

V. PISTES DE SOLUTION

5.1 Comment amener le financement au village ?

Pour les participants à l'atelier, le défi majeur est d'assurer aux exploitations familiales et aux OP un accès fiable, facile, adéquat et permanent aux services financiers de proximité nécessaires à leur développement harmonieux sur le court, le moyen et le long terme.

Bien que de nombreuses IMF aient choisi de fournir des services financiers décentralisés, les villages ne disposent pas, pour la plupart, d'un accès local à ces services, qui permette de répondre à la demande des exploitations familiales. Les tontines répondent à des demandes à caractère social mais ne peuvent pas financer les activités économiques au village, ou seulement marginalement. Cet état de fait concourt à l'exode rural vidant les villages de leurs forces vives et de leurs ressources.

En outre, l'exploitation familiale commence le plus souvent de façon informelle ; or une banque ne peut pas financer un « client » qui n'a pas de structure reconnue. En attendant que les obstacles légaux à la reconnaissance de l'entreprise familiale rurale soient levés, IMF et banques ont une fonction d'intermédiation à remplir pour amener les ressources attendues au village en tenant compte de son profil économique. Mais comment inverser leur tendance à concentrer leurs opérations dans les villes ? Comment réorienter le flux des ressources financières vers les villages ?

Le village, premier échelon de l'intermédiation

L'idée centrale proposée par l'atelier est de partir du village, à l'origine de la demande de financement et non plus de la ville où réside l'offre. Les exploitations familiales s'organiseraient pour constituer le premier échelon d'intermédiation et remonteraient par échelon successif jusqu'à la banque. Arrivées là, elles « travailleraient » par la négociation et en coopérant avec d'autres acteurs à « capter » des crédits disponibles ou à créer pour l'institution financière des opportunités de financement. Sans ces « premiers échelons », l'apport externe de financements au village est impossible tant par des IMF « décentralisées » que par les banques agricoles.

Dans ce but, les exploitations familiales ont des choix à faire :

- sur le plan socio-économique, elles peuvent s'organiser en groupements (GIE, OP) et devenir ainsi directement éligibles au financement par les banques agricoles ou tout autre type d'institution financière (dont les IMF) qui s'intéressent aux entreprises familiales rurales,

- sur le plan socio-financier, les villageois peuvent décider de se constituer en Mutuelles de Solidarité, CVECA, Caisses Villageoises ou toute autre entité envisageable. Ces IMF informelles, disposant des ressources rares de l'épargne locale, peuvent devenir éligibles au refinancement des IMF régies par la Loi. L'objectif est d'accroître les capacités existantes de réponse à la demande de services financiers de proximité. Les banques agricoles peuvent aussi jouer un rôle actif pour mettre des ressources à disposition au village.

LUGPM (Union des Groupements Paysans de Meckhé - Sénégal), une organisation paysanne sénégalaise, a décidé de créer son propre système financier décentralisé par l'implantation d'une mutuelle de solidarité dans les villages. L'UGPM travaille selon une approche globale de la famille et de ses besoins de financement.

« Passer du financement du produit au financement de la famille en tant qu'entité de production nous a semblé nécessaire. Nous avons tenté d'intégrer le social dans le montage financier ».

L'UGPM valorise l'exploitation familiale comme un facteur essentiel d'intégration et de financement. Dans ce cadre, l'UGPM a développé une expérience de collaboration avec la CNCAS (Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal).

Préalable au crédit ou non, volontaire ou non, l'épargne est l'indicateur central du niveau de mobilisation de ce premier échelon. Elle constitue la base de toute négociation avec les autres échelons ainsi que l'origine des fonds propres indispensables pour parer aux insuffisances de l'offre de refinancement et compenser, au moins partiellement, la dépendance vis-à-vis des ressources externes.

5.2. Créer des complémentarités entre OP – IMF – banques agricoles

Les participants à l'atelier estiment que l'organisation de complémentarités entre ces acteurs est indispensable pour relever le défi d'amener l'argent dans les villages et financer le développement des exploitations agricoles. Différentes propositions ont été faites dans ce sens.

- Créer des articulations volontaristes et durables entre OP et IMF pour financer l'exploitation familiale au village. Elles pourraient prendre deux formes :

V. PISTES DE SOLUTION

- un dispositif informel offrant des services financiers de proximité aux exploitations familiales rurales non « touchées » par les banques du fait de leur profil, du coût de l'intermédiation et de l'évaluation par les banques du risque inhérent à ce type de crédit,
- une structure formelle régie par la loi, disposant de liquidités abondantes et parfois de lignes de crédit destinées à l'exploitation familiale rurale, mais incapable par elle-même d'aborder cette nouvelle clientèle solvable. Elle pourrait par conséquent mettre à la disposition des exploitations familiales des ressources adéquates en volume et en durée.

