

Les organisations paysannes face aux besoins de financement des agriculteurs

Andriamparany Ranoasy (paranyfiata@gmail.com) et Tahirou Amza (opaniger@yahoo.fr)

DANS LA MESURE OÙ les organisations paysannes visent à proposer des réponses aux difficultés rencontrées par leurs membres, la question de l'accès des agriculteurs au financement est cruciale pour elles. Quelles solutions y apportent-elles ?

► Andriamparany Ranoasy est le directeur de Fifata, une des organisations de producteurs les plus importantes à Madagascar.

► Tahirou Amza est le directeur de la Fédération des coopératives maraîchères du Niger (FCMN). Il est agroéconomiste et travaille en particulier sur les enjeux du financement agricole.

► Pour en savoir plus sur les Fonds régionaux de développement agricole à Madagascar, nous vous recommandons la lecture de la capitalisation intitulée « *Des paysans malgaches investis dans un dispositif de financement de l'agriculture* ». Elle porte sur l'expérience de mise en place de fonds régionaux de développement à Madagascar, par l'Afdi en partenariat avec le réseau SOA, de 2006 à 2014.

GRAIN DE SEL : Pourquoi les exploitations familiales ont-elles des difficultés à accéder au financement dans vos pays ?

ANDRIAMPARANY RANOASY : À Madagascar, la plupart des agriculteurs ne savent pas écrire, ils n'osent donc pas demander un crédit. Seuls environ 10 % des agriculteurs malgaches ont déjà pris un crédit, que ce soit auprès d'une banque ou d'une institution de microfinance (IMF) mutualiste. Avec le développement des IMF, en particulier depuis 5 à 10 ans, la situation commence à évoluer, bien que pour l'instant encore peu de producteurs accèdent à leurs services.

TAHIROU AMZA : Au Niger, l'offre de crédit est insuffisante, mal connue, mal répartie et accessible seulement à des conditions souvent inappropriées (montant, durée, taux d'intérêt, garanties, délais). Les institutions financières souffrent d'un manque de ressources humaines qualifiées et d'outils pertinents pour analyser les demandes des exploitations familiales. Il y a aussi une faible maîtrise des informations sur les exploitations familiales et leur rentabilité. Le risque est élevé et les capacités de remboursement des EF sont relativement faibles. Enfin, au niveau des organisations de producteurs, il y a parfois une faible capacité à exprimer les besoins des EF et à faire respecter les engagements de remboursement des producteurs. Les dispositifs endogènes de crédit des OP sont de leur côté instables.

GDS : Que font vos organisations respectives pour améliorer l'accès des EF au financement ?

TA : Depuis 2004, la Fédération des coopératives maraîchères du Niger (FCMN) a entamé une réflexion sur la mise en place d'un système de financement interne répondant aux préoccupations spécifiques de ses membres. Depuis 2005, elle a expérimenté plusieurs types de crédit. La mise en marché collective avec des avances pour la production et la commercialisation (crédits pour l'achat d'intrants, de matériels agricoles, d'animaux de traits, de semences), développée avec plusieurs partenaires (BRS/ORABANK, Ecobank et SIDI), s'est avérée le type de crédit le mieux adapté aux besoins de la FCMN. Un « crédit documentaire » a été mis en place avec la BOA pour le financement de semences de pomme de terre : la banque (BOA) s'engage pour son client importateur (FCMN) à régler au fournisseur de semences dans un délai de 3 mois, via une banque intermédiaire (BNP Paribas) la valeur de la marchandise (les semences) contre la remise de documents strictement conformes justifiant

la valeur et l'expédition des marchandises. Le crédit documentaire a pour effet de rassurer les deux parties : l'acheteur ne paie pas tant qu'il n'a pas reçu la marchandise; le vendeur n'enverra pas la marchandise tant qu'il n'a pas la garantie d'être payé. Le « crédit fournisseur » pour les semences de plants de pomme de terre a aussi été testé. Le warrantage d'oignon et de pomme de terre, avec des magasins de stockage type FCMN permettant de limiter les pertes à 7 % maximum, est aussi pratiqué. Enfin, la FCMN a aussi eu le privilège de bénéficier d'un fonds de garantie de la FAO au même titre que d'autres organisations paysannes faitières pour leur faciliter l'accès au crédit. Pour l'ensemble de ces expériences, les exploitants membres ont eu accès au crédit à travers la faitière nationale qui porte la responsabilité du risque. Les relations entre la faitière et les membres (unions et coopératives) sont formalisées à travers des contrats qui précisent les modalités de mise en place et de remboursement.

