

Des outils pour renforcer le partenariat entre organisations paysannes et microfinance

► Betty Wampfler, agro-économiste, Cnearc, chercheur associé Cirad Arena.
betty.wampfler@cnearc.fr

DANS LE CONTEXTE de désengagement des États, le financement est un enjeu majeur pour le développement des agricultures familiales. Même si l'offre de financement rural tend à se développer aujourd'hui, pour une large part à travers la microfinance, les activités agricoles, souvent moins rentables et surtout plus risquées que d'autres activités rurales (commerce, transformation) restent insuffisamment financées. Les organisations paysannes (OP) sont confrontées à cette question avec une acuité particulière, puisqu'elles doivent faire face tout à la fois au financement de leur propre développement et de leurs activités économiques, mais aussi aux besoins de financement des activités agricoles de leurs membres.

Des partenariats entre les institutions de financement et les organisations paysannes s'esquissent, mais restent néanmoins difficiles, faute de dialogue et d'une compréhension commune des problématiques de financement de l'agriculture. Les organisations paysannes s'interrogent sur la stratégie à adopter en matière de financement, sur les modes de partenariat possible avec les systèmes financiers existants, mais aussi sur la pertinence et la faisabilité de formes de financement alternatives (i.e. création d'un fonds de crédit,

d'une mutuelle). Dans un contexte où les ressources financières deviennent plus rares, les institutions de microfinance s'interrogent sur l'intérêt et le risque du partenariat avec les organisations paysannes. Souvent, la tension monte entre les deux secteurs et se cristallise dans le débat sur le taux d'intérêt qui traduit alors l'affrontement entre deux logiques : la microfinance développe une logique d'entreprise privée recherchant sa durabilité dans le marché, là où les organisations paysannes raisonnent en termes d'appui au développement économique et social d'une communauté.

Pour aboutir à un partenariat efficace, permettant une meilleure adaptation de l'offre de financement aux besoins et aux contraintes de l'agriculture familiale, une meilleure maîtrise du risque financier, une capacité renforcée de mobiliser des ressources financières adaptées et de négocier des politiques publiques favorables, les organisations paysannes et les institutions de microfinance ont d'abord

besoin de construire une relation de confiance. Trois étapes s'avèrent indispensables dans cette construction de confiance :

– mieux se connaître : comprendre la logique de l'autre, sa stratégie de développement, ses besoins et ses

contraintes ;

– être en mesure d'évaluer la qualité du partenaire : comment choisir le partenaire ? Quels sont les indicateurs qui traduisent sa qualité, sa fiabilité ?

– maîtriser les outils de la négociation : une négociation de financement s'appuie sur des supports matériels (dossier de demande de financement, garantie, etc.) ; comment les concevoir, les présenter, les négocier ?

Divers « outils » destinés autant aux OP qu'aux IMF sont expérimentés pour soutenir cette construction de confiance.

Des ateliers de concertation pour engager le dialogue.

Les ateliers de concertation entre les deux secteurs se développent depuis plusieurs années en Afrique à l'échelle sous régionale (Dakar-2002, Addis-Abeba-2003, Ouagadougou-2003), nationale (Niamey 2003, 2005), mais aussi locale (au Burkina, au Sénégal, au Mali, au Niger, etc.). Ces ateliers ont d'abord mis l'accent sur l'inter connaissance, et le débat entre les deux secteurs sur des enjeux considérés comme majeurs (la difficulté de financer l'agriculture, le taux d'intérêt, les conditions d'accès à la microfinance, le rôle des organisations paysannes dans le financement, etc.). Progressivement, les débats évoluent, se concrétisent en portant sur les outils innovants de financement de l'agriculture (le crédit bail pour l'équipement, les outils de limitation du risque (warrantage, association de caution mutuelle, etc.), et s'ouvrent sur les conditions de négociation de poli-

« DES PARTENARIATS ENTRE LES INSTITUTIONS DE FINANCEMENT ET LES ORGANISATIONS PAYSANNES S'ESQUISSENT, MAIS RESTENT NÉANMOINS DIFFICILES, FAUTE DE DIALOGUE ET D'UNE COMPRÉHENSION COMMUNE DES PROBLÉMATIQUES DE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE »



© Saild

tiques publiques de financement rural et agricole.

L'enjeu est aujourd'hui de transformer ces concertations ponctuelles en un partenariat construit dans la durée et portant des résultats concrets. Plusieurs conditions semblent nécessaires pour soutenir ce processus :

- l'engagement des structures faitières, des coordinations nationales des OP et des IMF à porter ce processus ;
- le renforcement des compétences techniques et institutionnelles des OP, des IMF et des personnels techniques intervenant en appui à ces structures, en matière de financement de l'agriculture ;
- la prise en compte des acteurs que sont les OP et les IMF dans la négociation des politiques publiques de financement de l'agriculture.

