

Zoom microfinance 46

février 2016

Accès au crédit pour les exploitations familiales du Niger: Quels acquis? Quelles perspectives?

Contexte | 4 expériences capitalisées, 3 thématiques abordées | Une réforme nécessaire du financement de l'agriculture | Conclusion





© Marc Mees - SOS Faim



© SOS Faim

La rareté relative du financement du secteur rural et agricole n'a pas empêché l'émergence d'expériences et d'initiatives intéressantes.

Contexte

Dans la zone régie par la réglementation de la Banque Centrale des États d'Afrique de l'Ouest¹, le Niger est l'un des pays où l'accès au financement est le moins développé et ce phénomène touche plus spécifiquement les zones rurales, et surtout l'agriculture et l'élevage.

Deux chiffres sont révélateurs: seuls 7% des adultes vivant en zone rurale ont accès à un compte financier, alors que la moyenne pour l'Afrique sub-saharienne est de 29,2%. Et en 2014, 1,4% de la population a pris un crédit, en comparaison de 6,3% pour l'Afrique sub-saharienne.²

À la fin de l'année 2014, les systèmes financiers décentralisés du Niger servaient 413.902 membres ou clients, répartis entre 53 institutions de microfinance disposant de 158 points de services. Pour un volume d'épargne collectée de 35.731.000 Euros et un portefeuille de crédits de 47.358.000 Euros.³

C'est une société anonyme, Asusu, qui domine largement le secteur, avec 270.000 épargnants et 130.500 emprunteurs.⁴

Une banque agricole publique (en voie de privatisation), la Bagri, est également présente dans le milieu rural et certaines banques commerciales s'intéressent timidement au secteur de l'agriculture.⁵

La rareté relative du financement du secteur rural et agricole n'a pas empêché l'émergence d'expériences et d'initiatives intéressantes émanant d'actions collectives dans le cadre d'organisations ou de fédérations de producteurs.

L'ONG SOS Faim a ainsi identifié quatre cas qui ont pu être capitalisés, analysés et discutés lors d'un atelier organisé en octobre 2015 à Niamey, qui a réuni une cinquantaine de participants: pouvoirs publics, élus et salariés des organisations de producteurs agricoles (OPA), représentants du secteur financier, partenaires techniques et financiers.

À partir des expériences capitalisées, l'atelier avait également pour objectif de comprendre les contraintes qui handicapent les organisations de producteurs agricoles dans leur gestion du crédit, d'identifier plus précisément leurs besoins d'appui et d'échanger autour de stratégies possibles d'alliances entre OPA sur la question des relations et des négociations avec les institutions financières.

¹ Voir à ce sujet, le *zoom microfinance* n°43: effets de la réglementation en microfinance: le cas de l'Afrique de l'ouest. <https://www.sosfaim.be/publication/effets-de-la-reglementation-en-microfinance-le-cas-de-lafrrique-de-louest/>

² Ces chiffres sont ceux de 2014. La source est le Financial Index de la Banque Mondiale.

³ Chiffres en ligne sur www.lamicrofinance.org

⁴ www.mixmarket.org - données au 30/9/2015

⁵ Notamment Ecobank et Sonibank



1

L'Union des Fédérations de Producteurs du Niger (UFPN) – Gatanci

Carte d'identité

- Union de 8 fédérations de producteurs ayant bénéficié d'un appui de la FAO
- Création en 2013
- Représente 179 640 productrices et producteurs
- Large couverture géographique: Dosso, Tillabéry, Niamey, Tahoua, Maradi et Zinder
- Secteurs variés dans le domaine agrosylvo-pastoral (de la production à la commercialisation)

Capitalisation en bref

- Fonds de garantie (FG) de 335.714.000 FCFA (511.793 EUROS), répartis entre les 8 OPA.
- Déposé auprès d'Ecobank (qui peut émettre une garantie en faveur d'une autre institution financière)
- Crédits à un taux de 10% par an
- Couverture du FG: 50%
- Autres garanties demandées (hypothèques, dépôts)
- Approche « dispersée » des 8 OPA membres:
- 3 crédits octroyés pour un total de 175 millions de FCFA – existence de retards de remboursements.
- 2 crédits refusés; 1 crédit en attente
- 2 OPA décident de ne pas demander de crédit

