



Bruxelles, 2-5 mai 2006

Quel avenir pour l'agriculture familiale dans les pays ACP ?

**Rôle des organisations de producteurs dans les défis posés aux agricultures
familiales des pays ACP**

**Organisations paysannes et microfinance en Afrique de
l'Ouest et à Madagascar :
Une nouvelle alliance au service de l'agriculture
familiale ?**

**B. Wampfler
CNEARC/ Chercheur associé CIRAD/UMR MOISA
Membre du groupe CERISE**

Avant propos

Les éléments de réflexion présentés dans cette contribution sont issus de travaux de recherche, d'appui au développement et de formation conduits principalement en Afrique de l'Ouest et à Madagascar dans les dix dernières années, avec des éclairages développés plus récemment sur l'Asie du Est et l'Amérique Latine ¹:

- Programme de recherche CIRAD² CERISE³ « Quelle contribution de la microfinance au financement des agricultures familiales » (1997-2002) ⁴
- Travaux d'expertise en finance rurale et agricole (diagnostic du financement de l'agriculture de l'UMOE, évaluation d'OP et d'IMF ⁵
- Programmes de recherche –développement en cours :
 - o Etude d'impact des Caisses d'Epargne et Crédit Agricole Mutuel (CECAM) de Madagascar (CIRAD, 2003 – en cours)
 - o Elaboration d'une méthode pour construire le partenariat OP – IMF – expérimentation en cours par les OP et IMF du Niger (CNEARC – CERISE / Programme PDSFR ⁶/FIDA /projet PROPAN -MAE) (2004- en cours)
 - o Quelle stratégie de financement des OP du commerce équitable ? Projet Agrofine/Max Havelaar - CERISE /CNEARC (2006- en cours)
 - o Diagnostic des OP du Cambodge (MAE- CNEARC, S.Lemeilleur (2005), C.Bernard, 2006))

Les agricultures familiales doivent aujourd'hui s'adapter à un contexte qui évolue profondément, rapidement, et devient de plus en plus difficile : les conditions de la production agricole se dégradent, les marchés agricoles sont souvent défavorables, le désengagement de l'Etat de ses fonctions d'appui à l'agriculture désorganise l'environnement de la production.

Dans le vide laissé par l'Etat émergent progressivement de nouveaux acteurs collectifs : organisations paysannes, institutions de microfinance... Cette émergence est lente et souvent difficile. La plupart de ces organisations sont aujourd'hui en phase de structuration à différentes échelles (local, régional, national, ..) ; elles ont besoin de renforcer leurs capacités, d'acquérir les nouveaux référentiels d'un monde globalisé. Pour se pérenniser, elles vont devoir se coordonner entre elles, par la concurrence (et le marché), ou par la coopération, en construisant de nouvelles alliances susceptibles de faire évoluer en leur faveur les rapports de force au sein des politiques publiques agricoles et rurales.

La question du financement de l'agriculture est au cœur de cette reconstruction difficile

Le « financement de l'agriculture » est une question complexe qui recouvre le financement de l'exploitation agricole, des organisations paysannes, de la commercialisation agricole, des services d'appui à l'agriculture, des infrastructures Ces besoins de financement ne sont pas de même nature et ne relèvent pas des mêmes dispositifs de financement : crédit/épargne des IMF, ou bancaire, subventions, taxes sur les filières agricoles, ...

Du point de vue du banquier, le financement de l'agriculture est aussi une opération plus difficile que le financement d'autres activités rurales telles que le commerce ou la transformation : les besoins de financement et les contraintes de l'agriculture sont très variés, les montants requis peuvent être élevés (chiffrés en milliards pour la seule production cotonnière par exemple...), les besoins de financement et les revenus agricoles sont saisonniers, la rentabilité des activités agricoles est souvent faible et aléatoire, le niveau de risque est élevé, la mobilisation de l'épargne rurale reste difficile ...

¹ Des versions antérieures et partielles de cette contribution ont été présentés à l'Atelier OP – IMF de Niamey (2005) et publiées dans Grain de Sel (Octobre 2005)

² CIRAD : Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement

³ CERISE : Comité d'Echange, de Réflexion et d'Information sur les Systèmes d'Epargne et de crédit

⁴ Restitué lors du Séminaire de Dakar (janvier 2002) soutenu par CTA- FIDA – MAE – ENDA- AFRACA (Actes Séminaire, 2003)

⁵ OP : organisations paysannes ; IMF : Institutions de microfinance

⁶ PDSFR : Programme de Développement des Systèmes Financiers Ruraux du Niger

Face à des besoins croissants, comment évolue l'offre de financement en Afrique de l'Ouest et à Madagascar ?