AR : C'est justement le problème du financement que nous

avons voulu aborder à la création de Fifata. Pour cela, nous avons développé à partir de 1993 des Caisses d'épargne et de crédit agricole mutuel (Cecam). Ce sont des institutions de microfinance à vocation rurale et agricole. Cela a été un succès important. Il existe aujourd'hui 202 caisses locales regroupant au total environ 196 000 membres. Cette année, les crédits en cours s'élèvent à environ 109 milliards d'Ariary (plus de 20 milliards FCFA, ou de 30 millions d'euros) et l'épargne dépasse les 29 milliards d'Ariary (plus de 5 milliards de FCFA ou de 8 millions d'euros). Pour développer et sécuriser sa structure, le réseau des Cecam s'est progressivement ouvert vers les zones urbaines et le financement des transporteurs et des commerçants, mais tout en conservant sa vocation de financement des agriculteurs. Il a aujourd'hui acquis une autonomie totale vis-à-vis de Fifata. Au niveau de Fifata, nous avons depuis développé d'autres activités complémentaires car travailler uniquement sur l'accès au financement ne peut pas tout régler.

GDS : Pourquoi travailler uniquement sur l'accès au crédit ne suffit-il pas ?

AR : Au départ, la plupart des producteurs disaient que le financement était le principal frein au développement agricole. Mais ce n'est pas tout à fait vrai. Depuis la création des Cecam, il leur est plus facile d'obtenir des crédits, mais ils ont des difficultés à les rembourser. Nous nous sommes rendu compte que

« Travailler uniquement sur le crédit ne suffit pas »

☞ nous avons besoin de formations techniques, d'informations sur notre exploitation et de compétences en gestion. L'agriculture n'est pas considérée comme un métier à Madagascar. Les gens ont tendance à penser qu'on n'a pas besoin de compétences et de formations pour être agriculteur. C'est faux mais ça explique pourquoi l'État a très peu investi dans le domaine du conseil et de la formation aux agriculteurs. Nous avons donc dû proposer nous-mêmes ces services. Si d'autres le font c'est bien aussi, mais nous devons alors prendre part à toutes les instances décisionnelles qui fournissent ces services aux producteurs, qu'il s'agisse de finance, de formation ou de foncier, afin de nous assurer que les besoins réels des exploitations familiales sont bien pris en compte.

GDS : *Que faudrait-il aujourd'hui faire de plus ou mieux pour améliorer l'accès des agriculteurs au financement ?*

TA : Au niveau des OP, je pense que nous avons encore tout à travailler à faire de renforcement de la crédibilité des exploitations familiales vis-à-vis des institutions financières. Cela passera par une meilleure maîtrise des informations économiques sur les exploitations familiales, mais aussi par la formation et la sensibilisation des producteurs sur la demande, la gestion et le remboursement des crédits. Négocier un fonds de garantie ou renforcer les fonds propres des OP peut aussi permettre de cautionner les exploitations familiales auprès des institutions financières.

Nous devrions aussi continuer à construire des partenariats et des liens de confiance avec le système financier existant, qu'il s'agisse des banques ou des IMF, pour qu'elles financent les agriculteurs mais aussi les autres activités économiques structurantes. Enfin les organisations paysannes ont un rôle clé à jouer pour défendre les intérêts des exploitations familiales auprès des autres acteurs de la filière, notamment lorsqu'il y a des schémas de contractualisation liant les producteurs aux acteurs de l'aval ou de l'amont, mais aussi auprès de l'État pour qu'il adopte des politiques agricoles favorables à l'investissement, au financement et à la gestion du risque agricole. La construction d'interprofessions ou encore la prise de participation par les organisations de producteurs dans les institutions financières et dans les entreprises agroalimentaires permettraient également de progresser.

Au-delà du rôle des OP, il faudra aussi que l'État s'investisse davantage. Il pourrait par exemple favoriser les prélèvements sur la commercialisation des

produits agricoles sous forme de taxes reversées à la profession agricole pour accroître la participation des OP dans le financement des chaînes de valeur agricole et les concertations internes à la profession. Il pourrait aussi favoriser la mise en place d'institution de microfinance et de guichets de proximité en milieu rural, incitant l'installation de nouveaux guichets de proximité par des structures professionnelles existantes ou à venir. Des projets pilotes sur la question d'assurance agricole pourraient conduire à la mise en place de dispositifs d'assurance agricole.

