

MINISTRE DES ENSEIGNEMENTS
SECONDAIRE ET SUPERIEUR
UNIVERSITÉ DE OUAGADOUGOU

MASTER INTERNATIONAL EN
INNOVATION ET DEVELOPPEMENT
RURAL AGRINOVIA

FEDERATION DES COOPERATIVES
MARAICHÈRES DU NIGER
FCMN-NIYA

UNITE DE FORMATION ET DE
RECHERCHE EN SCIENCES
HUMAINES



MEMOIRE DE MASTER INTERNATIONAL EN INNOVATION ET DEVELOPPEMENT EN MILIEU RURAL

PROBLEMATIQUE DU FINANCEMENT DES ORGANISATIONS PAYSANNES AU NIGER : EXPERIENCE DE LA FEDERATION DES COOPERATIVES MARAICHÈRES DU NIGER : FCMN-NIYA



Présenté par : SAWADOGO Brahima, étudiant en master AGRINOVIA

Sous la direction de : Dr. Amadou OUMAROU, Enseignant chercheur
Département de Sociologie à l'Université ABDOU MOUMOUNI de Niamey

Maître de stage : M. Douma ABDOUSSALAM, Chargé de Projet horticole
Fédération des Coopératives Maraichères du Niger

Année académique : 2012/2013

DEDICACE

Je dédie le présent travail à :

Mon Père et à ma Mère, ainsi qu'à tous les autres membres de la famille SAWADOGO.

REMERCIEMENTS

Nous remercions sincèrement, à travers les présentes lignes, tous ceux qui ont, de près ou de loin, contribué à la réalisation de ce travail. Nos intentions vont particulièrement :

- A notre directeur de mémoire Dr Amadou OUMAROU, Enseignant Chercheur au département de sociologie à la Faculté des Lettres et Sciences Humaines à l'Université ABDOU MOUMOUNI de Niamey, qui, malgré ses lourdes responsabilités professionnelles, a consacré le temps nécessaire et la patience pour nous accompagner dans la réalisation du présent travail ;
- Au Professeur Jacques NANEMA, coordonnateur du programme AGRINOVIA pour sa disponibilité, ses conseils et ses appuis multiformes tout au long de cette formation ;
- A tous les enseignants et responsables du Master AGRINOVIA pour leur détermination à faire des étudiants de ce programme de véritables professionnels ;
- A M. DOUMA Abdoussalam, mon maître de stage pour ses conseils et surtout pour ses critiques objectives dans la rédaction du présent document ;
- Aux élus de la FCMN-NIYA, M. SALIA, M. ADAMOU et M. OUSMAN respectivement président, secrétaire général et trésorier général pour l'accueil et les moyens investis pour le bon aboutissement du présent travail ;
- A tous les membres de l'exécutif de la FCMN pour l'attention et les conseils portés à notre égard ;
- Nos remerciements vont également à l'ensemble du personnel des institutions financières rencontrées et à tous ceux qui, de près ou de loin, ont apporté leur appui à la réussite de ce travail.

LISTE DES SIGLES ET ABBREVIATIONS

AG :	Assemblée Générale
AGRHYMET :	Agriculture – Hydraulique- Météo
APROMANI :	Association des Producteurs Maraîchers du Niger
ARSM :	Agence de Régulation du Secteur des Microfinances
BAGRI :	Banque Agricole Niger
BE :	Bureau Exécutif
BI :	Boutique d’Intrant
BCEAO :	Banque Centrale des Etats de l’Afrique de l’Ouest
CASPANI :	Conseil Pour l’Action et la Solidarité du Niger
CAIMA :	Centrale d’Approvisionnement en Intrants et Matériels Agricoles
CS/SFD :	Cellule de Suivi des Systèmes Financiers Décentralisés
CCOAD :	Chambre de Concertation des Organisations et Associations de développement
CRS - Niger:	Catholic Relief Service - Niger
CEDEAO :	Communauté Economique Des Etats de l’Afrique de l’Ouest
CA :	Conseil d’Administration
FAO :	Organisation des Nations Unies pour l’Agriculture et l’Alimentation
FCMN :	Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger
FIPA :	Fédération Internationale des Producteurs Agricoles
F CFA :	Franc de la Communauté Financière Africaine
IDH :	Indice de Développement Humain
IMF :	Institution de Microfinance
INRAN :	Institut National de la Recherche Agronomique du Niger