Renforcer les capacités de partenariat par la formation. Les organisations paysannes sont à des stades très variables de maîtrise de la question du financement : si certaines OP en sont à construire des systèmes de microfinance autonomes, une large part d'entre elles a encore du mal à formuler clairement ses besoins de financement, connaît mal le secteur financier local, et ne maîtrise pas les outils de la négociation financière. De leur côté, les institutions de microfinance méconnaissent le mode de fonctionnement et les activités des OP. Enfin, le personnel technique d'appui à ces différentes organisations, souvent chargé de l'intermédiation entre les deux secteurs, a lui aussi besoin de renforcer ses compétences et son savoir-faire en matière d'analyse du financement de l'agriculture.

De ce constat est née une initiative de « formation-action » mise en œuvre depuis deux ans en partenariat avec une organisation paysanne et des institutions de microfinance du Niger. D'une durée de 3 semaines, cette « formation-action » a un triple objectif :

- Permettre à un groupe de stagiaires (étudiants et professionnels) d'acquie-

rir, à travers une mise en situation professionnelle, les méthodes et outils d'analyse du financement de l'agriculture et de l'élaboration concrète d'une offre de financement ;

- Appuyer l'organisation paysanne partenaire pour analyser de manière approfondie ses besoins de financement, l'offre de financement existante et les alternatives envisageables, afin d'élaborer une stratégie de financement adaptée à ses besoins et à ceux de ses membres ;
- Contribuer à poser les bases d'un partenariat entre l'OP et la microfinance locale par la mise en relation, l'appui au dialogue, l'appui à l'élaboration d'un dossier de financement.

La démarche proposée s'appuie sur un schéma « classique » d'étude de faisabilité d'une proposition de financement de l'agriculture. En étroite interaction avec l'organisation paysanne partenaire et à travers des enquêtes de terrain, les stagiaires réalisent d'abord une analyse de la demande et des besoins de financement de l'organisation paysanne, puis une analyse de l'offre existante (quelles sont les institutions financières locales (microfinance, banque, fonds de garantie, etc.) susceptibles de répondre à cette demande et à quelles conditions ?). Ces deux premières étapes offrent un cadre concret pour revoir et approfondir les savoirs de base sur le financement. Elles permettent également d'amorcer le dialogue entre l'organisation paysanne et les institutions de microfinance. Plusieurs scénarios de financement sont ensuite élaborés à partir des données recueillies et sont discutés

avec l'organisation paysanne ; en 2005, la méthode de travail a été complétée par l'élaboration d'un outil de simulation informatique permettant de comparer rapidement différents scénarios de financement ; l'outil, confié à l'organisation paysanne qui a appris à le maîtriser, deviendra un élément de sa stratégie de négociation

avec les institutions financières.

Des outils pour apprécier la qualité

et la fiabilité du partenaire. Le partenariat entre OP et microfinance est limité aussi par l'opacité des deux secteurs : peu d'informations organisées, facilement accessibles et fiables, sont disponibles tant sur les IMF que sur les OP à l'échelle d'un pays. La microfinance a progressé dans ce sens avec l'adoption croissante du « Rating », système de notation établi par un organisme certificateur extérieur. Mais, outre que toutes les IMF n'y sont pas soumises, les informations ainsi obtenues ne sont pas facilement accessibles à des non-financiers. Les OP et les IMF du Niger ont ouvert un chantier de réflexion sur ce thème lors de l'atelier de concertation tenu en juin 2005 et se proposent d'élaborer une « boîte à outils » permettant d'évaluer la qualité d'un partenaire.

Des initiatives qui nécessitent un accompagnement par des politiques publiques. La construction du partenariat entre organisations paysannes et microfinance est aujourd'hui amorcée. Les structures faitières des OP et des IMF ont un rôle majeur à y jouer ; le volontarisme et la capacité d'innovation des OP et des IMF à la base seront décisifs. Des outils pour renforcer ce partenariat sont disponibles. Mais cet ensemble d'initiatives ne pourra s'épanouir et contribuer à un développement durable de l'agriculture familiale que dans un cadre de politiques publiques (agricoles, de microfinance, de financement rural, etc.) claires, négociées avec les différents acteurs concernés et appliquées de manière cohérente. ■

« AU NIGER, UNE INITIATIVE DE
FORMATION-ACTION ASSOCIE OP ET
IMF À DES STAGES DESTINÉS À DES
ÉTUDIANTS ET PROFESSIONNELS.
AU CŒUR DES TRAVAUX : L'ÉTUDE DE
FAISABILITÉ D'UNE PROPOSITION DE
FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE »