussite d'une action. C'est pourquoi, l'association des Jeunes Entrepreneurs pour l'intégration dans l'espace Cedeao (AJEI/CEDEAO) forme chaque deux ans entre 20 à 50 jeunes à l'agroécologique.

Après la formation, ces jeunes sont organisés en coopératives villageoises pour chercher le financement et entreprendre.

A l'heure actuelle, nous avons une vingtaine de coopératives installées et plusieurs jeunes agripreneurs que nous accompagnons. L'expérience montre qu'une fois formé même avec peu de moyen les gens arrivent à s'en sortir dans leur entreprise. Moi, je milite pour la formation des OP comme suggéré par mon prédécesseur. Cela va mieux les outillés et puis le financement suivra. Il faut trouver un créneau pour la prise en compte de tous les acteurs clés.

11. Karfa Diallo, Enda Pronat (Sénégal)

karfadiallo@yahoo.fr

[...]

Le dernier volet sur lequel Enda Pronat travaille toujours avec l'approche de la recherche-action concerne un modèle de financement par le biais des Caisses Auto-gérées villageoises (CAG). Elles fonctionnent comme une grande tontine ou une banque populaire sans aucun salarié tous les services des prestataires sont gratuits avec des membres élus qui prennent et rendent des décisions collégiales et publiques. Les fonds sont toujours gardés par les membres et par les leaders et chaque demande de crédit est manifesté publiquement par le demandeur et octroyer aussi publique par les membres.

Un fond est mise à la disposition de la caisse soit à travers un fonds de roulement de projet, soit par le biais d'une activité avec une portée collective et réalisable par les populations donc le coût de l'activité est reversée dans la caisse de ces mêmes populations (comme les digues anti-érosifs) et autres types de financements de matériels de production destinée à une fédération mais qui compte plusieurs membres pour garder une certaine équité et éviter que les leaders se l'approprient l'innovation des CAG peut être fournir une solution juste et équitable et permettre de garder la cohésion dans le groupe cible.

Pour accompagner la mise à l'échelle nous allons commercer très prochainement avec les fonds destinés à la construction d'une voûte (homme), des activités de production avicoles de poulets ASD et oeufs (femmes), l'acquisition d'équipement de chaines de froids solaires (femmes) pour faire les premiers tests.

Ce genre de solutions seront indispensables car pour construire une voute de 49,5m² d'une capacité de 30 tonnes il faut juste 6 millions par contre pour remplir d'oignon il faut à 250 frs/kg il faut 7,5 millions et 11 millions pour le matériel de manutention. Pour acquérir 1000 pondeuses il faut juste 700 000 francs CFA mais pour les nourrir pendant 6 mois qu'elles commencent à pondre il faut en moyenne 11 millions.

Dans une certaine mesure il faudra envisager sérieusement le rapprochement avec des institutions de financement comme la SIDI et autres structures au Sénégal nous avons aussi la banque du Crédit Agricole pour envisager des emprunts à taux réduits avec un maximum de 8%. Le défis de la mise à l'échelle est aussi et surtout un défis d'adoption d'une feuille de route d'un plan stratégique de développement et une ingéniosité pour la mobilisation de fonds sans faire prendre des risques importants aux OP et acteurs dans ce processus qui sera plus au moins long suivant la situation de l'organisation et la sensibilité des consommateurs.