INS :	Institut National de la Statistique
MCPEC :	Mouvement des Caisses Populaires d'Epargne et de Crédit
OP :	Organisation Paysanne
PAS :	Programme d'Ajustement Structurel
PIB :	Produit Intérieur Brut
PAU :	Politique Agricole de l'UEMOA
PPFN :	Plate-Forme Paysanne du Niger
PDDAA :	Plan de Développement Détaillé pour l'Agriculture en Afrique
RECA :	Réseaux des Chambres d'Agriculture - Niger
SFD :	Système Financier Décentralisé
UEMOA :	Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine
UNC :	Union Nationale des Coopératives
UNCC :	Union Nigérienne de Crédit et Coopératives
USAID :	Agence des Etats Unis pour le développement International
3N :	les Nigériens Nourrissent les Nigériens

Table des matières

<i>DEDICACES</i>	i
Remerciements	ii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	iii
<i>RESUME</i>	1
<i>ABSTRACT</i>	2
INTRODUCTION GENERALE	3
CHAPITRE PREMIER : METHODOLOGIE DE RECHERCHE.....	6
I. Cadre théorique.....	6
1. Contexte et justification du choix du sujet.....	6
2. Revue de la littérature.....	8
3. Problématique, objectifs et hypothèses	19
4. Définition des concepts.....	26
II. Cadre pratique.....	29
1. La recherche documentaire	29
2. La recherche exploratoire	30
3. L'échantillonnage	30
4. Les outils de collecte	31
5. Le pré-test	32
6. Déroulement de la recherche	32
7. Le traitement et l'analyse des données	32
8. Contraintes de la recherche et solutions apportées.....	32
III. Aperçu général de la FCMN.....	33
1. Origine	33
2. Organisation et fonctionnement de la fédération	34
3. Relation avec l'extérieur.....	35
4. Affiliations et réseautage	36
5. Projets et Programmes mis en œuvre.....	36
CHAPITRE DEUXIEME : ANALYSE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE DE FINANCEMENT AGRICOLE	38
I. ANALYSE DE LA DEMANDE DE FINANCEMENT	38
1. Les spécifiés des besoins de financement de l'agriculture	38
2. Volume de la demande actuelle.....	40
3. Volume de la demande potentielle.....	40
4. Les activités à besoins de financement des OP au Niger	41

5.	Analyse de la demande axée sur le maraichage	42
II.	ANALYSE DE L'OFFRE DE SERVICE FINANCIER	47
1.	Couverture géographique de l'offre.....	47
2.	Volume de l'offre.....	49
3.	Services et produits	50
III.	ROLE DE L'ETAT	55
1.	Paradigme financier depuis les indépendances	55
CHAPITRE TROISIEME : ANALYSE DES STRATEGIES DE FINANCEMENT ET PROPOSITIONS DES OPTIONS POSSIBLES.....		60
I.	STRATEGIES DE FINANCEMENT EXISTANT.....	60
1.	S'impliquer dans l'élaboration d'un cadre macro-économique et politique favorisant l'accès des exploitations aux services financiers	60
2.	Créer une institution financière « fille ».....	62
3.	L'OP internalise le service de crédit	63
4.	L'OP construit un partenariat avec des IMF existantes.....	68
5.	Description du processus d'innovation entamé par les organisations paysannes du Niger en matière de financement.....	69
II.	ANALYSE DE LA FAISABILITE DES STRATEGIES.....	70
1.	Stratégie une : S'impliquer dans l'élaboration d'un cadre macro-économique et politique favorisant l'accès des exploitations aux services financiers.....	70
2.	Stratégie 2 : créer une institution financière « fille ».....	72
3.	Stratégie 3 : internaliser le service de crédit.....	73
4.	Stratégie 4 : développer un partenariat avec des IMF existantes.....	74
5.	Analyse des Forces et faiblesses de la FCMN-NIYA	75
III.	ANALYSE DES RESULTATS ET OPTIONS DE FINANCEMENT	76
1.	Analyse des résultats.....	76
2.	Options de financement.....	80
IV.	SUGGESTIONS.....	81
CONCLUSION GENERALE		83
BIBLIOGRAPHIE.....		86