4 expériences capitalisées, 3 thématiques abordées

Thématique 1 la compréhension des mécanismes du financement agricole par les organisations de producteurs agricoles et les enjeux de la négociation avec les institutions financières. L'Union des Fédérations de Producteurs du Niger (UFPN) – Gatanci

Même si le recul de cette expérience est faible (2 années seulement depuis la création de l'union), quelques leçons peuvent être tirées :

- L'UFPN a été mise en place « dans l'urgence », pour ne pas perdre un financement extérieur. Les OPA membres, qui sont appelées à recevoir la propriété des fonds après 7 années, n'ont pas réellement eu ou pris le temps de construire une vision commune et partagée.
- Elles se sont adressées en ordre dispersé à la banque sélectionnée pour le dépôt du fonds de garantie (Ecobank): « *comme nous n'avons pas été ensemble, nous n'avons pas profité de l'expertise de ceux qui étaient plus avancés* ».
- Les échanges lors de l'atelier ont permis de réaffirmer la volonté des OPA de se concerter au préalable et de déposer des dossiers de crédits qui seront passés par l'union avant leur dépôt auprès de l'institution financière.
- Et de son côté, la banque Ecobank a confirmé son ouverture au dialogue, insistant pour que des rencontres aient lieu avec les OPA; elle a également souligné l'importance d'une formalisation par écrit des échanges avec la banque.

Thématique 2 l'appui de l'accès au crédit sur une demande solvable et une commercialisation sécurisée. 2.1 la Fédération des Unions de Coopératives de Producteurs de Riz (Fucopri) (page 4) et 2.2 la Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger (FCMN-Nyia) (page 5)

Ces deux expériences ont suscité les échanges et conclusions ci-dessous :

La garantie de l'existence d'un marché représente un élément fondamental de succès: « *financer à crédit une activité que tu peux vendre* ». Dans le cas de la Fucopri, ce sont des contrats avec l'Office des Produits Vivriers du Niger (OPVN) qui assurent de quoi rembourser le crédit. En outre, les transactions financières sont centralisées, ce qui permet à la fédération de prélever à la source ce que les coopératives associées doivent rembourser à la banque. L'expérience de la Fucopri présente une approche intégrée: c'est l'ensemble de la chaîne qui est concerné, depuis le producteur (avec la fourniture d'engrais à crédit) jusqu'à la commercialisation du paddy. Et les coopératives membres de la fédération doivent accepter un appui en gestion financière et comptable par le Centre de Prestation de Services (CPS).

Évolution des activités de la Fucopri au niveau de la fourniture de fertilisants

Année	Achats d'engrais par la Fucopri (Fucopri contracte le crédit pour acheter l'engrais)	Facilitation de l'accès au crédit (Fucopri cautionne le prêt)	Facilitation de l'accès aux engrais (Fucopri intercéde auprès de Caima*)	Total	% d'acquisition via le crédit
2012	2 200,5 T	816,0 T	240,0 T	3 256,5 T	74,9%
2013	1 744,5 T	1 036,0 T	442,0 T	3 222,5 T	67,9%
2014	2 392,3 T	290,0 T	450,0 T	3 132,3 T	90,7%
Total	6 337,3 T	2 142,0 T	1 132,0 T	9 611,3 T	77,7%

* Caima: Centrale d'Approvisionnement en Intrants et Matériels Agricoles.