12. Sessi Rostaing Akoha, Roppa (Cedeao)

sessiakoha@gmail.com

Intervenant dans la région et centrant son action sur le plaidoyer pour la bonne fonctionnalité des mécanismes de financement mis en place pour financer les exploitations familiales agricoles, le ROPPA a conduit récemment une analyse sur la fonctionnalité de ces différents mécanismes. Il apparaît clairement qu'il reste encore très contraignant pour les exploitations familiales et même les entreprises connexes de mobiliser les capitaux pour un renforcement de leurs actions dans les chaînes de valeurs ajoutées. Certes des efforts sont en cours de mise en œuvre mais plusieurs paramètres restent à être considérés. L'expérience du Mali dans le cadre du FNAA nous a édifié et indique le rôle important que peuvent jouer les organisations de producteurs pour assurer de meilleures options de mobilisations de capitaux par les exploitations familiales – le secteur bancaire étant de plus en plus sensible à ces options. Il faut aussi reconnaître que certaines banques commerciales au Burkina-Faso et au Sénégal assurent la prise de risques dans le secteur même si les conditions restent perfectibles pour que les plus petits qui constituent le cœur de l'approvisionnement des chaînes dans les filières arrivent à mobiliser les capitaux. Il va s'en dire qu'il y a un besoin de revoir les conditions bancaires afin qu'elles soient attractifs et favorables aux exploitations familiales. L'ambition de faire un plaidoyer pour une inclusion financière effective s'avère une option à entrevoir.

13. Yvan Lecoq, à titre personnel

yvan.lecoq@grdr.org

Je souhaite partager une réaction (non une vraie réflexion) personnelle (qui n'engage donc pas la structure de laquelle je suis salarié) car je ne suis pas d'accord avec l'idée que « Le besoin de **financer le changement d'échelle d'initiatives prometteuses** est sans appel si l'on souhaite voir se consolider l'agriculture familiale et le consommateur local en Afrique de l'Ouest. »

Elle est peu aboutie sans doute mais, si elle intéresse, le forum pourra peut-être aider à la faire avancer et, ainsi, elle aura contribué à la réflexion globale en cours qui doit servir à penser la (re)-territorialisation des systèmes alimentaires ouest africains (et d'ailleurs).

Le CFSI entend promouvoir des agricultures et systèmes alimentaires durables qui répondent aux enjeux de la Région : « répondre à des situations alimentaires tendues et à une croissance démographique soutenue ; lutter contre la pauvreté et les inégalités ; occuper une main-d'œuvre nombreuse, notamment en milieu rural ; préserver les ressources naturelles. »

Il se réfère souvent au concept de « souveraineté alimentaire ». Ce concept est aussi cher au ROPPA je crois.

Le thème de discussion 8 est on ne peut plus classique et récurrent dans le « milieu du développement » en Afrique de l'ouest.

Partout, ou presque, on lit qu'un des problèmes essentiels des EAF et des filières (systèmes alimentaires) en Afrique de l'ouest est le financement (les capitaux pour reprendre le terme du CFSI).

Comme cela est rappelé, une des caractéristiques des EAF ouest africaines est qu'elles sont assez largement exclues des systèmes bancaires et financiers formalisés. En conséquence, elles ont tendance à mobiliser des ressources propres par différents mécanismes pour financer leurs activités

et évoluer en fonction du contexte, car elles évoluent. De ce point de vue, on peut parler de système souverain (autonome).

Si l'on parle de souveraineté, cette caractéristique est-elle un problème à résoudre ou une caractéristique à conserver?

N'est-ce pas paradoxal de proposer un sujet de discussion sur les stratégies de mobilisation de capitaux d'autant que l'on sait que les financements aboutissent souvent:

=>A l'intensification en équipements/intrants qui réduit les besoins en main d'œuvre et produit souvent des externalités environnementales négatives ;

=>A un endettement souvent pas soutenable et à une intégration progressive des fermes aux systèmes agro-alimentaires, ceux-ci s'intensifiant sans cesse en capitaux ;

=> A un enrichissement des détenteurs de capitaux au détriment de la rémunération des producteurs et de l'environnement.

De mon point de vue, beaucoup des initiatives dites intéressantes pourraient passer à l'échelle ssi l'environnement (législatif en particulier) évoluait, sans forcément d'importants financements. La mise en place de protections tarifaires contre les importations à bas coûts, la sécurisation des usagers du foncier, la régulation de la publicité (agro-alimentaire) etc. sont des exemples de mesures structurelles qui permettent/-tront/traient beaucoup des changements d'échelle souhaités je pense.

