



Position paper

Octobre 2014

Des solutions pour financer le développement des agricultures familiales

Les collaborations entre organisations paysannes et institutions de financement rural


[PROBLÈMES](#)
[PROPOSITIONS](#)
[CONCLUSION](#)
[CONTACTS](#)

Le retour en grâce de l'agriculture

Après 30 années d'indifférence et de marginalisation, l'agriculture est revenue au devant de la scène après la crise alimentaire de 2008. Ce retour a été consacré notamment par le rapport 2008 de la Banque Mondiale sur le développement de l'agriculture..

L'année internationale de l'agriculture familiale (AIAF) décidée en 2014 par les Nations-Unies est révélatrice de ce contexte redevenu favorable.

Pendant l'AIAF, la thématique de la nécessaire transformation des exploitations familiales (EF) est devenue centrale. Elles ont en effet été reconnues comme le modèle agricole le plus durable pour sortir de la pauvreté selon le rapport IAASTD¹.

Cependant, la question du financement nécessaire à l'accompagnement de ces transformations reste posée dans un contexte où un certain nombre d'États et de bailleurs réinvestissent dans l'agriculture, mais où on note de leur part une tendance globale au désinvestissement d'un des secteurs qui contribue à financer l'agriculture: la micro finance, laissée de plus en plus au secteur commercial privé.

1 International Assessment of Agricultural Knowledge Science and Technology for Development, 2008



La demande et l'offre de financement

Il est extrêmement difficile de chiffrer tant la demande que l'offre de financement en faveur des EF, mais il est clair que les institutions de financement rural (banques ou IMF) ont jusqu'à présent montré une faible capacité de réponse à l'immensité des besoins des EF et de leur diversité.

Un certain nombre d'éléments expliquent les freins existants :

I Approcher le financement des EF est complexe : peu d'EF sont capables d'établir un compte d'exploitation. Et l'EF est un système qui a des besoins spécifiques et diversifiés qu'il n'est pas facile d'appréhender pour une IF, surtout que les deux mondes ne se connaissent pas vraiment, sont cloisonnés, et qu'il existe dès lors un climat de méfiance réciproque.

À ce propos, les démarches d'approfondissement de la connaissance des EF entreprises par des OP comme la Fongs au Sénégal² ou encore l'Anoper³ au Bénin sont importantes pour objectiver la situation financière des EF.

I Les moyens nécessaires sont considérables et hors de portée des IMF où l'épargne déposée est le plus souvent à court terme, alors que les besoins des EF s'étendent aussi largement au moyen et long terme. Les banques disposent par contre de plus de ressources et à plus long terme, mais n'ont pas nécessairement l'implantation de proximité nécessaire pour entrer en matière. En ce sens, des collaborations renforcées entre banques et IMF constituent une piste sérieuse pour l'avenir.

I Les risques sont très élevés et d'ordres divers : climatique, marché peu régulé et donc volatilité des prix, manque de garanties physiques offertes par les emprunteurs, ... En outre, certains de ces facteurs sont covariants : ils affectent l'ensemble des emprunteurs dans une zone donnée en cas de problème.

I Du point de vue des EF et de la rentabilité réelle de leurs activités d'agri élevage, le coût du financement reste fort élevé : le facteur de risque mentionné ci-dessus est un des éléments d'explication mais la question de la dispersion, voire de l'isolement de certaines EF renforce cette problématique. Et depuis les échecs passés des banques publiques de développement agricole, aucun autre acteur n'a significativement pris le relais dans un contexte de libéralisation.

Depuis quelques années, le financement des filières, des chaînes de valeurs est présenté comme la solution. Cette approche séduit en particulier les bailleurs – mais avec peu de coordination entre eux ! - par la prise en compte de l'ensemble d'une chaîne et de ses divers acteurs, allant de la fourniture d'intrants à la commercialisation, en passant par la production et la transformation. Cette approche est conçue pour gérer le risque pris par les intervenants. Elle privilégie le concept d'entreprise agricole, vu comme le principal levier de développement du secteur.