TABLE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Répartition des membres de la FCMN en fonction des régions	34
Tableau 2 : Evolution du nombre de clients/membres des SFD	40
Tableau 3 : Marché potentiel pour les services financiers ruraux au Niger	41
Tableau 4 : Besoins de financement des organisations de producteurs.....	41
Tableau 5 : Forces et faiblesses de la filière oignon.....	44
Tableau 6 : Forces et faiblesses de la filière Pomme de terre.....	46
Tableau 7 : Evolution du nombre de SFD et de points de vente au Niger	48
Tableau 8 : Produits de crédit court terme, moyen terme et long terme	51
Tableau 9 : Crédits accordés par ASUSU SA, leurs montants et la garantie nécessaire.....	52
Tableau 10 : Synthèse de l'évolution des paradigmes de financement du monde rural.....	55
Tableau 11 : Analyse des forces et faiblesses de la FCMN	75
Tableau 12 : Relations des groupements avec les IMF	78

TABLE DES FIGURES

Figure 1: Organigrammes de la FCMN	35
Figure 2 : Zone de production de l'oignon au Niger et du niveau de la production	43
Figure 3 : Répartition des points de service financier par région	48
Figure 4 : Evolution des encours de crédit et d'épargne des SFD au Niger	49
Figure 5 : Organigramme développé par la FCMN-NIYA.....	72
Figure 6 : Répartition des groupements en fonction du respect de la périodicité des rencontres	79

TABLE DES PHOTOS

Photo 1 : Grenier de stockage de l'oignon	66
Photo 2 : Magasin semi-traditionnel de stockage.....	66
Photo 3 : Intérieur magasin semi-traditionnel	66
Photo 4 : Magasin moderne de stockage d'oignon.....	66

RESUME

Dans un contexte de libéralisation économique, marqué par des crises économiques en Occident, le manque d'accès au financement devient une contrainte cruciale pour le développement du monde rural en Afrique. Les organisations paysannes (OP) nées à la faveur de la loi coopérative de 1996, régissant le système coopératif nigérien sont toutes confrontées à cette question du financement avec une acuité. Elles se donnent donc pour objectif de trouver des solutions adéquates pouvant venir à bout de la problématique. Face aux contraintes diverses liées à l'activité agricole, ces organisations paysannes s'organisent et se structurent pour lever lesdites contraintes. Ainsi, la question du financement des activités des organisations paysannes au Niger limite les efforts de ces derniers. Le financement des activités agricoles à travers les institutions financières reste assez timide. Les accords de partenariat entre les institutions financières (banques commerciales ou IMF) et les OP sont le plus souvent limités par la méconnaissance des services financiers par les OP et/ou la méfiance des institutions financières. Malgré le retour de l'Etat Nigérien dans l'appui au monde rural, la problématique demeure d'actualité. C'est donc conscient de cette situation que la Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger (FCMN-NIYA) veut se doter d'une stratégie de financement qui devrait lui permettre d'atteindre son autonomie financière.

C'est dans ce cadre, que la présente étude a procédé à l'analyse de la demande de financement agricole et de l'offre de service financier disponible. Cela a permis d'identifier les insuffisances du côté de chaque acteur afin de contribuer à la réflexion sur une offre financière adaptée à l'agriculture et à l'inverse une demande qui fait preuve d'innovation pour réduire les risques qui lui sont rattachés. En outre, cette problématique n'aurait pu être traitée sans aborder le rôle de l'Etat dans cette quête de solution menée par les OP pour le financement de leurs activités.

Ensuite, nous avons identifié les différentes stratégies de financement utilisées par les OP en général pour faciliter l'accès de leurs membres au crédit. Quatre grands ensembles de stratégies ont été recensées et ont fait l'objet d'une analyse de faisabilité. Cette analyse s'est faite sous quatre angles notamment la faisabilité juridique, financière, technique et organisationnelle. Cela combiné à l'analyse des forces et faiblesses de la FCMN a permis de faire une proposition de stratégie viable pour le financement des activités de la faïtière. Il s'agit pour la fédération de nouer un partenariat formel avec une institution financière de la place.