Pour finir, une récente revue du ROPPA montre que les Etats ouest africains s'appuient largement sur des financements extérieurs pour le développement rural (voir: <http://www.roppa-afrique.org/spip.php?rubrique14>). Dans plusieurs pays du Sahel occidental par exemple, au moins la moitié des budgets DR provient des « PTF ». Le PRIA de la CEDEAO est, selon Grain de Sel, financé à 2/3 par les PTF.

L'urgence, si l'on parle de souveraineté, est-elle à la mobilisation de nouvelles ressources des « PTF » comme le laisse penser implicitement à plusieurs endroits la note transmise par le ROPPA ou à la sortie progressive du système de l'APD ?

14. Bernadette Ouattara, Rikolto (Burkina Faso)

bernadette.ouattara@rikolto.org

Modèle de financement intégré dans le bassin de l'Anambé

La FEPROBA est la Fédération des Producteurs du Bassin de l'Anambé. Créée le 25 juillet 2000, elle comprend 264 GIE de producteurs et étuveuses. Elle s'est fixée pour mission de :

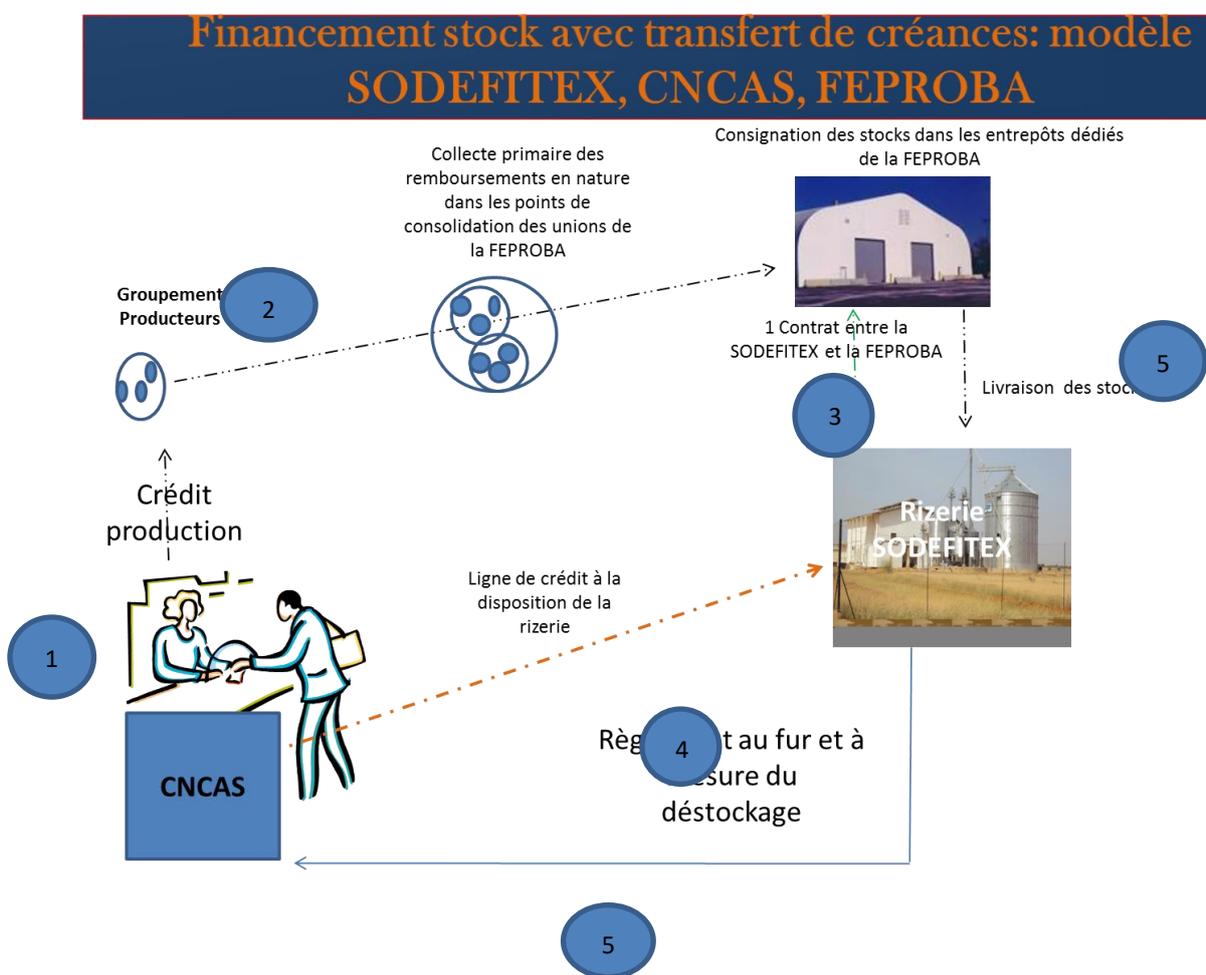
- Assurer des services agricoles aux producteurs (Conseil Agricole, Accès aux intrants et matériels agricoles, accès au financement, accès aux marchés,)
- Assurer une veille stratégique sur le respect de l'équité et de l'égalité de genre dans le fonctionnement de la fédération et l'accès aux ressources (Garantie pour l'accès de femmes au crédit, Développement d'activités spécifique aux femmes, Ferme agricole pour les jeunes ...)
- Positionner la FEPROBA comme producteur et fournisseur de paddy.