C'est certes un progrès notable mais qui ne répond pas à l'ensemble des besoins des EF. En outre, il ne s'agit pas réellement d'une innovation puisque cela existait déjà pour certaines cultures de rente (le cas du coton en Afrique de l'ouest) quand elles étaient encore sous contrôle du secteur public.

En fait, il s'agit d'une approche du monde agricole différente de celle des EF. Alors que les EF sont le plus souvent un système diversifié et complexe alliant agriculture, élevage et activités non agricoles (ce qui représente une diversification du risque du point de vue de la famille), l'approche par filière privilégie la spécialisation sur un produit qui peut entraîner un niveau important de dépendance.

Enfin, il faut remarquer que toutes les filières ne sont pas considérées comme porteuses, loin s'en faut, en particulier celles qui participent beaucoup à la sécurité alimentaire des ruraux (par exemple le mil et le sorgho qui sont présents dans 85% des exploitations agricoles en Afrique sahélienne⁴ ou la pomme de terre en Amérique andine).

PROBLÈMES

PROPOSITIONS

CONCLUSION

CONTACTS

2 Voir à ce propos la revue «Dynamiques Paysannes n°32» publiée par SOS Faim au sujet de la Fédération Nationale des ONG du Sénégal – Action Paysanne.

3 L'Anoper est l'association nationale des organisations professionnelles d'éleveurs de ruminants.

4 Les céréales au cœur d'une Afrique de l'ouest nourricière ; Roppa- SOS Faim – Issala – Lares ; 2012





La position et les propositions de SOS Faim

Face aux enjeux décrits ci-dessus, SOS Faim considère que le développement de relations, articulations, synergies et collaborations entre les organisations paysannes et de producteurs (la demande de financement) et les Institutions de Financement Rural (l'offre de financement) sont une clé essentielle pour accompagner la transformation nécessaire des EF.

En d'autres termes, il s'agit d'**innover** en créant les conditions institutionnelles et opérationnelles permettant de tisser des relations et des collaborations entre acteurs pour valoriser le potentiel d'outils financiers existants.

PROBLÈMES

PROPOSITIONS

CONCLUSION

CONTACTS

Les principes que nous défendons

- | **Les agricultures familiales** sont une composante économique vitale dans les pays du sud.
- | **L'accès** des agricultures familiales aux marchés financiers est un levier déterminant de leur transformation et de leur durabilité.
- | **Il faut** encourager une approche systémique impliquant non seulement les producteurs et les institutions de financement rural, mais également les organisations professionnelles agricoles, les politiques publiques, les partenaires techniques et financiers, les organisations d'appui, ...
- | **La porte** d'entrée est l'organisation de producteurs, la plus à même de comprendre et transmettre les besoins des EF.
- | **Le taux** d'intérêt demandé au producteur doit être cohérent avec la rentabilité réelle de l'activité financée.



Pour ce faire, deux pas à franchir

| Construire une relation entre les acteurs concernés

Une approche transversale de création de réseau relationnel entre acteurs doit permettre de répondre à des besoins de financement non couverts, de faire disparaître des chaînons manquants.

Plusieurs étapes dans la construction de la relation : apprendre à se connaître, communiquer, se respecter, s'approprier, négocier, travailler ensemble en valorisant les avantages comparatifs des deux types de structure en établissant une relation gagnant-gagnant ; favoriser le dialogue entre le secteur agricole et le secteur financier ; aboutir à des dispositifs co-construits qui peuvent s'intégrer dans des politiques publiques.

Le cas de la Fongs

Action Paysanne au Sénégal : construction d'une collaboration entre une organisation paysanne et une banque agricole.