L'offre publique diminue fortement et va continuer à diminuer

Dans de nombreux pays du Sud, une large part du financement de l'agriculture était jusqu'à présent publique, sous différentes formes : lignes de crédit et fonds de garantie gérés par l'administration, banques publiques (agricoles ou de développement), sociétés de développement, projets de développement. La libéralisation économique démantèle progressivement cette offre publique de financement : les lignes de crédit direct à l'agriculture gérées par les administrations ou cogérées par les projets de développement, voire par les OP, ont montré leurs limites (impayés importants, difficulté de pérennisation) ; avec la diffusion des « bonnes pratiques » en matière de financement, les bailleurs de fonds tendent à limiter leurs investissements dans les projets de crédit. Les sociétés de développement sont progressivement privatisées ; leur fonction de financement sont transférées avec difficulté aux banques, aux organisations paysannes et aux IMF quand celles-ci existent. Les banques agricoles concentrent leur offre de financement sur quelques secteurs sécurisés (cultures d'exportations, productions irriguées, ...) et ne s'aventurent qu'avec beaucoup de précaution dans les autres secteurs. Certaines banques agricoles tentent pourtant d'innover, notamment en se rapprochant des institutions de microfinance.

La prudence des banques commerciales privées est bien plus grande encore, et leur engagement dans le financement de la production agricole reste pour l'instant limité. Les quelques initiatives observées portent sur le financement d'entreprises agricoles péri-urbaines ou s'appuient sur l'existence d'un fonds de garantie qui limite toute prise de risque par la banque.

En revanche, un secteur innovant, la microfinance, se développe même en milieu rural et contribue au financement de l'agriculture

La microfinance se développe depuis une vingtaine d'années sous différentes formes (mutuelles d'épargne et de crédit, caisses villageoises, réseau de crédit direct fondé sur la caution solidaire, ...). Elle a pour objectif de fournir durablement des services financiers aux populations exclues du système bancaire, soit la majorité des populations rurales qui est éloignée des banques, n'a pas les moyens de fournir des garanties, ...

La microfinance, une nouvelle manière de considérer le financement rural

La microfinance a émergé dans les années 80, dans le contexte des politiques de libéralisation, en réponse à l'échec des modes de financement antérieurs par les banques agricoles publiques, les banques de développement, les projets de développement.

L'émergence de ce secteur correspond à un changement conceptuel dans l'approche du financement rural. Dans les approches antérieures, l'objectif était « d'injecter » du crédit dans les économies rurales pour initier le « cercle vertueux de l'investissement » : le crédit « injecté » permet au producteur d'augmenter ses revenus, donc d'épargner et d'investir ; l'investissement productif dégage à son tour une augmentation de revenu et de niveau de vie.... Le crédit était essentiellement agricole, considéré comme un intrant dans le processus de production ; il était le plus souvent ciblé sur un paquet technique (crédit pour la traction animale, crédit pour l'intensification rizicole, par exemple) ou une culture (crédit pour développer le maïs dans une zone où il ne pré-existait pas,...), et était subventionné le plus souvent. La pression pour le remboursement du crédit était faible, l'emprunteur était peu responsabilisé, les services d'épargne peu développés.

A travers la microfinance, l'objectif n'est plus d'injecter du crédit dans une production agricole, mais de construire un « marché financier rural » qui permette un accès durable aux services financiers, en mettant en relation les agents disposant de ressources monétaires (les épargnants) avec ceux qui en ont besoin (les emprunteurs). L'objectif n'est plus de financer une production agricole donnée mais de promouvoir des activités économiques diversifiées et de donner à des catégories de populations vulnérables mais à fort potentiel (les femmes, les jeunes,..) les moyens de développer des activités génératrices de revenus et permettant l'accumulation.