Jusqu'en 2015, la Fédération a été confrontée à des difficultés de commercialisation de la production de ses membres. Cette situation a entraîné le retard dans le remboursement du crédit de campagne, d'où des difficultés pour mobiliser de nouveaux crédits de campagne,

l'importance des impayés et la difficulté à mener la double culture dans les périmètres malgré la disponibilité de l'eau.

C'est dans ce contexte que les partenaires d'appui à cette organisation, dont Rikolto ont réfléchi ensemble avec elle pour trouver une solution à cette contrainte : de cette réflexion est né le modèle de financement intégré.

DESCRIPTION DU MODELE DE FINANCEMENT INTEGRE



RÔLES ET RESPONSABILITÉS DES ACTEURS IMPLIQUES

FEPROBA	Promotion du modèle auprès des unions Facilitation de l'accès au crédit (élaboration des dossiers de crédit, Achat groupé des intrants...) Négociation et signature de contrat de vente du paddy, Gestion de l'offre.
SODEFITEX	Apporter un appui technique pour le démarrage du programme selon les modalités fixées dans le contrat entre SODEFITEX et FEPROBA, proposer un prix d'achat du riz paddy après calcul des coûts de production et échange avec FEPROBA.
Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCAS actuellement Banque Agricole)	Octroyer le crédit aux unions de la FEPROBA, assurer le suivi des recouvrement

Compagnie Nationale d'Assurance Agricole du Sénégal (CNAAS)	Assurance de la production par la souscription à l'assurance agricole
RIKOLTO (Ex VECO)	Appui institutionnel de la FEPROBA pour le fonctionnement de son équipe technique Suivi et renforcement des capacités entrepreneuriales de la FEPROBA à partir de l'évaluation de ses capacités entrepreneuriales par l'outil Scope Insight Appui à l'élaboration des Business Plan des Unions pour le paddy Appui à la mise en place du dispositif interne de contrôle qualité du paddy
Projet Naatal Mbay	Appui à la mise en place d'un système d'information sur la production (BDD) Mise à disposition d'humidimètres
Projet Pole de Développement de la Casamance (PPDC)	Contribution au renforcement des équipements agricoles Appui à la FEPROBA pour la mise à la disposition des intrants Réhabilitation des aménagements
SODAGRI	Appui technique pour la production, Réhabilitation des aménagements, Appui à l'accès aux équipements Agricoles

RESULTATS ENREGISTRES

En 2015, avant la mise en place du MFI, les besoins en financement pour la production était de 221 millions, alors que le montant mobilisé ne dépassait guère 91 millions, soit 41% des besoins.

En première année du MFI (2016), la commercialisation n'a porté que sur une quantité de 3776 tonnes correspondant aux redevances que les producteurs devaient à la CNCAS, soit 472 millions de Francs CFA

En 2017, 578 millions FCFA de crédit ont été accordés par la Banque ; ce qui a permis à l'organisation de collecter et vendre 6 709 Tonnes de paddy pour un chiffre d'affaire de 810 millions FCFA ;

Les 212 millions de marge sur les recettes de vente ont été reversés aux producteurs.