2.1

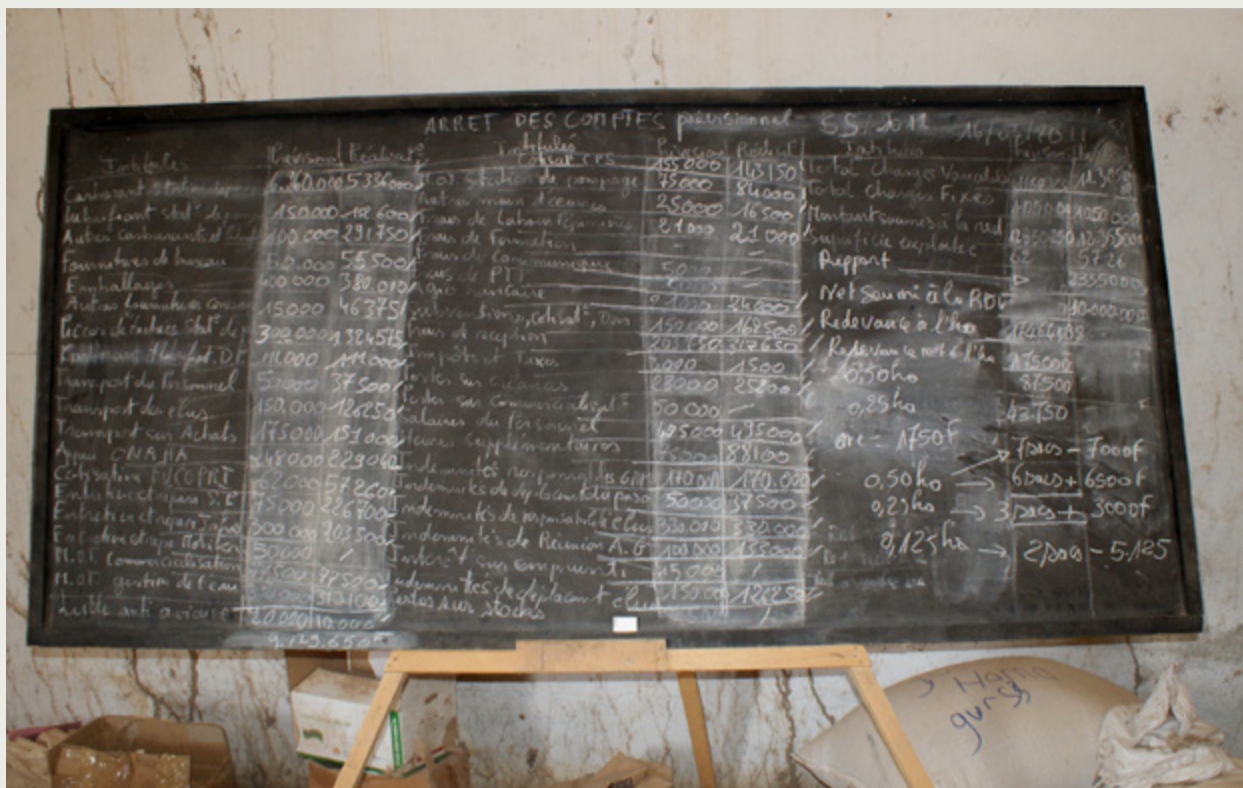
la Fédération des Unions de Coopératives de Producteurs de Riz (Fucopri)

Carte d'identité

- Fédération de 9 unions de coopératives et de 4 unions de femmes étuveuses
- Création en 2001 – Agrément en 2003
- 37 coopératives – 26 691 chefs d'exploitation
- 31 groupements d'étuveuses – 1 616 membres
- Couverture géographique : vallée du fleuve Niger (Tillabéry, Dosso, Niamey)
- Volonté de s'étendre aux producteurs de riz pluvial
- Secteur : riziculture (production, transformation, commercialisation)

Capitalisation en bref

- Une trajectoire de 12 années d'accès au financement
- 2003-2006 : convention « intrants » liée à un projet (400 Millions/an)
- 2006-2008 : initiative propre : constitution d'un fonds de garantie – crédit Banque Régionale de Solidarité - 300 Millions/an
- En parallèle, fonction de conseil en gestion financière et comptable aux coopératives (Centre de Prestation de Services - CPS)
- 2009-2015 : partenariat Sonibank : 200 Millions/campagne.
- Bilan 2012-2014 : plus de 9 600 tonnes d'engrais fournis grâce au service d'appui en approvisionnement de la Fucopri.
- Tendance de couvrir de plus en plus les besoins des membres.
- Avec impact positif sur mobilisation de ressources propres pour la Fédération.



© Marc Mees - SOS Faim

De 2012 à 2014, la Fucopri a apporté un appui aux coopératives pour l'acquisition de 9.611,3 tonnes de fertilisants, dont 77,7% ont été obtenues grâce au partenariat avec des établissements bancaires. Les coopératives et leur fédération ont gagné en confiance auprès du système bancaire nigérien.