AR : L'accès au financement doit se penser de façon différente selon le type d'exploitation. Les paysans très pauvres doivent être subventionnés pour survivre. Parce que s'ils ne cultivent pas, ils vont mourir aujourd'hui. Les grands producteurs n'ont pas de problème pour accéder au crédit proposé par les banques. Les paysans dans une situation intermédiaire, qui maîtrisent déjà les techniques de production et qui font des efforts de gestion de leur exploitation peuvent assumer de prendre un crédit mais le taux appliqué aujourd'hui par les IMF à Madagascar reste encore trop élevé. Au niveau des Cecam par exemple, il varie entre 2,5 % et 4 % par mois. Les banques exigent aussi

des garanties que le producteur ne peut pas toujours fournir.

Récemment, l'État a décidé de mettre en place un Fonds pour le développement agricole (FDA), qui pourrait permettre

d'accélérer les choses. Avant de mettre en place ce fonds à l'échelle nationale, des Fonds régionaux de développement agricole (FRDA) ont été mis en place dans plusieurs régions : les partenaires financiers versent leurs fonds aux FRDA qui les gèrent ensuite. Ces FRDA existent depuis 2009. Il existe quatre guichets pour accéder aux financements du FRDA : organisation paysanne régionale, centre de services agricoles, recherche universitaire et paysanne et microfinance. Par exemple, si un producteur veut prendre un crédit pour acheter une charrette, il faut qu'il fournisse au moins un quart du coût total. 25 % sont prêtées par la Cecam et les 50 % restants sont fournis par le FRDA. Après évaluation du pilotage des FRDA, l'État a décidé de mettre en place le Fonds national : cela fait 2 ans que le conseil d'administration du FDA (14 membres dont 7 producteurs agricoles) a été mis en place et cela fait 6 mois que la directrice est en poste. Elle est en train de constituer son équipe. Beaucoup de choses sont encore en discussion et restent à définir, mais ce fonds pourrait contribuer à améliorer la situation du financement agricole. ■

« Il faut adapter le financement au type d'exploitation »

Exploitations familiales et accès au crédit au Niger

AU NIGER, moins de 10 % des producteurs obtiennent des crédits auprès des institutions financières directement ou via leurs organisations, mais un grand nombre de producteurs prennent du crédit auprès des commerçants. Les commerçants sont ainsi la « première banque agricole » du Niger avec une multitude de pratiques qui se sont progressivement développées (lire l'expérience de la FCMN ci-contre).

Les banques peinent encore à financer le secteur agricole. Lorsqu'elles le font, c'est principalement en adoptant une position de « grossiste » : elles financent les institutions de microfinance impliquées dans le financement de l'agriculture. C'est le cas notamment d'ECOBANK Niger et de la Banque agricole du Niger (Bagri).

Les institutions de microfinance sont prégnantes dans le financement de l'agriculture et du monde rural. À fin décembre 2014, le crédit à l'agriculture représente au total 18 % du portefeuille des institutions de microfinance majeures du pays, soit environ 5,7 milliards de FCFA.

Le taux pratiqué par les institutions de microfinance est en général entre 18 et 24 % par an. De leur côté, elles empruntent auprès des banques au taux moyen de 11 %. ASUSU SA, qui représente 50 % des crédits agricoles de ces institutions, propose un taux mensuel dégressif de 1,65 % par mois. L'obtention de crédits individuels par le biais des organisations de producteurs pourrait et devrait permettre de limiter les frais de compte, qui sont mensuels et constituent

une charge très importante pour les petits crédits, en ouvrant un seul compte même s'il y a une douzaine de producteurs bénéficiaires au final du crédit.

Des négociations sont également en cours avec les institutions financières, les organisations de producteurs, les gouvernements et leurs partenaires afin de trouver une alternative aux garanties financières que les producteurs ne peuvent le plus souvent pas produire. Quatre à cinq grands programmes (coopération suisse, danoise, et luxembourgeoise, Agence française de développement, Fonds international de développement agricole) se sont engagés dans le développement de crédits aux exploitations agricoles avec un système de subvention adossé au crédit pour les investissements, le renforcement des capacités des institutions financières (procédures, formation du personnel), le renforcement des OP, la réflexion pour la mise en place d'un fonds de garantie ou encore la création d'un fonds de financement des institutions de microfinance. Celles-ci ont aujourd'hui des ressources insuffisantes et se financent auprès de banques à des taux qui ne permettent pas de diminuer les taux d'intérêt.

Plusieurs évolutions sont ainsi en cours. Un des changements les plus importants, c'est que la question du crédit commence à être vue différemment avec la compréhension que cela demande un ensemble de mesures coordonnées. Au Niger c'est le Haut-Commissariat à l'Initiative 3N qui anime la réflexion, construit des propositions et coordonne les initiatives.



Un magasin de stockage de la Fédération des coopératives maraichères du Niger