Concrètement, ce changement conceptuel a conduit à porter les efforts de développement sur la création d'institutions de financement autonomes et durables, à responsabiliser l'utilisateur des services financiers en lui laissant le choix de l'objet de financement, à charge pour lui de rembourser le crédit et de le payer à un coût permettant la pérennisation du service financier. La microfinance devient ainsi un outil de promotion de l'initiative privée

Du « crédit agricole » aux « services financiers »

Une institution financière peut offrir différents types de services financiers :

- *le crédit, sous différentes formes*
- *l'épargne*
- *l'assurance*
- *des services spécifiques comme le transfert de ressources des migrants par exemple*

L'institution financière est une entreprise privée ou coopérative, rémunérée pour fournir ces services financiers.

Un des « outils » de la microfinance, la caution solidaire

La caution solidaire, inspirée des organisations informelles au sein des familles, des villages et de groupes sociaux divers, est née de l'idée de trouver des formes de garanties alternatives pour les individus et les ménages pauvres qui n'avaient pas de garanties physiques suffisantes à fournir aux prêteurs pour recevoir un crédit.

Le principe de la caution solidaire veut qu'au sein d'un groupe d'emprunteurs qui se sont choisis librement, tous sont responsables du bon remboursement de l'ensemble du groupe. La caution solidaire s'appuie sur les liens sociaux entre les individus (parenté, voisinage, classe d'âge, relations d'alliance, d'association, d'amitié) et repose sur les pratiques ancestrales des valeurs de solidarité (groupes d'entraide, caisses villageoises informelles, tontines, etc.), d'honneur et de respect des engagements. Si un emprunteur ne peut pas rembourser, le groupe va rembourser à sa place. Si le groupe ne rembourse pas, aucun membre du groupe ne pourra avoir accès à un nouveau prêt, qu'il ait ou non remboursé à titre individuel.

Le principe de la caution solidaire peut se décliner sous différentes formes, dont les deux principales sont la caution solidaire de type Grameen Bank et la caution solidaire dans les organisations paysannes (OP) au sein des filières intégrées.

Dans les huit pays de l'UEMOA, en 2001, la microfinance représentait plus 300 IMF, fournissant 2800 points d'accès, bénéficiant à 4,3 millions de personnes ; elle mobilisait 117 Milliards FCFA d'épargne, octroyait 104 milliards de crédit ; 20 % des ménages ruraux étaient touchés, avec cependant de fortes disparités entre pays (40% des ménages au Bénin, 5% au Niger).

Ce secteur se professionnalise et se structure progressivement : une loi communautaire sous régionale (loi PARMEC) définit les conditions de l'exercice de la microfinance ; les Ministères des Finances assure la tutelle et le contrôle du secteur ; des associations professionnelles de microfinance se structurent dans chaque pays ...Mais ce secteur reste fragile : la plupart des IMF n'ont pas encore atteint le stade de l'autonomie financière et reste dépendante de l'aide extérieure ; les crédits en souffrance (13% du portefeuille en 2001) fragilisent les IMF ; la viabilité sociale des institutions reste difficile à stabiliser durablement...

La microfinance contribue au financement de l'agriculture. La dernière quantification de cette contribution à l'échelle de l'UEMOA, réalisée en 2001 par la BCEAO, indiquait que sur un portefeuille global de 83 milliards FCFA, la microfinance avait octroyé 44% des crédits aux activités commerciales, 31% à l'agriculture, 8% à l'artisanat, 4% aux services et 5% au social. Ce sont donc environ 25 milliards qui ont financé l'agriculture et l'élevage en 2001.

La microfinance apporte donc une contribution significative à l'agriculture. Elle a démontré que, dans certaines conditions, elle était capable de financer l'agriculture ; de grands réseaux de MF sont nés du secteur agricole et continuent à se développer sur la base d'une forte spécialisation agricole

(FECECAM du Bénin, Kafo Jiginew, CVECA Office du Niger au Mali, CECAM Madagascar...); de grands réseaux, jusqu'ici peu agricoles, cherchent aujourd'hui à investir dans l'agriculture (RCPB Burkina, CMS Sénégal, ...). Mais force est de constater aussi les limites de cette contribution à l'agriculture : elle reste faible par rapport à l'ampleur des besoins agricoles ; elle se concentre sur des zones agricoles « sécurisées » (zones irriguées, zones de culture de rente, ...); la microfinance ne fait que très peu de crédit moyen terme et ne finance que faiblement les OP ; elle a toujours une grande difficulté à mobiliser l'épargne agricole et rurale.