L'expérience de la Fucopri montre bien que l'existence d'un marché assuré constitue un facteur-clé de réussite.

Le cas de la FCMN illustre le fait que la fourniture d'intrants de qualité (des plants de pommes de terre) au moment opportun sécurise également les opérations. Éléments importants : chaque coopérative paie un acompte de 30% à la commande et règle les plants au comptant à la livraison. Les rendements obtenus ont doublé depuis le lancement de cette opération.

Les principales actions de la FCMN depuis le début des opérations

Campagne	Quantité de semences commandées	Montant du crédit en FCFA	Durée du crédit	Charges financières (intérêts)	Outil financier
2009-2010	50 Tonnes	36 millions	4 mois	2 500 000	Crédit documentaire
2010-2011	50 Tonnes	36 millions	4 mois	2 500 000	Crédit documentaire
2011-2012	75 Tonnes	55 millions	4 mois	3 800 000	Crédit documentaire
2012-2013	100 Tonnes	72 millions	4 mois	4 500 000	Crédit documentaire
2013-2014	120 tonnes	86 millions	4 mois	2 700 000	Paiement direct du fournisseur
2014-2015	200 tonnes	144 millions	4 mois	1 400 000	Paiement direct du fournisseur
2015-2016	450 Tonnes	323 millions	4 mois	En cours	Paiement direct du fournisseur Traite avalisée

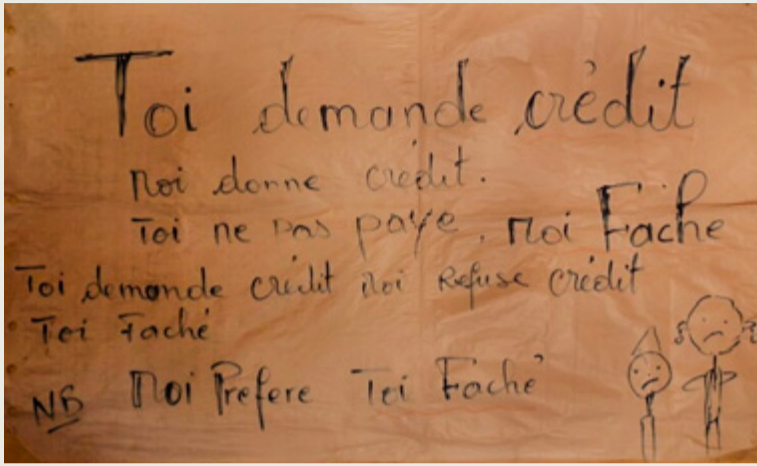




© Marc Mees - SOS Faim



© Antoine Boulet



© Antoine Boulet



© Antoine Boulet

2.2

la Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger (FCMN-Nyia)



Carte d'identité

- | Fédération de 815 coopératives
- | Création et agrément en 1996
- | 35 000 membres (42% de femmes)
- | Couverture géographique: nationale
- | Secteur: maraîchage



Capitalisation en bref

- | Une trajectoire de 11 années d'accès au financement
- | 2004-2006: la FCMN renonce à créer son propre système de financement
- | 2006-2008: première expérience avec Banque Régionale de Solidarité - résultats mitigés; expérimentation de mise en marché collective.
- | 2009-2012: relation d'affaire Bank Of Africa pour crédit documentaire plants de pommes de terre (lourdeur administrative - coûts)
- | 2013-2015: financement direct Ecobank et Solidarité Internationale pour le Développement et l'Investissement - SIDI de plants de pommes de terre - diminution des coûts et montée en puissance (450 tonnes prévues sur la campagne 2015/2016)
- | Impact positif sur les rendements obtenus (x2) et sur le financement de la Fédération.

La septième opération est en cours. Les volumes ont augmenté, ce qui a permis à la FCMN de se positionner sur la filière des plants de pommes de terre, tout en diversifiant les fournisseurs. Le crédit documentaire jugé lourd et coûteux a été abandonné pour un système de paiement direct, grâce notamment à un partenariat financier mis en place avec la Sidi⁶. L'opération 2014/2015 a ainsi été bouclée dans un délai plus court que prévu, ce qui a permis d'éviter le paiement d'intérêts. Un bénéfice net de 23 millions de FCFA a été enregistré (soit 35.063 Euros). Ceci a incité la FCMN à passer à l'échelle supérieure pour l'opération 2015/2016, en combinant un partenariat renouvelé avec la Sidi (250 tonnes) et un système de traite avalisée⁷ avec Ecobank pour 200 tonnes.