LES FACTEURS DE SUCCES DU MODELE ?

- La prise en charge de 5 Gestionnaires de Base de Données, 14 animateurs pour l'encadrement et le suivi ;
- La formation des producteurs pour l'agrégation qualité, et pour assurer le recouvrement du crédit et la commercialisation : au total 23 producteurs formés
- La formation de 27 responsables d'unions en gestion et consignation des stocks par la banque.

Cela a permis : de suivre et encadrer 3 900 producteurs et aux producteurs d'emblaver 5 500 ha de riz contre 1800 avant la mise en place du Modèle de financement.

CONTRAINTES ET SOLUTIONS ENVISAGEES TIRÉS DU MFI

CONTRAINTES	SOLUTIONS
-------------	-----------

- Lourdeur de la coordination entre les différents acteurs	Mise en place d'un cadre de concertation entre acteurs
- Limite du modèle aux remboursements du crédit de campagne ;	Développement d'autres stratégies de commercialisation : diversification du marché : vente du riz blanc à des commerçants de la zone et du paddy au PAM
- Forte concurrence des autres commerçants ;	
- Retard dans les enlèvements de la production malgré l'effectivité du remboursement en nature des producteurs,	Programmation des enlèvements par le cadre de concertation
- Insuffisance des infrastructures de stockage ;	

ENSEIGNEMENTS TIRÉS

Nécessité de mettre en place un cadre de concertation des différents intervenants ;

Pour une sécurisation du crédit de campagne, il importe non seulement que la banque mette à disposition le crédit, mais que l'organisation paysanne doit avoir un preneur pour sa production avant de s'engager. Les producteurs doivent également bénéficier d'un encadrement et suivi rapproché.

Renforcement de la capacité de gestion de l'OP grâce à la responsabilisation de la FEPROBA dans la gestion du processus ;

Le dépôt de consignation en collaboration avec la banque constitue l'innovation majeure de cette expérience : le modèle épargne ainsi le producteur à payer les pénalités sur le crédit en cas de retard de la commercialisation du paddy. Le modèle est très bien apprécié des producteurs.

15. Komi Abitor, ETD (Togo, Bénin)

kabitor@etd-ong.org

Mobilisation de capitaux pour le développement de chaînes de valeur agroalimentaires : cas de ETD dans la promotion des ESOP au Togo et au Bénin

Introduction

L'agriculture constitue la principale source de l'économie de l'Afrique : elle représente 70 % de la production alimentaire et contribue pour 35 % au moins au PIB.

En Afrique Sub-Saharienne, le segment des PME représente plus de 90 % de l'ensemble des entreprises, parmi lesquels 70 à 80 % sont des micro et très petites entreprises. Elles sont la principale source d'emploi et de revenu des Africains, après l'agriculture de subsistance. 70% de la population rurale d'Afrique travaille dans le secteur des PME de manière formelle ou informelle.

Pour leur développement tout au moins économique, les autorités publiques misent plus sur la performance du secteur privé, en particulier sur celle des petites et moyennes entreprises (PME). Cependant, l'accès au financement reste plus difficile pour les PME en Afrique. Plusieurs études estiment que plus de 80 % des PME font face à des contraintes de financement importantes.

Mécanismes de mobilisation de capitaux pour la promotion des ESOP au Togo et au Bénin

Dans le contexte particulier du Togo et du Bénin, au cours des 15 dernières années ETD a développé une expertise en matière de structuration de chaînes de valeurs agricoles en vue d'augmenter et sécuriser le revenu de petits producteurs et productrices agricoles principalement sur le riz, le soja mais également sur le miel, les jus de fruit, le manioc et les viandes.