Des OP qui se renforcent en Afrique de l'Ouest et à Madagascar, mais restent néanmoins fragiles

Le mouvement des organisations paysannes se renforce depuis une dizaine d'années en Afrique de l'Ouest et à Madagascar, sous des formes variées, et autour de fonctions principales : fournir des services d'appui au secteur agricole et défendre les intérêts de ce secteur. Les OP acquièrent progressivement des compétences de conception, de gestion, de négociation et deviennent des acteurs incontournables au niveau local, national et sous régional.

Mais ce mouvement reste fragile. Il s'est largement construit « par le haut » à travers la création précoce d'organisations faitières sur des bases locales qui restent souvent très fragiles ; la faiblesse des activités économiques développées par les OP les enferment dans un cercle vicieux : elles ont du mal à démontrer aux producteurs leur avantage comparatif par rapport au secteur privé, les producteurs sont alors peu incités à les rejoindre, ce qui limite le renforcement des OP et leur capacité à développer des activités économiques ...Les OP, quelle que soit leur taille, sont confrontées à des difficultés de gouvernance et d'apprentissage organisationnel.

Leurs besoins de financement sont de différente nature : financement de l'OP elle-même (son fonctionnement, ses activités économiques, ses investissements, ...), financement des producteurs membres de l'OP, contribution au financement des services d'appui à l'agriculture ...

Pour faire face à ces besoins, les OP développent quatre types de stratégies dont il est aujourd'hui possible d'évaluer les acquis, les limites et les perspectives.

1 ère stratégie : crédit internalisé par l'OP

Pour faire face aux besoins de crédit de ses membres, l'OP met en place un système de crédit interne à partir de la mobilisation d'une ligne de crédit d'un bailleur de fonds, ou plus rarement, en valorisant des fonds propres. Les exemples de cette stratégie sont nombreux : Fédération des producteurs du Fouta Djallon, Association Tin Tua dans le Gourma Burkinabe, Mooriben au Niger...

Cette stratégie présente des intérêts : elle permet de pallier à l'absence de crédit de proximité ; son coût est limité dès lors que la ligne de crédit est gratuite. Mais ses limites sont importantes et ont conduit beaucoup de ces expériences à l'échec : les OP manquent souvent des compétences et des outils professionnels nécessaires pour une saine gestion du crédit ; le plus souvent, elles ne développent pas de fonction d'épargne, et restent donc dépendantes de l'extérieur pour développer le crédit ; les crises révèlent le conflit d'intérêt sur lequel est structurellement fondé cette stratégie : sensées représenter et être solidaires de leurs membres, elles ont des difficultés à exercer sur eux la pression nécessaire pour assurer le remboursement du crédit.

Même si cette stratégie continue à se développer, ses perspectives de succès sont limitées : les lignes de crédit souvent s'épuisent, les mentalités par rapport au crédit se dégradent et le risque de désorganiser les marchés financiers locaux est important.

Une deuxième stratégie, plus durable, mais plus difficile : l'OP crée une IMF « fille »

L'institution de microfinance ainsi créée reste une OP spécialisée dans la fonction de services financiers ; elle devient le « bras financier » de l'OP mère. Ces IMF sont le plus souvent des mutuelles d'épargne et de crédit : la FECECAM au Bénin, le réseau CECAM à Madagascar, les Mutuelles de la Fenagipêche au Sénégal... Cette stratégie a des avantages : l'IMF créée est une institution professionnelle qui pourra acquérir un statut légal, des compétences et des outils adaptés, tout en restant dédiée à l'agriculture ; elle peut financer les membres de l'OP et l'OP mère elle-même.

Mais cette stratégie comporte aussi des difficultés importantes :

- l'OP va être confrontée à toutes les difficultés habituelles de création d'IMF : processus long, difficile et coûteux ;
- ces difficultés sont renforcées par le fait de développer un portefeuille de crédit spécialisé en agriculture, donc plus risqué ;
- l'IMF, « OP fille », peut être tentée de prendre son autonomie et d'adopter une logique plus financière qu'agricole (« aller vers les secteurs d'activités les plus rentables... ») qui peut l'éloigner très vite de sa mission initiale.
- Cette stratégie suppose d'accepter la « logique financière » nécessaire pour construire un service financier durable

Quelles sont les conditions pour créer un service d'épargne et de crédit durable ?