Mots clés : organisations paysannes, financement de l'agriculture, microfinance

ABSTRACT

In a context of economic liberalization, marked by economic crisis in the West, lack of access to finance is a critical constraint for rural development in Africa. Farmers' Organizations (FO), born thanks to the cooperative law of 1996 governing the Nigerian cooperative system, are all faced with this question of funding is particularly acute. They therefore give objective to find adequate solutions to overcome the problem. Faced with various constraints to agricultural activity, farmer organizations are organized and structured to waive such requirements. Thus, the question of financing the activities of farmers' organizations in Niger limits these efforts. The agricultural finance through financial institutions is quite shy. Partnership agreements between financial institutions (commercial banks and MFI) and FO are often limited by lack of knowledge of financial services by the FO and / or mistrust of financial institutions. The Nigerian government marks a tentative return in supporting rural communities. It is aware of this situation that the Federation of Unions of Niger Market Gardeners (FCMN-NIYA) wants a funding strategy that would enable it to achieve financial independence.

It is in this context that the present study has analyzed the demand for agricultural financing and supply of financial services available. This helped to identify gaps on the side of each stakeholder to contribute to the debate on a financial offer to adapt agriculture and reverse application that demonstrates innovation to reduce the risk attached to it. In addition, this issue could not be addressed without addressing the role of the state in search of this solution led by the FO to finance their activities.

Then we identified the different financing strategies used by FO generally to facilitate access to credit for their members. Four major sets of strategy were identified and have been the subject of a feasibility study. This analysis was done in four ways including the legal feasibility, financial, technical and organizational. This combined with the analysis of the strengths and weaknesses of FCMN allowed to make a proposal viable strategy for the financing of the ridge. It is for the federation to establish a formal partnership with a financial institution instead.

Keywords: farmer's organisations, agricultural finance, microfinance

INTRODUCTION GENERALE

L'enjeu du financement agricole est lié à son rôle primordial dans le développement de l'agriculture et au rôle de l'agriculture dans l'économie de la plupart des pays en développement. En Afrique subsaharienne, le secteur agricole représente plus de 40% du PIB, 66% des exportations et occupe près de 80% de la population (NKAMLEU ; 2004). Il est incontournable dans les politiques de développement en général et de lutte contre la pauvreté en particulier de ces pays. Les pays développés ont connu une croissance régulière de la productivité agricole au cours des dernières décennies. Cependant, ces progrès technologiques n'ont pas pu être diffusés dans les pays en développement et ce, pour tous les produits importants dans la consommation. L'accroissement très rapide de la demande dû aux pays émergents et à la croissance démographique a contribué à accentuer le déséquilibre entre l'offre et la demande agricole (THIOMBIANO, 2012). En outre, la pression foncière s'est traduite par une baisse de 20% de terre arable par habitant pendant ces 15 dernières années (FAO ; 2000). Il est donc paradoxal de constater que les fonds alloués à l'agriculture baissent dans de nombreux pays pendant que les institutions financières locales se développent, que les besoins financiers de l'agriculture sont en hausse (FAO ; 2000). L'absence d'infrastructures de base et de cadre directeur cohérent rend difficile des investissements viables, et particulièrement le financement des technologies agricoles dans de nombreux pays Africains avec une faible productivité agricole comme corollaire principal. L'accroissement de la productivité agricole pour un développement socioéconomique est pourtant lié à l'existence d'un système efficace de financement agricole. Un tel système est favorisé par un environnement propice et des politiques agricoles dynamiques appropriées. L'objectif du financement agricole est le développement agricole et le renforcement des marchés financiers à travers une politique générale appropriée du système financier. La finance agricole en Afrique de l'Ouest se caractérise par une inadéquation entre l'offre et la demande et ce, particulièrement en zone rurale.

Le Niger, pays sahélien, couvre une superficie de 1 267 000 Km² pour une population estimée à 15 203 822 d'habitants, avec un taux d'accroissement de 3,3% (INS, 2011). La nature du climat sur une grande partie du territoire nationale ne favorise pas une pluviométrie suffisante pour les besoins de l'agriculture qui, avec l'élevage, constituent les principales activités de la population rurale. En matière de développement, le Niger fait partie des pays identifiés par les Nations Unies comme les plus pauvres de la planète et occupe en 2011, le 186ème rang dans le classement selon l'indice de développement humain (IDH).