Les chaînes de valeur agricoles sont des systèmes d'organisation qui permettent qu'un produit primaire puisse être vendu et transformé en produit fini consommable moyennant création de valeur ajoutée à chaque étape d'un processus graduel de transformation et de commercialisation

Pour promouvoir ces chaînes de valeur agroalimentaires au Togo et au Bénin, ETD développe une approche entrepreneuriale appelée « ESOP (Entreprises de Services et Organisations de producteurs)[1] » basée sur les contrats de production – vente, la gouvernance participative et la promotion de produits locaux sous des marques protégées.

Comme toutes les micro et petites entreprises, les ESOP au Togo et au Bénin sollicitent des financements auprès d'institutions de micro finance et bancaires.

Ne disposant de fonds propres suffisants et d'une capacité à fournir de garantie, elles voient leur demande rejetée. Pour contourner cette contrainte ETD a développé trois mécanismes qui ont permis de mobiliser régulièrement des crédits :

- Un accord de partenariat pluriannuel avec les IMF et une institution de garantie au Togo dénommée l'ANPGF (Agence Nationale de Promotion, de Garantie et de Financement des PME et PMI) depuis 2012

Les responsabilités de ETD consistent à accompagner les ESOP dans la préparation des demandes de crédit, le suivi à l'utilisation et au remboursement.

- L'apport de garantie morale et financière de ETD comme structure collatérale auprès des banques commerciales et IMF. Cet instrument plus risqué pour ETD et son Dirigeant est le palliatif trouvé pour permettre aux ESOP de mobiliser des crédits de campagne de façon régulière et pour des montants allant de 20 millions de FCFA par entreprise à 250 millions de FCFA. Au Bénin en particulier, ETD a constitué un fonds de garantie avec la participation des ESOP représentant 10% du montant total de crédit sollicité par l'ensemble des ESOP sur une campagne (100 millions de FCFA)

Les deux mécanismes mis en place ont permis de mobiliser quatre milliards cent quatre-trois millions (4.183.000.000) de FCFA, soit 6,4 millions d'euros entre 2012 et 2018 au Togo et 450 millions de FCFA au Bénin. Ce financement a permis de financer les ESOP riz à hauteur de 66% et 34 % les ESOP soja. Les taux d'intérêt pratiqués sont prohibitifs et limitent la rentabilité des entreprises qui opèrent à des niveaux relativement faibles ce qui compromet leur viabilité.

- Promotion d'un dispositif de financement des entreprises sous forme essentiellement de prise de participation au capital. Cette option a été prise par ETD en 2016 face à l'insuffisance des deux premiers outils développés pour mobiliser des financements bancaires et d'institutions de

microfinance en faveur des entreprises d'une part et d'accompagner le changement d'échelle des entreprises d'autre part. En 2016, pour contribuer à assoir des entreprises viables, ETD a défini ensemble avec lesdites ESOP un plan de changement d'échelle comportant :

- (i) Le regroupement géographique et par filière pour donner lieu à des PME dont la taille favorise la croissance externe et interne, gage d'une pérennité
- (ii) Le grandissement par l'accroissement du volume en vue de répondre à une demande en forte augmentation
- (iii) La diversification de produits et de marché avec une taille d'entreprise grande dès le départ.

Dénommé CIDEA (Capital Investissement pour le Développement d'Entreprises dans le secteur Agricole à voir pièce jointe), ce fonds est créé avec deux privés togolais et formalisé en société anonyme. Doté d'un capital initial de 50 millions de FCFA totalement libéré et détenu à 60% par ETD, le CIDEA devra permettre de renforcer les fonds propres des entreprises et réduire l'incidence de la forte dépendance vis-à-vis des institutions financières classiques sur leur développement.

Deux produits essentiels sont prévus : (i) le capital développement destiné aux ESOP existantes avec un ticket d'entrée compris entre 150 millions et 320 millions de FCFA ; (ii) le capital-investissement destiné aux entreprises en création avec un ticket compris entre 50 millions et 150 millions de FCFA.