- *Le crédit et l'épargne sont liés : certains acteurs économiques font le choix de constituer une épargne et de la confier à une institution financière qui peut la rémunérer (taux d'intérêt sur l'épargne) ; c'est à partir des ressources financières ainsi constituées que l'institution financière va pouvoir octroyer des crédits aux acteurs qui souhaitent emprunter*
- *Pour que l'institution puisse durablement octroyer du crédit et protéger l'épargne, le crédit doit être remboursé*
- *Pour que l'institution puisse durablement fonctionner, rémunérer l'épargne et développer ses capacités à donner du crédit, le service de crédit doit être payé : c'est le taux d'intérêt payé par l'emprunteur*

Le taux d'intérêt du crédit doit permettre de couvrir :

- *le coût de la ressource financière (qui vient de l'épargne ou du refinancement bancaire)*
- *le coût de fonctionnement de l'institution financière (salaires du personnel, carburant des motos des agents de crédit s'ils viennent jusqu'au village, fournitures de bureau, etc ...)*
- *le coût du risque : si des crédits sont impayés, ils entraînent une perte pour l'institution financière qui doit alors intégrer ce risque dans son calcul financier*
- *le coût du développement de l'institution : formation des nouveaux agents et nouveaux élus, augmentation des fonds propres qui vont permettre d'augmenter la capacité de donner du crédit,*

Cet ensemble de coûts est en général élevé pour la microfinance qui travaille dans des zones à risque, avec des populations éloignées, gère des petits crédits et des petits montants d'épargne. Cela explique les taux d'intérêt souvent élevés que la microfinance est obligée de pratiquer pour pouvoir assurer un service durable.

Pour que cette stratégie de création d'une OP financière/ IMF ait une chance d'aboutir, deux conditions au moins sont requises : que l'agriculture financée soit relativement sécurisée (au niveau de la production, de la commercialisation) et rentable et que l'OP mère ait une volonté rigoureuse d'aboutir et d'aller jusqu'au bout du processus de création et de professionnalisation de l'IMF .

Troisième stratégie : développer un partenariat avec la microfinance existante

L'OP s'appuie sur les institutions de microfinance existant dans sa zone et développe une fonction « d'intermédiaire » entre ses membres et la microfinance. Cette fonction d'intermédiaire peut prendre de multiples formes : l'OP peut aider à identifier les IMF fiables et prêtes à financer l'agriculture ; elle peut négocier les conditions du crédit avec l'IMF ; elle peut aider à identifier la demande de financement des producteurs (montants, durée du crédit, modalités de remboursement, ...) ; l'OP peut aider ses membres à préparer leur dossier de financement ; elle peut apporter une garantie permettant de sécuriser le crédit ; elle peut suivre le remboursement du crédit ; elle peut participer au capital de l'IMF ...

Les avantages de cette stratégie sont importants : l'OP s'appuie sur l'existant, les résultats sont immédiats et les coûts de mise en œuvre faibles ; l'OP ne prend pas beaucoup de risque surtout si elle s'adresse dans un premier temps à une IMF de crédit direct qui n'impose pas une épargne préalablement au crédit

Mais elle comporte aussi des difficultés : il faut que les IMF existent localement et qu'elles soient intéressées à l'agriculture ; la construction de confiance est souvent difficile ; il faut que l'IMF dispose de ressources adéquates et que le principe du taux d'intérêt , coût du crédit, soit accepté par toutes les parties prenantes

Cette stratégie est à la base de la nouvelle alliance nécessaire entre OP et IMF.

Quatrième stratégie : l'OP contribue à construire un cadre macro économique et politique favorable au financement de l'agriculture familiale

Les OP du Sénégal et le ROPPA au sein de l'UEMOA expérimentent ce type de stratégie. Elles participent à l'élaboration des politiques de financement de l'agriculture et de l'exploitation familiale, contribuent à la création d'un Fonds de Développement Rural, participent à la coordination du partenariat entre OP, IMF et banques, ...

Cette stratégie, qui peut être développée parallèlement aux deux précédentes stratégies, permet un « travail de fond » sur la structuration d'une politique agricole favorable à l'agriculture familiale ; elle permet une meilleure implication du monde agricole dans la définition des politiques publiques et peut conduire à une meilleure efficacité des politiques publiques.