La Fongs, organisation paysanne sénégalaise, a fait, au début des années 1990, le choix stratégique de prendre une participation dans la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (CNCAS). Grâce à cette approche, elle a pu obtenir un siège au conseil d'administration de la banque et a réussi à influencer un certain nombre de décisions en faveur du monde paysan sénégalais :

- | Une diminution du coût du crédit agricole : de plus de 20% au départ à 7,5% actuellement.
- | L'élargissement du crédit à l'ensemble des filières agricoles ;
- | Un renforcement du maillage du réseau de la banque à l'ensemble du territoire national.

PROBLÈMES

PROPOSITIONS

CONCLUSION

CONTACTS

| Mettre en place trois outils complémentaires

Trois outils ont été identifiés par SOS Faim comme des « chaînons manquants ». Ils peuvent être utilisés conjointement ou « à la carte » selon les circonstances. Ils sont renforcés par l'approche transversale de mise en relation et de dialogue entre acteurs.

Approche transversale : dialogue intersectoriel		
Renforcement des capacités des OP et de leurs membres au niveau du financement	Lignes de crédit concessionnelles pour investir au sein des exploitations familiales	Fonds de garantie pour la gestion du risque

Outil 1 : le renforcement des capacités des OP et de leurs membres au niveau du financement.

Le renforcement des capacités des OP et de leurs membres répond à une forme d'asymétrie entre le monde paysan et le monde financier en termes d'accès à l'information et à la formation⁵.

Les organisations agricoles ont besoin de renforcer leurs compétences dans plusieurs domaines : la capacité d'analyse de la problématique du financement de l'agriculture au niveau des ménages, des organisations et de l'économie nationale ; la logique et les règles du financement agricole dans un environnement marchand (crédit, épargne, autofinancement, ...) ; l'élaboration d'une demande de crédit, la gestion d'un crédit ; les modes de négociation avec les institutions financières ; les outils spécifiques et innovations disponibles en matière de financement de l'agriculture (warrantage, leasing, gamme de crédit, financement des chaînes de valeur, fonds de garantie, associations de caution mutuelle, ...) ; les logiques et les mécanismes des politiques publiques de financement de l'agriculture pour pouvoir être force de proposition dans leur élaboration

⁵ Voir à ce sujet l'ouvrage « Organisations professionnelles agricoles et institutions financières rurales : construire une nouvelle alliance au service de l'agriculture familiale. Un guide opérationnel » Wampfler B., Doligez F., Lapenu C., 2008. Collection Les cahiers de l'IRC/Montpellier SupAgro/SOS Faim.



Le cas de Mooriben

Mooriben est une importante fédération d'OP nigériennes [plus de 60.000 membres].

Suite à un processus de réflexion stratégique interne facilité par une expertise internationale, Mooriben a choisi l'option de faciliter le financement de ses membres par des accords avec des institutions financières existantes, en premier lieu la Banque Agricole (Bagri).

Dans ce cadre, Mooriben s'est doté de l'expertise nécessaire en recrutant un professionnel du financement, a formulé sa politique de crédit et a mis en place ses propres comités de crédits.

De 2011 à 2013, l'ensemble de cette démarche a nécessité la réalisation d'un plan de formation des élus (40 élus formés) et cadres (19 animateurs formés) de la fédération et la mise au point d'outils de gestion pour le suivi des crédits. 4.986 membres (près de 75% de femmes) de Mooriben ont eu accès au crédit (intrants agricoles, warrantage et commercialisation des produits agricoles) de la Bagri via leur fédération. Ce dispositif de renforcement des capacités a permis à l'OP d'internaliser des compétences et d'obtenir d'excellents résultats en termes de qualité du portefeuille.

Outil 2: des lignes de crédit à taux concessionnel pour les investissements au sein des exploitations familiales

Cet outil est particulièrement destiné aux institutions de micro finance qui disposent peu de ressources longues permettant de répondre à des demandes de crédit d'investissement agricole. Leur mise à disposition à un taux concessionnel (un maximum de 4 à 5% annuel) ouvre la possibilité d'avoir un taux d'intérêt en faveur du producteur qui soit compatible avec la rentabilité réelle de son activité agricole.