Malgré une croissance économique moyenne de 0,3%, ces trente dernières années, le taux de pauvreté n'a pas cessé d'augmenter. Près de 63% de la population nigérienne vit en dessous du seuil de pauvreté dont la moitié en extrême pauvreté, avec une situation plus aiguë en milieu rural. Le pays est économiquement vulnérable et dépend des exportations minières et de l'agriculture dont le maraîchage. Rappelons que l'agriculture¹ contribue à 42,1% à la constitution du produit intérieur brut (PIB) du pays. Cependant, force est de constater le désengagement de l'Etat dans le financement de l'agriculture au cours des deux dernières décennies, laissant ainsi les producteurs avec peu d'appui technique et financier conséquent. Face à cette situation, les producteurs ne sont pas restés les bras croisés. Des initiatives de création d'organisations de producteurs dont la Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger (FCMN) ont vu le jour.

Cette fédération de coopératives est née à l'initiative de 11 coopératives dans 4 régions du pays. Elle est présente aujourd'hui dans les 8 régions qui composent le Niger avec 140 coopératives et unions de coopératives totalisant ainsi plus de 22 500 chefs d'exploitations. De sa création jusqu'à ce jour, la FCMN fonctionne en grande partie sur la base de financement extérieur notamment des bailleurs de fonds étrangers, avec seulement une partie infime du financement dégagée grâce aux cotisations de ces membres. L'une des conséquences du retrait de l'Etat dans le système financier agricole a été la naissance de plusieurs organisations paysannes dont la FCMN qui, malgré tout, ont beaucoup appris de cet abandon. C'est fort de cette expérience et de la raréfaction ou de la difficulté d'obtention du financement extérieur que la faitière, dans l'optique de pérenniser ses activités s'est donnée pour objectif de trouver des stratégies durable pour relancer son niveau d'autofinancement.

Face à cette situation, elle a jugé indispensable d'analyser la problématique du financement des organisations paysannes en Afrique de l'Ouest en général, et au Niger en particulier dans l'optique de disposer de plaidoyer en faveur du financement de l'agriculture et en faire un atout.

¹ www.statistiques-mondiales.com/niger.htm

Ainsi, à partir du sujet « *problématique du financement des organisations paysannes (OP) au Niger : expérience de la fédération des coopératives maraîchères du Niger* », nous avons abordé la question du financement des OP au Niger. Pour ce faire, le document a été structuré en trois chapitres. Le premier situe l'étude dans son cadre global ; le second chapitre analyse l'offre et la demande de financement agricole ; et enfin le troisième chapitre se consacre à l'analyse des stratégies de financement tout en proposant des options pour la fédération des coopératives maraîchères du Niger. De ces chapitres découlent des critiques à partir desquelles des suggestions ont été formulées pour améliorer le marché financier agricole.

CHAPITRE PREMIER : METHODOLOGIE DE RECHERCHE

I. CADRE THEORIQUE

1. Contexte et justification du choix du sujet

A l'aube des Indépendances, les politiques de financement du monde rural étaient largement fondées sur le concept de "crédit agricole", considéré comme un intrant dans le processus de production et distribué par l'intermédiaire des banques agricoles, des banques de développement ou de vastes projets. L'unanimité qu'a suscitée l'échec de ces projets a abouti au Programme d'Ajustement Structurel (PAS) qui consistait à réduire les charges de l'Etat par son désengagement dans plusieurs secteurs de l'économie. Ce retrait était beaucoup plus poussé pour les cultures irriguées, car répertoriées comme cultures à forte valeur ajoutée.

Après la libéralisation économique des Etats du Sud survenue dans les années 90, les banques étaient appelées à prendre la relève dans le financement du secteur rural. Mais ces banques se sont heurtées à des producteurs peu organisés, sans formations pour constituer une demande de financement, avec des difficultés pour formaliser leurs besoins, ce qui a augmenté le niveau de risque pour ces institutions.

La Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger est l'une des plus grands rassemblements de producteurs au Niger. Mais depuis 1996, date de sa création, elle vit grâce aux fonds extérieurs faute de financement par les banques et de faible capacité d'autofinancement. Ainsi, cela démontre que le vide laissé par l'Etat depuis lors a toujours besoin d'être comblé. En effet, les banques n'osent se lancer dans le financement agricole en raison des risques trop élevés, de service non approprié, etc. Ces banques, même quand elles y accèdent, ne financent que les secteurs sécurisés où la probabilité de rentabiliser est plus élevée tels que les filières (coton, riz, céréale) ou encore la commercialisation des produits.