Cette stratégie implique un bon degré de maturité des OP et ne peut être mise en œuvre que si le cadre institutionnel et politique, les pouvoirs publics sont ouverts au dialogue ; enfin, elle suppose de dépasser le stade du discours et de mettre en œuvre des actions concrètes

De nouvelles alliances à construire

Des partenariats entre les institutions de financement et les organisations paysannes s'esquissent aujourd'hui, 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 (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, ... ; 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), séminaire d'Addis-abebe (2003), atelier de Ouagadougou (2003), nationale (Niamey 2003, 2005), mais aussi locale (au Burkina, au Sénégal, au Mali, au Niger...). Ces ateliers ont d'abord mis l'accent sur l'interconnaissance, 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...). 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 mutuelles, ...), et s'ouvrent sur les conditions de négociation de politiques 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 fruits concrets. Plusieurs conditions semblent nécessaires pour soutenir ce processus :

- l'engagement des structures faïtières, 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.

Un exemple de formation –action

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'acquérir, 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 dans cette expérience 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, ...) 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 faïtières 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, ...) claires, négociées avec les différents acteurs concernés et appliquées de manière cohérente.

Extraits de la bibliographie CIRAD – CERISE sur le financement de l'agriculture familiale

1. En français

CERISE, 1999. Les contraintes et défis de la viabilité des systèmes de microfinance en zones rurales défavorisées en Afrique. Etude réalisée pour le compte du Fonds d'Équipement des Nations Unies (FENU). Mai 1999. 69 p.

CERISE, 2000. Les modes d'intervention en microfinance. Article paru dans « Techniques Financières et Développement », n°59, décembre 2000, 15 p.

Cerise, 2002 Un outil pour améliorer l'intervention en matière de financement rural : Contribution au « Rural financial decision tool » élaboré pour le FIDA par le réseau CERISE. CIRAD TERA. Avril 2002. 46 p.

CERISE, 2002. La gouvernance en microfinance. Grille d'analyse et étude de cas. Document de synthèse réalisé par le groupe CERISE. Septembre 2002.

Collectif, 2002. Financer l'investissement à moyen terme : exemples et enseignements des expériences de leasing des CECAM (Madagascar) et de l'ANED (Bolivie). Fiche technique n°3 du séminaire de Dakar. Actes du séminaire de Dakar. « Le financement de l'agriculture familiale dans un contexte de libéralisation : Quelle contribution de la microfinance ?(21-24 janvier 2002). CIRAD