PROBLÈMES

PROPOSITIONS

CONCLUSION

CONTACTS

Le Fonds d'Appui aux Investissements Ruraux (Fair) - Mali

Dans le cadre de la collaboration entre le Sexagon et Kafo Jiginew, une ligne de crédit a été mise en place pour favoriser l'octroi de crédits d'investissement.

Sur la période 2009-2013 :

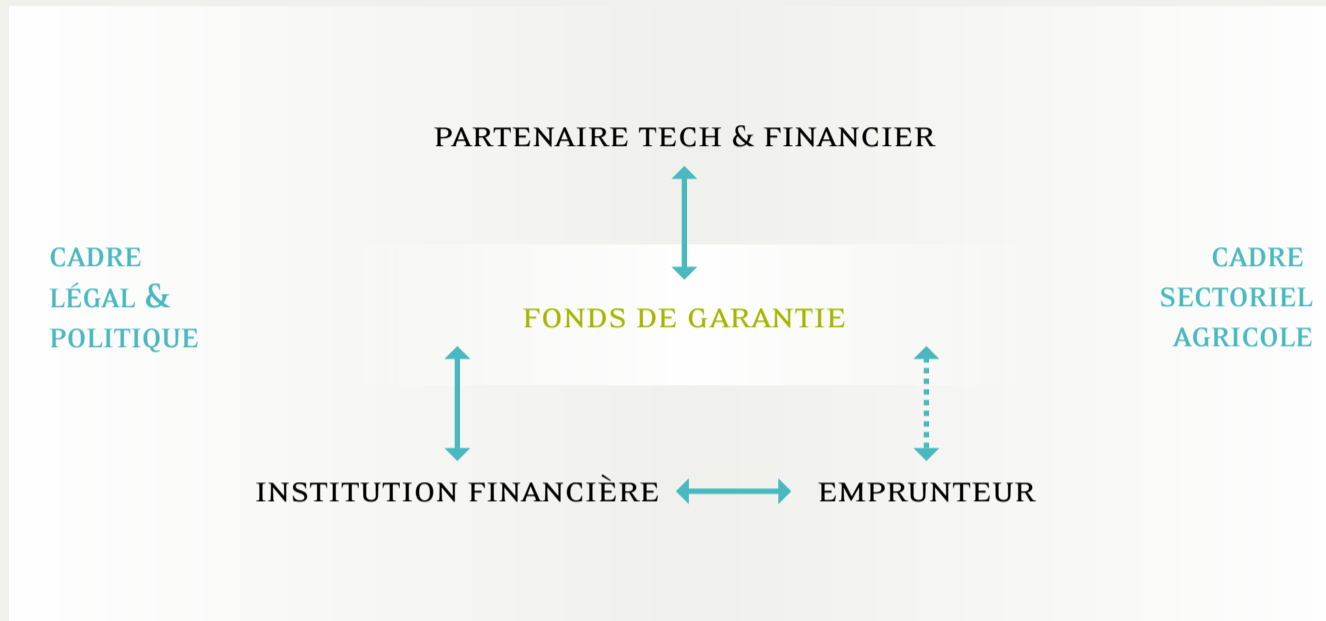
Type de crédit	Produits concernés	Nombre de crédits	Montants déboursés	Crédit moyen
Moyen terme [1 à 3 ans]	Charrues, bœufs de labour, batteuses	738	960.853 €	1.219 €
Long terme [> 3ans]	Motoculteurs, magasins de stockage	72	524.425 €	7.284 €



Outil 3: un fonds de garantie pour gérer les risques

Un outil de gestion du risque lié à la production agricole: le fonds de garantie. Le principe est de partager les risques tout en évitant la déresponsabilisation. Cet outil doit s'intégrer dans une logique systémique. À priori, il cible plutôt des banques et autres institutions financières internationales.

Il permet à l'emprunteur d'accéder à des fonds auxquels il n'avait pas accès et à l'IF de développer de nouveaux produits ou marchés ou d'expérimenter de nouvelles approches.