On a cru par moments qu'à ces difficultés pouvait venir à bout la microfinance, car elle a le mérite d'être à proximité des paysans et donc comprendrait mieux les besoins des paysans. Mais les institutions de microfinance, malgré cet avantage, ne disposant pas très souvent du capital nécessaire pour répondre à la demande rurale, proposent des taux d'intérêt qui ne permettent pas aux paysans de rentabiliser.

A présent, avec la naissance du concept d'interprofession, la difficulté est plus grande pour les organisations paysannes d'obtenir un financement de leurs activités, même de la part des bailleurs de fonds étrangers. En effet, les interprofessions, rassemblement de plusieurs maillons d'une chaîne de production (depuis la production jusqu'à la commercialisation), sont les entités qui, aujourd'hui, attirent la majorité des fonds accordés par les bailleurs aux dépens des organisations paysannes telles que la FCMN. Alors faut-il changer de statut pour continuer à percevoir les fonds ? Ou bien, faut-il chercher d'autres sources de financement ? Autant de questions suscitées autour de la problématique du financement des organisations paysannes.

Pour la FCMN dans son optique de devenir indépendante, il n'est pas pour l'instant question d'emprunter la solution offerte par la réponse à la première question ; raison pour laquelle elle a initié et financé cette étude qui est cruciale pour sa survie.

Aussi, d'autres raisons ont motivé le choix de ce sujet. Il s'agit des possibilités qu'offre la question du financement agricole aux étudiants en fin de cycle dans un domaine agricole que nous sommes. En effet, convaincu que ni l'Etat, ni le secteur privé, n'a la capacité d'embaucher tout le monde, nombreux sont les jeunes qui souhaitent devenir leur propre employeur en se lançant dans de petites entreprises agricoles. Mais faute de financement, l'enthousiasme de cette jeunesse pour l'entreprise se transforme pour donner jour à une jeunesse résignée. Alors, nos investigations dans le domaine, tout en nous ouvrant des portes d'embauche, nous permettront de contribuer à la production de connaissances sur la question.

Les raisons subjectives du choix de ce sujet sont entre autres :

- Servir de canal par lequel sera rédigé le mémoire de fin d'études afin de soutenir mon diplôme de master ;
- Permettre non seulement de comprendre la problématique au sein de la FCMN, mais aussi dans plusieurs d'autres structures du domaine au Niger ;
- Construire une expérience solide pour ma carrière professionnelle qui débute à peine car devant se dérouler dans un pays autre que le mien ;
- Contribuer à l'avancement de la science par la production de connaissances sur cette thématique.

Par ailleurs, les raisons qui ont motivé la structure d'accueil dans le choix de la zone d'étude sont de plusieurs ordres.

La première raison est liée à la représentativité de la région dans la composition de la fédération. En effet, la région de Tillabéri concentre à elle seule plus de 50% des groupements et unions de groupements membres de la FCMN-NIYA.

La seconde raison est liée au temps. Les membres de la fédération sont repartis sur l'ensemble des huit régions du pays, il était donc difficile pour nous de les couvrir pendant la période prévue pour le stage.

La troisième raison est liée aux ressources. Le Niger étant l'un des pays les plus vastes d'Afrique de l'ouest, sinon le plus vaste, mener une étude d'envergure nationale n'est pas chose aisée pour une organisation paysanne dont la dépendance par rapport aux fonds extérieurs est avérée.

2. Revue de la littérature

Le financement du secteur agricole a fait l'objet de plusieurs recherches à cause de son importance reconnue de tous dans l'agriculture et la réduction de la pauvreté. En effet, les chercheurs se sont penchés sur la question sous plusieurs angles ou thématiques parmi lesquels les plus pertinents pour cette étude sont présentés dans ce chapitre.