Dans les deux cas, les activités financées sont structurantes, avec une forte organisation collective, et elles mettent en valeur l'importance du conseil de gestion, qu'il soit collectif ou individuel.

Thématique 3 une organisation de producteurs agricoles fait évoluer sa stratégie et son organisation interne pour améliorer son accès et celui de ses membres à des services financiers. Mooriben (Page 6)

Les échanges autour de l'expérience de la fédération Mooriben ont permis de mettre en exergue un certain nombre d'éléments :

- | L'évolution de la fédération est venue à la fois d'une forte demande des membres de base pour pouvoir accéder au crédit, du constat que plusieurs approches testées n'étaient pas durables et de la pression du contexte législatif, orienté vers la professionnalisation des services financiers.
- | Cette évolution a été rendue possible grâce à un appui externe à la réflexion stratégique, mis en place parallèlement avec l'internalisation d'une fonction et d'une compétence en finance et crédit.
- | Des règles claires et transparentes de gestion du crédit ont été définies et portées à la connaissance des membres, ce qui contribue à une culture du remboursement et permet la mise en place d'un système de sanctions en cas de défaut.
- | Le rôle, la volonté et le courage politique des dirigeants de l'organisation de producteurs ont joué un rôle déterminant pour faciliter le choix du partenariat avec une institution financière.

En outre, plusieurs points communs aux différentes organisations de producteurs agricoles se sont détachés :

- | Une dynamique permanente de recherche d'un système le plus adapté possible à l'OPA: il s'agit d'un cheminement et d'un apprentissage constants;

6 Solidarité Internationale pour le Développement et l'Investissement.


7 La traite avalisée est une lettre de change qui garantit au fournisseur qu'il sera payé par Ecobank si l'acheteur FCMN n'en est pas capable.

3

Mooriben

 Carte d'identité

- | Fédération de 30 unions (1 541 groupements)
- | Création et agrément en 1993
- | 58 526 membres (63 % de femmes)
- | Couverture géographique: Ouest du pays (Tillabéry, Dosso, Niamey)
- | Secteurs: variés; système de services intégrés d'appui aux membres (banques de céréales, boutiques d'intrants, appui-conseil, communication, accès au crédit...)

 Capitalisation en bref

- | Une trajectoire de près de 20 ans marquée par une diversité de démarches et une capacité d'analyse
- | Les premiers pas: le crédit autogéré
- | A partir de 2000, lignes de crédit avec partenariat Institutions de Microfinance
- | A partir de 2002, en parallèle: création de caisses au niveau de certaines unions
- | A partir de 2009: remise à plat: diagnostic de l'existant; réflexion stratégique globale
- | 2011: le choix du partenariat avec des Institutions Financières
- | 2012: conclusion de la négociation avec la Bagri.
- | Appui juridique; revue de l'organisation interne (transparence, responsabilité, subsidiarité)

- | La nécessité d'une meilleure connaissance mutuelle et du dialogue entre acteurs (OPA et IF), mais également d'une maîtrise plus fine par les OPA de la réalité concrète de leurs membres;
- | En cas de résultats positifs, le travail sur l'accès aux services financiers constitue une opportunité pour les OPA de se trouver dans une spirale positive et structurante qui conduit à une amélioration de leur gouvernance et de leur gestion financière.

Un processus nécessaire de réforme du financement de l'agriculture

Malgré quelques initiatives porteuses telles que celles décrites ci-dessus, l'unanimité existe sur le fait que les performances des activités agro-sylvo-pastorales restent faibles au Niger, en raison, notamment, d'une offre insuffisante et inappropriée de services financiers.

Les institutions financières, comme la Bagri, les autres banques et les Systèmes Financiers Décentralisés, ont du mal à s'engager dans le crédit agricole du fait des coûts élevés des services et de l'éloignement des points de service, de l'absence de méthodologies bancaires adaptées, de l'insuffisance des garanties proposées par les agriculteurs (problème du foncier et du gage des terres), des risques de production et de marché (aléas climatiques, volatilité des prix, capacité de remboursement aléatoire) et du manque de dispositifs pour atténuer les risques et diminuer les coûts.