Le cas de Fogal

SOS Faim a initié la création d'un fonds de garantie pour l'Amérique Latine qui a une vocation sous-régionale pour la région andine.

Des partenaires locaux sont associés à la gouvernance de ce fonds créé en 2004. Fin 2013, le fonds comptait 23 clients, dont 12 organisations de producteurs. L'en cours de garanties émises était de 2.407.000 US\$ pour un volume de crédit débloqué de 5.637.000 dollars, soit un effet de levier de 2,34. Le fonds permet de mobiliser des liquidités présentes au niveau de banques commerciales locales pour assurer de façon durable des opérations de commercialisation de produits comme le café et le cacao, la banane, la noix du Brésil et les céréales. Au fur et à mesure, une relation d'affaires à long terme se construit entre les acteurs grâce à la garantie financière octroyée.

PROBLÈMES

PROPOSITIONS

CONCLUSION

CONTACTS





En conclusion, la vision et l'approche de SOS Faim

L'approche de SOS Faim répond à l'enjeu de construire la confiance entre les agricultures familiales et le secteur financier. L'objectif est de renforcer durablement le financement de l'investissement agricole. Nous faisons les choix suivants :

- | Centrer notre dispositif sur les organisations paysannes et agricoles. Elles peuvent en effet jouer un rôle déterminant entre les ménages agricoles et le secteur financier, banques et microfinance, pour une inclusion financière plus complète des agricultures familiales. Elles sont certainement les mieux outillées pour garantir la prise en compte des besoins des EF.
- | Selon les contextes et le diagnostic posé, les outils présentés peuvent être utilisés séparément ou sont amenés à se conjuguer et se renforcer. Dans l'ensemble de la démarche, l'accent est mis sur le dialogue entre acteurs, les organisations paysannes et les institutions financières, mais également les autres acteurs publics et privés, garantissant ainsi une approche systémique au bénéfice des exploitations familiales.
- | Ce modèle nécessite clairement des subsides pour démarrer, mais les perspectives d'institutionnalisation et de pérennisation existent sans aucun doute, comme le démontrent les exemples évoqués.
- | Il faut du temps, de la patience, pour construire dans la durée des alliances entre acteurs : on parle ici de processus longs qui dépassent l'approche de projet ou de programme.
- | L'innovation est là : des acteurs de nature différente prennent des risques ensemble, construisent un futur ensemble avec une perspective de renforcement mutuel.

PROBLÈMES

PROPOSITIONS

CONCLUSION

CONTACTS



SOS Faim

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.

| Pour en savoir plus

- +
Le rapport IAASTD: International Assessment of Agricultural Knowledge Science and Technology for Development, 2008
<http://www.unep.org/dewa/assessments/ecosystems/iaastd/tabid/105853/default.aspx>

| Les publications de SOS Faim

- +
Les céréales au cœur d'une Afrique de l'ouest nourricière; SOS Faim; 2012
<http://www.sosfaim.org/be/publication/les-cereales-au-coeur-dune-afrique-de-louest-nourriciere/>
- +
Réponses des organisations paysannes aux besoins de financements des exploitations familiales en Afrique de l'Ouest, SOS Faim, 2014
<http://www.sosfaim.org/lu/publications/autres-publications/>
- +
Les revues Zoom Microfinance et Dynamiques Paysannes
<http://www.sosfaim.org/be/publication/>

PROBLÈMES

PROPOSITIONS

CONCLUSION

CONTACTS

Éditeur responsable

Freddy Destrait,
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

Photos: Gaël Turine
Graphisme:
www.marmelade.be

Position paper
est réalisé avec le soutien
de la Direction générale
de la Coopération inter-
nationale de Belgique.
Les opinions représen-
tées 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

88, rue Victor Hugo, L - 4141 Esch-sur-Alzette (Luxembourg) | T 352-49.09.96 | F 352-49.09.96.28 |
info-luxembourg@sosfaim.org