- Collectif, 2002. Sécuriser le crédit agricole par la centrale de risque Fiche technique n°11 du séminaire de Dakar. Actes du séminaire de Dakar. « Le financement de l'agriculture familiale dans un contexte de libéralisation : Quelle contribution de la microfinance ?(21-24 janvier 2002). CIRAD
- Gentil D., Losch B., 2002. Politiques de microfinance et politiques agricoles : Synergies et divergences. Actes du séminaire de Dakar. ATP 41/97 CIRAD / CERISE /Janvier 2002
- Lapenu C., 2001. Adéquation entre l'offre des institutions de microfinance et la demande des ménages agricoles. Actes du séminaire de Dakar. « Le financement de l'agriculture familiale dans un contexte de libéralisation : Quelle contribution de la microfinance ?(21-24 janvier 2002) / ATP 41/97 CIRAD / CERISE
- Nguyen G., Wampfler B., Benoit Cattin M., Savadogo K., 2002. Characteristics of Household Demand for financial Services in highly uncertain Economies: a Review of Evidence from Burkina Faso. In « The Triangle of Microfinance p.46-68, Zeller M., Sharma M. ed., John Hopkins. Baltimore, 399 p.
- Roesch M., Vall E., Kenikou Mounkama C., 2002. Recettes, dépenses et crédits, comment accorder les rythmes ? Ce que peut apporter le conseil d'exploitation à la gestion de la trésorerie des exploitations agricoles et aux institutions de microfinance. In : Actes séminaire international Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de libéralisation : quelle contribution de la microfinance ? Dakar, Sénégal, 21-24 janv. 2002. Montpellier, France, Cirad, Cédérom.
- Wampfler B., Mercoiret M.R., 2002a. Microfinance , organisations paysannes : quel partage des rôles, quels partenariats dans un contexte de libéralisation ? In Actes du séminaire de Dakar. « Le financement de l'agriculture familiale dans un contexte de libéralisation : Quelle contribution de la microfinance ?(21-24 janvier 2002). CIRAD- 34 p.
- Wampfler B., Lapenu C., 2003. La microfinance au service de l'agriculture familiale ? Paris, France, Ministère des Affaires étrangères /Collection Partenariats, Paris, 70 p.
- Wampfler B., Lapenu C., Roesch M., eds. 2003. Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de libéralisation : quelle contribution de la microfinance ? Actes du séminaire international Dakar, Sénégal, 21-24 janv. 2002. Montpellier, France, Cirad / CTA / FIDA / MAE /AFRACA / ENDA Cédérom.
- Wampfler B., 2003. Coordination et pérennisation des services liés au financement de l'agriculture familiale dans la zone Office du Niger au Mali. Etude CIRAD/URDOC. Juin 2003. TERA n° 27/03. 66 p.+ annexes
- Wampfler B., Lapenu C., et al, 2003. Enjeux et limites de la participation des bénéficiaires et des clients dans la gouvernance des institutions de microfinance. In : « Exclusion et liens financiers ». Rapport Walras 2003. Economica/ Université Louis Lumière/Centre Walras. Lyon II. Septembre 2003. 14 pages.
- Wampfler B., Ralison E., Ramiamanana J., Roesch M, 2004. Etude de l'impact du réseau des caisses d'épargne et de crédit agricole (CECAM) de Madagascar. Rapport d'étude. Volume 1. Résultats de recherche (219 p.). Volume II : Méthode de recherche (36 p.). Etude réalisée par le CIRAD en partenariat avec FOFIFA/Université d'Anatanarivo pour l'Union Européenne
- Wampfler B., 2004. Financement de la traction animale dans le contexte de désengagement de l'Etat. Enseignements des cas du Nord Cameroun, Est Burkina, bassin arachidier du Sénégal. Revue de l'élevage et de médecine vétérinaire en pays tropicaux, 2004 –57
- Wampfler B, 2004. Face au désengagement de l'Etat, quel renouvellement des services d'appui à la traction animale ? Revue de l'élevage et de médecine vétérinaire en pays tropicaux, 2004 -126
- Wampfler B., 2005. Les conventions de microfinance, un outil de développement socialement durable ? Une approche institutionnaliste. Mémoire d'habilitation à diriger la recherche. Soutenue à l'Université de Versailles Saint Quentin. 139 p.

2. En anglais

CERISE, 2002. Decision Tool for rural finance. Guide élaboré par CERISE pour le FIDA.

Lapenu C., 2001. Matching supply by MFIs and the needs of family agriculture Paper presented on the workshop of Dakar (21-24 of January 2002).

Nguyen G., Wampfler B., Benoit Cattin M., Savadogo K., 2002. Characteristics of household demand for financial services in highly uncertain economies: a review of evidence from Burkina Faso. p.46-68 In « The Triangle of Microfinance », Zeller M., Sharma M. ed., John Hopkins. Baltimore, 399 p.

Wampfler B., 2002. Achievements, limits and prospects of microfinance as a means of financing agricultural and rural development: the experience in West Africa. Special paper for the annual report of CTA 2001. CTA, Wageningen.11p.

Wampfler B., 2001. The financing of agriculture in a context of liberalisation : what is the contribution of microfinance ? A case study in West Africa. Introduction paper to the workshop of Dakar (21 –24 of January 2002). 14 p.

Wampfler B., Baron Ch., 2001. Microfinance, agricultural banks, commercial banks: what potential partnerships could finance family agriculture? Paper presented on the workshop of Dakar (21-24 of January 2002). 15 p.

Wampfler B., Doligez F., Poursat Ch., 2001. What modes of intervention can strengthen the contribution of microfinance to the financing of agriculture ? Paper presented on the workshop of Dakar (21-24 of January 2002). 13 p.

Wampfler B., Mercoiret M.R., 2001. Microfinance and producers' organisations: roles and partnerships in the context of liberalisation ? Paper presented on the workshop of Dakar (21-24 of January 2002). 34 p.

Gentil D., Losch B., 2002. Microfinance policies and agricultural policies : Synergies et divergences. Paper presented on the workshop of Dakar (21-24 of January 2002. ATP 41/97 CIRAD / CERISE /Janvier 2002

Sites internet dédiés à la finance rurale

[Pole microfinancement/cirad.fr](http://Pole_microfinancement/cirad.fr)

Lamicrofinance.org

Cerise.org

Site FIDA /Politique finance rurale

Site FAO / Centre d'apprentissage sur la finance rurale