- Le rôle de l'agriculture dans l'économie

L'agriculture par son rôle dans la croissance économique, apparaît pour bon nombre d'économistes comme le levier de toute économie qui aspire au développement. En effet, la théorie des étapes de la croissance économique de Rostow (1960) considère que le passage d'une société agricole à une société industrielle est le problème principal de la politique de développement. Le système de Rostow, comme celui de Marx, attribue clairement à l'agriculture un rôle dynamique dans le processus de développement. Dans une économie ouverte, les activités du secteur primaire peuvent porter le rôle de secteurs moteurs et, à une période particulière, supporter le fardeau d'une croissance accélérée. De plus, l'agriculture doit nourrir une population qui augmente rapidement, fournir aux industries un marché de masse pour leurs produits et aux nouveaux secteurs moteurs non agricoles, le fonds d'investissements et la force de travail. C'est d'ailleurs dans cette même lancée que LEWIS (1954) stipule que l'agriculture participe à la formation du capital, libère la main d'œuvre faiblement productive pour alimenter les autres secteurs notamment l'industrie.

En constituant un marché pour les produits industriels, l'agriculture fournit des devises permettant de financer les importations.

L'agriculture, surtout pour des pays en développement comme les nôtres, constitue un champ d'attraction des capitaux extérieurs, ce qui contribue à booster l'activité économique. C'est ainsi que GILLIS et al (1990) estiment que l'agriculture, de par son potentiel de profit, attire des investissements directs au profit des entrepreneurs locaux pour une augmentation de la production locale. La Banque Mondiale (2008) quant à elle, note que l'agriculture contribue au développement en tant qu'activité économique et moyen de subsistance pour la plupart des agriculteurs.

- *Le financement de l'Agriculture*

La question du financement de l'agriculture a connu depuis les indépendances plusieurs approches et politiques qui, malgré tous les efforts déployés par les dirigeants de l'époque et les bailleurs, n'ont malheureusement pas résolu le problème. Ce qui a conduit aujourd'hui bon nombre de chercheurs à mener des investigations dans le domaine pour tenter de trouver des éléments de réponse sur les raisons de cet échec constaté. Certains de ces auteurs tout en faisant l'état des lieux sur les raisons de la difficulté de financer l'agriculture ouest-africaine proposent aussi des alternatives pour remédier au problème.

Selon l'article de FALL (2009, p16), « les difficultés et contre-performances actuelles du secteur agricole, dans les pays en voie de développement et notamment en Afrique de l'Ouest, suscitent des inquiétudes et des interrogatoires sur les choix et options de développement. Le rythme de développement moins linéaire que prévu révèle sans aucun doute une sous-estimation de certaines contraintes dont l'accès au crédit, son adaptation et sa mutation nécessaire au changement des incitations à la production. (...) Dans le contexte de l'Afrique de l'Ouest, on distingue trois principales phases de développement du marché financier agricole. La première phase (entre 1960 et 1980) rappelle le fondement théorique keynésien sur le crédit agricole comme outil de développement. Du fait de la faiblesse de l'épargne rurale, le crédit était considéré comme une approche pour amorcer le cercle vicieux de l'investissement privé. Dans cette logique, le crédit public est un outil nécessaire aux changements techniques, au financement et à l'adoption de l'innovation dans les pratiques culturales et l'amélioration des productions agricoles. Ceci correspondait, sur le plan institutionnel, à l'intervention des banques nationales de développement partout ailleurs en Afrique de l'Ouest.

Dès les premiers moments de l'indépendance, la volonté d'impulsion du développement a motivé ces Etats à la mise en place de ces banques. Ce modèle économique classique interventionniste, tout Etat ou Etat providence, inspirait les options de développement.

L'allocation des ressources ne considérait que cette option d'intensification et le rôle du système financier est ignoré ».

Le système capitaliste vers lequel s'orientent les Etats du sud aujourd'hui se heurte parfois à la résistance de certaines valeurs de la société traditionnelle qui sont le plus souvent fondées sur l'entraide et la solidarité. Cela pousse certains chercheurs tels que VINCENT à dire que seule une économie basée sur la solidarité peut nous sortir de ce cercle vicieux de la pauvreté. En cela, VINCENT (1994) pense que rechercher l'alternative dans un monde marqué par la victoire des forces capitalistes constitue un « impossible réalisme » qu'il faut transformer en réalité. Il s'agit donc de rechercher une alternative par la voie de l'économie sociale et solidaire basée sur les hommes et la satisfaction de leurs besoins. Selon l'auteur, cela permettra un partage des moyens de production et des revenus, mais également du pouvoir de décision. Pour VINCENT, c'est seulement comme cela, que les organisations de développement pourront tendre vers leur autonomie financière et se détourner de l'aide internationale. Les organisations de développement et leurs dirigeants devraient se mettre à l'avant-garde du combat pour l'orientation vers la production pour la création d'une épargne qui, réinvestie à son tour, ajoutera une plus-value nécessaire au développement.