Les participants ont insisté sur le fait que, pour être effective, une telle articulation doit être « rapide, proche, permanente, régulière, articulée avec son environnement, sécurisée. Mais pour que les IMF apportent les financements aux OP dans les villages, il faut avant tout se connaître ; sans l'instauration d'une relation de confiance, rien n'est possible ».

Une telle articulation OP-IMF vise à « Réduire au maximum les coûts de transaction et de suivi du crédit », car faire du crédit à un village coûte cher. Une réduction des coûts de transaction et de suivi du crédit est une condition de son arrivée au village. L'IMF n'est pas contrainte de prendre en charge toutes les fonctions liées au financement : certaines, et notamment celles liées à l'identification, au suivi et éventuellement au recouvrement des créances peuvent être efficacement assurées par les OP locales.

Pour ce faire, l'accent doit être mis sur la formation et la délégation de responsabilités à des relais, tels que des animateurs paysans qui seraient chargés de l'évaluation du risque (notamment le risque institutionnel et la mise en place d'une garantie sociale), de l'instruction des dossiers de crédit et du recouvrement.

- Les différents acteurs ont des savoir-faire spécifiques qu'il faut valoriser dans un esprit de réciprocité.

Les institutions financières peuvent apporter des outils de gestion, des techniques bancaires et des règles de bonne gouvernance ainsi que la formation nécessaire à leur utilisation. De leur côté, les OP, qui connaissent bien leurs membres, peuvent assurer des services de proximité aux institutions financières. Ces services peuvent concerner la collecte des besoins, l'analyse des demandes et des emprunteurs, l'acheminement des demandes et le suivi des crédits.

V. PISTES DE SOLUTION

Il convient alors de définir comment les institutions financières « comptabilisent » ces services : une bonification d'intérêt assumée par les institutions financières est-elle envisageable ? ou faut-il faire appel à l'État pour subventionner ce service ?

- Les acteurs peuvent développer des outils financiers communs : ligne de financement, fonds de garantie gérés paritairement.

On peut envisager plusieurs niveaux de collaboration entre banques, OP et IMF : (1) les banques agricoles mettent des lignes de refinancement à moyen et à long terme à disposition des IMF engagées dans le financement des exploitations familiales. À partir de là, ces IMF financent des systèmes financiers décentralisés créés à l'initiative des OP. (2) Les OP et les IMF montent ensemble des dossiers pour des demandes de crédit importantes et les soumettent aux banques agricoles. (3) Des crédits en consortium sont organisés dans une zone ou une région afin de partager les risques liés au financement de l'agriculture.

- Créer des cadres de concertation et d'action entre les différents acteurs qui auraient pour objectifs de :
 - faciliter l'échange d'informations entre les différents acteurs pour mieux adapter l'offre de financement aux demandes des exploitations familiales,
 - favoriser le dialogue et une meilleure connaissance mutuelle indispensable pour créer un climat de confiance,
 - éviter une concurrence stérile entre les acteurs,
 - stimuler la formation d'alliances stratégiques entre OP, IMF et BA pour influencer la mise en œuvre de politiques de soutien aux exploitations familiales.

Ci-dessous, voici un exemple de collaboration OP – BA.

Au Sénégal, la CNCAS a favorisé la mise en place de comités consultatifs de crédit composés de représentants des producteurs qui sont chargés d'examiner les demandes de crédit dans la vallée du fleuve et de donner leur avis. La CNCAS souhaite que ce comité consultatif devienne une instance de décision.

5.3. Des produits financiers adaptés

D'une manière générale on constate qu'il n'y a pas de produits financiers conçus pour le financement de l'exploitation familiale rurale du fait de l'ensemble des contraintes déjà décrites mais aussi de la segmentation de l'approche des prêteurs. L'exploitation familiale a les besoins de financement d'une entreprise, même si elle est souvent petite, éloignée des marchés et si ses activités sont, dans une large proportion, agricoles. C'est une approche globale de sa demande de financement qui permet de répondre le mieux à ses besoins.

La demande de financement de l'exploitation familiale rurale porte donc sur le crédit à court terme pour financer son besoin en fonds de roulement et sur le crédit à moyen et à long terme pour financer ses équipements. Des produits financiers adaptés à l'exploitation familiale devraient répondre au moins à quatre exigences :

- l'octroi rapide et effectif des financements dans les délais qui s'imposent aux activités menées par l'exploitation familiale,
- la souplesse dans la définition des modalités de financement (montant, durée, taux d'intérêt) pour répondre à la gamme de ses besoins,
- une durée suffisante pour permettre la diversification de ses activités,
- un financement « *basé sur l'analyse globale du risque de l'exploitation familiale en intégrant l'ensemble de ses activités* ». L'analyse des produits financiers a montré pourquoi le « saucissonnage » des activités de l'exploitation familiale dans l'offre de crédit contribue à réduire son potentiel de développement. Sur ce point, les participants ont souligné le nécessaire changement de cap des IMF pour qu'elles adoptent une approche « client » dans l'intégralité de sa demande (solvable) et non plus une approche par produit.