L'ensemble de ces éléments ont justifié que le Haut-Commissariat à l'Initiative 3N⁸ (Les Nigériens Nourrissent les Nigériens) et ses partenaires s'engagent dans un processus de réforme du financement agricole et lancent le Fonds d'Investissement pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (Fisan).

Le Fisan est un cadre harmonisé de :

- | Financement,
- | Mise en relation des différents acteurs du financement (Institutions financières, Institutions publiques, projets et programmes, organisations des producteurs, etc.)
- | Mise en cohérence des différents outils et formes de financement: subvention, crédit, action publique, action privée, partenariat public - privé, etc.

Le Fisan compte 3 facilités, parmi lesquelles se retrouve le financement agricole.

Cette facilité implique un appui public au crédit. Elle s'adresse à des promoteurs privés, des producteurs individuels, des groupements ou coopératives, de petites et moyennes entreprises. Elle se base sur les mécanismes de financement des banques et des systèmes financiers décentralisés.

Pour les bénéficiaires, elle propose des subsides d'intérêts et des subventions adossées au crédit. Pour les institutions financières, elle offre des garanties (via la Société Sahélienne de Financement - Sahfi) et des lignes de crédit à taux concessionnel. Cette facilité respecte l'autonomie de décision et de gestion des Institutions Financières.

Impact d'une subvention adossée à un crédit				
	Sans le Fisan	FCFA	Avec le Fisan	FCFA
Besoin en crédit		1.000.000		1.000.000
Apport banque	80 %	800.000	50 %	500.000
Subvention	0 %	0	40 %	400.000
Apport personnel	20 %	200.000	10 %	100.000
Capital à rembourser	80 %	800.000	50 %	500.000
Intérêts annuels	15 %	120.000	12 %	60.000
Total		920.000		560.000





Ces organisations ont pu développer, grâce à un accompagnement adéquat, une capacité de réflexion stratégique sur l'accès aux services financiers.

A noter que dans cet exemple, le taux d'intérêt diminue parce que le risque de la banque diminue (moindre proportion de l'investissement et existence d'un fonds de garantie (FG) placé à la Sahfi). Le FG est une garantie de portefeuille à mobiliser après tous les autres moyens de recours.

Comme les banques trouvent que le crédit agricole est trop risqué et que les paysans estiment qu'il est trop cher, ce que propose le Fisan, « *c'est une carotte pour stimuler l'activité de crédit des banques et des SFD* ». Ce mécanisme n'est pas amené à perdurer. Pour pérenniser le mécanisme, l'idée est que les IF puissent, dans un deuxième temps, accéder à des lignes à taux concessionnel auprès d'institutions internationales ou de banques de développement.

Conclusion

L'atelier a confirmé la pertinence de se saisir du sujet du financement agricole au Niger et, en particulier, de l'enjeu de l'accès des exploitations familiales agricoles et des organisations paysannes à des services financiers adaptés.

La présentation des quatre expériences capitalisées, par des organisations de producteurs reconnues au Niger, montre que des acquis existent et, surtout, que ces organisations ont pu développer, grâce à un accompagnement adéquat, une capacité de réflexion stratégique sur l'accès aux services financiers pour elles-mêmes et leurs membres. Au-delà des résultats, encore très modestes d'un point de vue quantitatif, c'est la trajectoire de ces organisations qui retient l'attention.

Aujourd'hui, l'enjeu est de consolider ces acquis, de les étendre et de changer d'échelle afin que les volumes et la qualité des services financiers offerts soient accessibles et adaptés aux besoins des producteurs du Niger. Le contexte peut être considéré comme favorable avec la mise en place du mécanisme Fisan piloté par le HCI3N autour duquel les partenaires techniques et financiers vont aligner et harmoniser leurs procédures en matière de crédit agricole. Il faut d'ailleurs souligner le besoin, très net, d'une meilleure connaissance et compréhension, par les OPA, de ce mécanisme.