Difficultés rencontrées

Pour les crédits bancaires et d'institutions de microfinance, le risque pris par ETD en se portant caution morale et financière est élevé. Il y a actuellement des cas de crédits non remboursés par certaines ESOP au Togo qui devront être payés par ETD pour un montant de plus de 100 millions de FCFA (au cas où la banque refuse de restructurer les crédits). En outre les taux pratiqués par les banques commerciales et les IMF ne permettent pas aux entreprises de se développer : le niveau actuel de rentabilité des entreprises ne dépasse pas 5 % du chiffre d'affaires (pour les performantes) contre des taux d'intérêt dépassant les 12 %.

Les ESOP étant de petites entreprises, elles n'ont la capacité d'avoir du personnel qualifié et dédié à chacune des fonctions clé : elles ont besoin d'un accompagnement technique dans la durée. Cet appui n'est pas financé par le crédit sollicité mais est très important pour garantir une bonne utilisation des fonds sollicités.

Au niveau du fonds d'investissement (qui est un fonds à impact) créé par ETD, la principale difficulté réside dans la mobilisation des investisseurs publics et privés dont l'apport permettra d'augmenter ses ressources et répondre aux besoins des entreprises. En outre, la structuration et la gestion du fonds nécessite de mobiliser des compétences de professionnels en plus de certains cadres de l'organisation promotrice. Ce qui nécessite d'avoir un fonds d'amorçage ou un appui de donateurs.

Quelques enseignements d'ordre général

Force est de constater que l'accès au financement représente la principale contrainte rencontrée par des CVA structurantes promues, vecteur de création d'emploi durable aux jeunes et de sécurisation de marché aux petits producteurs accompagnés. Elles ont du mal à mobiliser du capital nouveau

pour accroître leurs fonds propres et pour développer leur entreprise car les financements des banques et des institutions de microfinance n'étant toujours pas adaptés à leurs besoins.

Visiblement, il existe un problème d'adéquation entre l'offre et la demande de crédit dans nos pays. Trois raisons poussent les acteurs du financement à éviter les entreprises du secteur agricole : un coût du risque surévalué, des coûts de transaction élevés et une insuffisante sécurisation des crédits (absence d'une garantie suffisante)

La mobilisation de fonds pour soutenir les chaînes de valeur agroalimentaires est une condition nécessaire à la réponse à la demande croissante des marchés urbains locaux en particulier. Elle représente un enjeu important pour promouvoir une agriculture familiale génératrice de revenus et créatrice d'emplois durables pour les jeunes. Pour y parvenir, plusieurs mécanismes innovants sont nécessaires pour :

- Créer les conditions permissives au financement des acteurs principaux des chaînes de valeur tels que les producteurs, les organisations de producteurs, les acheteurs, transformateurs, les clients distributeurs
- Permettre une meilleure connaissance par les institutions financières classiques
- Une adaptation de l'offre et des pratiques des professionnels de la finance classique aux besoins des acteurs des chaînes de valeur

Il nous paraît important de développer un dispositif de financement du démarrage et du développement d'entreprises permettant aux jeunes entrepreneurs de disposer de disposer d'un capital initial nécessaire au démarrage de leur entreprise. Toutefois, ce dispositif ne pourra s'opérationnaliser sans la contribution d'une structure spécialisée dans la mobilisation de fonds au bénéfice des groupes cibles.

Aussi, faut-il s'attaquer aux obstacles qui empêchent les PME/CVA d'accéder aux instruments de financement novateurs en :

- améliorant les compétences des PME et la vision stratégique de leurs besoins de financement ;
- concevant une réglementation efficace qui concilie stabilité financière et ouverture de nouveaux canaux de financement pour les PME ;
- élaborant des infrastructures de l'information qui reflètent plus précisément le niveau de risque associé au financement des PME et qui encouragent la participation des investisseurs ;
- déployant des mesures qui mettent à contribution les ressources du secteur privé et élaborent des mécanismes adéquats de partage des risques avec le secteur privé ;
- favorisant le développement de structures alternatives de financement des acteurs de type fonds de capital-risque, fonds de capital-développement avec une recherche plus forte de l'impact que le seul retour financier.

16. Nedjma Bennegouch, SOS Faim Luxembourg

nedjma.bennegouch@sosfaim.org

J'ai lu avec grand intérêt les contributions des uns.unes et des autres et particulièrement celle d'Yvan du GRDR.