V. PISTES DE SOLUTION

5.4. Les propositions suivantes ont été formulées lors de l'atelier

5.4.1. Création d'un fonds de bonification d'intérêt pour en diminuer le taux : l'exemple du Sénégal

« Parce que la durabilité de l'exploitation familiale importe autant que celle des institutions de financement ».

Au Sénégal, le taux d'intérêt des crédits de campagne octroyés par la CNCAS est passé de 12,5 à 7,5 % par an. La partie « bonification » prend en charge le risque de la banque.

Ce sont les OP du Sénégal, avec la complicité de la banque, qui ont mené une action auprès du Gouvernement afin qu'il inscrive dans le budget de l'État un fonds de bonification d'intérêt (FBI) utilisé et géré par la CNCAS pour le financement des crédits de campagne. Cette dépense est inscrite chaque année pour 500 millions FCFA et permet de couvrir des crédits à ce taux pour 10 milliards FCFA. S'il permet un accès moins cher à des crédits, le FBI ne permet pas encore de compenser l'écart de compétitivité avec les producteurs des pays du Nord qui accèdent à des crédits à moins de 3% / an.

Les participants à l'atelier proposent de compléter cet effort gouvernemental en mobilisant des prélèvements sur les bénéfices d'exportation des sociétés nationales agricoles ou bien une partie des droits (TVA, douane) sur les importations des produits agricoles, loterie nationale, PMU, taxe sur les produits de luxe.

D'autres ressources comme celles affectées à l'allègement de la dette extérieure (PPTE) ou encore par une contribution des fonds de financement des projets/programmes de développement peuvent alimenter le FBI. Les participants suggèrent aussi que cet instrument soit testé dans les autres pays de la sous-région dotés d'une banque agricole.

5.4.2. Le warrantage : l'exemple du Niger

Parmi ses produits de crédit à court terme, le Crédit Rural du Niger pratique le crédit warrantage (dégressif de 4 à 6 mois à 2,5% / mois). Le warrantage est une garantie sur stock : elle permet de convertir la valeur des marchandises en dépôt en disponibilité financière. Il s'agit donc d'une formule qui offre au prêteur toutes garanties. Par

V. PISTES DE SOLUTION

contre, il immobilise le stock de l'emprunteur et ne comporte pas d'effet de levier pour le prêteur : le montant du crédit accordé est égal à celui de la valeur du stock.

L'emprunteur toutefois gagne *sur deux tableaux* : il sécurise le revenu de la production et il évite de devoir liquider sa récolte à un moment où les prix du marché sont bas. Le warrantage permet ainsi de résoudre des besoins de crédit à court terme tout en préservant le potentiel d'appréciation de la valeur du stock.

5.4.3. Le crédit d'équipement :

*« C'est le crédit de premier équipement
qui permet aux exploitations familiales de démarrer ».*

OR, IMF et IF s'accordent pour estimer que, pour que l'agriculture de rente ou familiale puisse durer, elle ne peut être réduite à la seule acquisition d'intrants et au financement de son fonds de roulement par le crédit à court terme.

Les exploitants agricoles ont de nombreuses demandes insatisfaites de financement parce que cela exige des financements sur plusieurs années : le renouvellement des cultures pérennes, l'équipement rural de base, les plantations arboricoles, les aménagements « hydro-agricoles » de bas-fonds et parfois l'acquisition de terres.

Pour le financement des équipements, il a été proposé que les institutions financières développent davantage l'approche « location-vente ». Le principe en est que l'emprunteur finance une partie de l'acquisition d'un bien sur ses fonds propres, le solde est financé par l'IMF qui reste propriétaire de ce bien jusqu'à ce que le crédit soit entièrement remboursé.

Outre le crédit, l'exploitation familiale est demandeuse d'autres produits financiers, notamment d'épargne et de sécurisation de l'emprunteur par une gamme de services auxquels l'exploitation familiale n'accède pas encore.

À l'atelier, les participants ont formulé des propositions de recherche, conception et lancement de produits portant sur le développement de la microassurance (maladie, décès, invalidité, retraite) et de l'assurance agricole en cas de calamités. Sur ce point, l'expérience engagée au Sénégal devra être diffusée le plus largement possible.

En guise de conclusion nous reprenons ci-dessous la déclaration finale que les participants à l'atelier ont formulée à l'issue de leurs réflexions.