Afin de pouvoir profiter des opportunités qui sont en train d'être mises en place, **le renforcement des compétences des OPA en finance agricole est indispensable** (de la formation, de l'accompagnement technique et du partage d'expériences), tout comme l'est la professionnalisation des institutions financières en matière de crédit agricole et leur accès à des ressources adaptées.

À cet enjeu de renforcement des compétences « techniques » en finance agricole s'articule étroitement celui, crucial pour les OPA, de la construction d'une vision stratégique commune et de capacités de négociation renforcées. En effet, afin que les OPA du Niger puissent contribuer de manière effective au dialogue sur les questions qui touchent l'investissement dans l'agriculture, tant public que privé, elles doivent développer de solides capacités d'analyse, de concertation en leur sein, de propositions et de négociation. À cette seule condition, l'État, les institutions financières et les bailleurs de fonds pourront construire, avec les OPA, des mécanismes efficaces et adaptés en faveur du financement de l'agriculture.

On touche là à la question complexe de la structuration des OPA du Niger et à leurs capacités à construire collectivement et dans la durée un positionnement solide sur les nombreux enjeux qui concernent le devenir de l'agriculture au Niger et la sécurité alimentaire. Concernant l'accès aux services financiers et les perspectives ouvertes par le Fisan et le développement d'une offre de crédit agricole au Niger, il revient aux OPA de définir entre elles les modalités de création d'un cadre pérenne de réflexion, de dialogue et d'alliances sur ce sujet.



SOS Faim

Ce numéro de *Zoom microfinance* a été rédigé par Marc Mees et Nedjma Bennegouch sur base du rapport de l'atelier de Niamey organisé en octobre 2015 par SOS Faim et des contributions qu'UFPN-Gatanci, Fucopri, FCMN et Mooriben avaient préparées pour cette occasion.

SOS Faim Belgique et SOS Faim Luxembourg sont deux ONG de développement actives dans la lutte contre la faim et la pauvreté en Afrique et en Amérique Latine. En privilégiant une approche de partenariat avec des acteurs locaux, les deux SOS Faim soutiennent l'agriculture familiale en fournissant aux paysans du Sud un appui technique, organisationnel et financier et en sensibilisant et mobilisant les populations du Nord aux problématiques liées à la pauvreté et à la sécurité alimentaire.

Parallèlement à *Zoom microfinance*, SOS Faim édite *Dynamiques paysannes*, une publication consacrée aux enjeux rencontrés dans leur développement par les organisations de producteurs agricoles et les organisations paysannes. Vous pouvez également retrouver cette publication en version téléchargeable en français, anglais et espagnol, sur le site Internet de SOS Faim : www.sosfaim.org

Les derniers numéros de *Zoom microfinance* ont concerné

- + n° 45 La performance sociale : plus qu'une belle vitrine ?
- + n° 44 Le fonds de garantie, une réponse au risque de crédit agricole
- + n° 43 Effets de la réglementation en microfinance : le cas de l'Afrique de l'ouest
- + n° 42 Une microfinance de plus en plus verte : tendance lourde ou effet de mode ?
- + n° 41 Le Paidek : 20 ans pour construire une réponse solide et adaptée aux besoins de financement des acteurs économiques du Kivu

Éditeur responsable

Olivier Hauglustaine,
4 rue aux Laines,
B-1000 Bruxelles
(Belgique)

Coordination

Marc Mees
mme@sosfaim.org
T 32-(0)2-511.22.38
F 32-(0)2-514.47.77
info.be@sosfaim.org
www.sosfaim.org

Graphisme

www.marmelade.be

Zoom microfinance
est imprimé sur du papier recyclé

Zoom microfinance
est réalisé avec le soutien de
la Direction générale de la Coopération
internationale de Belgique.

Les opinions représentées dans la présente
publication n'engagent que leurs auteurs.

SOS Faim Agir avec le Sud

4 rue aux Laines, B-1000 Bruxelles (Belgique) |
T 32-(0)2-511.22.38 | F 32-(0)2-514.47.77 | info.be@sosfaim.org

SOS Faim – Action pour le développement

17-19, avenue de la Libération, L-3850 Schifflange (Luxembourg) |
T 352-49.09.96 | info-luxembourg@sosfaim.org