En effet, j'ai trouvé que sa réflexion autour de la souveraineté des exploitations familiales pose des questions de fond très intéressantes. Comme Yvan, je pense que l'autonomie et la capacité de faire des choix, pour les paysans, est primordiale. Je suis d'accord aussi avec le fait que de nombreux exemples, en Europe et en Asie, montrent que des programmes ou des politiques agricoles ont contribué à dangereusement amoindrir la souveraineté des paysans (et même les systèmes agricoles et alimentaires entiers de trop nombreux pays), en les rendant dépendants de capitaux et d'institutions dont les décisions se prennent très loin d'eux et sur lesquels ils n'ont aucune prise (déficit démocratique criant).

Cela étant dit, il me semble que la très forte croissance démographique observée dans de nombreux pays africains, associée au défi de la protection des ressources naturelles et à la fertilité des sols, pose un double défi : celui de l'augmentation de la production agricole sur le continent et des rendements (en luttant aussi contre les pertes à la récolte), dans les meilleures conditions écologiques et sociales (création massive d'emplois dignes) qui soient. Pour cela, peut-on se passer d'investissements et donc de capitaux, au niveau des pays, comme des exploitants ?

Les conditions d'évolution de l'environnement législatif évoquées par Yvan seraient bien sûr souhaitables et urgentes mais, en leur absence, à ce jour, que faire ? En privant les exploitants familiaux d'avoir recours à des dispositifs de crédit leur permettant de moderniser leurs exploitations et d'accroître leur production, n'ouvre-t-on pas la voie et les voix à ceux qui clament que seule une révolution agricole, portée par les capitaux de l'agro-industrie, peut relever le défi de nourrir une population africaine croissante ? Avec tous les dangers que cela porte pour la terre et la justice économique & sociale...

N'existe-t-il pas un espace pour, avec les OP, créer des compétences, des capacités, et de la réflexion stratégique autour des conditions d'un financement acceptable de l'agriculture ? N'y a-t-il pas un sujet autour du renforcement des capacités de négociation des OP avec les autres acteurs du secteur privé : institutions financières, commerçants ; entreprises nationales, multinationales ? Cela n'est-il pas valable aussi pour les Etats et leurs administrations dans le dialogue avec le PTF ?

Avec notre dispositif Agri+, à SOS Faim, c'est ce à quoi nous essayons très modestement de contribuer : ne pas faire la promotion du crédit auprès des paysans en tant que telle mais essayer de construire avec eux une réflexion et des capacités (outils) afin de mieux analyser leur modèle économique (niveau EF et OP) et ainsi déterminer dans quelle mesure et à quelles conditions un financement externe pourrait ou non les aider à développer leurs activités.

Préserver la souveraineté des paysans ne me paraît antinomique avec le développement d'une réflexion stratégique et de capacités autour de la construction de relations de partenariat équilibrées et équitables avec divers acteurs publics comme privés. Cela me paraît même indispensable !

17. Pape Assane Diop, SOS Faim Belgique

adi@sosfaim.org

Merci pour ces réflexions. Juste une réaction personnelle.

Je pense que les différents points sont aussi importants les uns que les autres (financement adapté, législation et politique commerciales adaptées, etc.).

Et il faudra forcément des points d'entrée pour chaque type d'acteur, selon ses missions et compétences. Ce qui est par contre important quel que soit cette porte d'entrée (financement ? lois et politiques favorables ?), **le plus important** me semble être **la qualité de l'implication des principaux concernés (EF, OP, jeunes ruraux (ales)) à la fois dans les propositions, et dans les dispositifs opérationnels.**

Pour revenir au sujet de départ, des systèmes de financement ont participé (au Sénégal également) à rendre les paysans endettés et dépendants. Mais il s'agit le plus souvent de systèmes qui ont exclus ces derniers (les bénéficiaires) de leur gouvernance. Il me semble en être de même pour les lois et politiques qui les ont exclus de leurs processus.

Merci encore