Par ailleurs, l'auteur consacre une bonne partie de son travail aux outils et aux instruments novateurs pour réaliser la stratégie de mobilisation et de capitalisation des organisations de développement. Il s'agit des outils pour mobiliser les ressources locales comme l'inventaire villageois, la monographie régionale ou de la ville, le fonds de solidarité des élites pour leur village et des outils pour mobiliser l'épargne locale. Il pose l'effort propre comme condition du crédit, mais note que cet effort propre n'est pas nécessairement financier : on peut accorder sa confiance à un groupe local motivé et bien organisé, qui a prouvé ses compétences et sa volonté de réussir. Il pense qu'accorder du crédit à un groupe qui ne pourra rembourser est à coup sûr « tuer » ce groupe. C'est pourquoi il remet au goût du jour la fastidieuse question : **Le petit crédit a-t-il un effet d'entraînement pour le développement économique ?**

La réponse à cette question déterminera certainement les stratégies futures d'accès des plus pauvres au crédit.

Les grands maux dont souffre le crédit ont également été abordés par VINCENT et ont pour noms les taux d'intérêt élevés, la couverture des frais de gestion ainsi que le contrôle démocratique nécessaire dans l'attribution du crédit.

L'auteur présente de nombreuses études de cas, les différents outils de financement qui peuvent être utilisés pour le développement par les hommes et les femmes des pays du Sud. La richesse des cas présentés ainsi que leur intérêt permet de mieux se familiariser avec les outils innovateurs de l'économie sociale et solidaire.

Cependant, force est de reconnaître que peu de place est laissée à l'analyse de la gouvernance des institutions de microfinance, laquelle gouvernance se pose aujourd'hui comme un défi majeur pour la survie de toute activité en direction des hommes et des femmes en proie à des difficultés de tous ordres.

Capitalisant les leçons tirées d'un séminaire tenu à Dakar, WAMPFLER (2002) note que dans le contexte de libéralisation des économies du Sud, le manque d'accès au financement reste une contrainte majeure au développement des agricultures familiales. Celles-ci ont besoin de s'intensifier, de se moderniser, de financer l'innovation technique, organisationnelle, leur seule capacité d'autofinancement ne suffit pas à financer cette modernisation. Aussi, la réduction de l'offre publique de financement au secteur agricole n'est que faiblement compensée par celle des banques qui restent peu présentes en milieu rural et concentrent leur offre dans quelques secteurs sécurisés (cultures d'exportation, productions irriguées).

Face à l'absence d'autres opérateurs, estime l'auteur, la microfinance devient une alternative forte pour le financement rural. D'où la nécessité d'améliorer sa contribution au financement des agricultures familiales. Pour y parvenir, les pistes suivantes ont été préconisées :

- En amont, moderniser et sécuriser le secteur agricole ;
- Renforcer le secteur de microfinance existant et appuyer son extension ;
- Améliorer l'adaptation de l'offre à la demande agricole et cela en : (i) améliorant l'adaptation du crédit aux caractéristiques spécifiques du secteur agricole ; (ii) renforçant l'offre de crédit de moyen terme ; (iii) innovant en matière d'offre d'épargne adaptée à l'agriculture ;
- Améliorer la sécurisation du crédit à l'agriculture ;
- Décloisonner le secteur de la microfinance et renforcer son insertion dans le marché financier ;
- Renforcer le lien entre le secteur agricole et le secteur de microfinance ;
- Améliorer la convergence des politiques publiques pour qu'elles soient adaptées et appuyées ; on pourra y parvenir par : (i) la recherche de l'alliance entre IMF et les autres

organisations professionnelles agricoles ; (ii) le renforcement des capacités des différents acteurs, en particulier les agriculteurs et les organisations paysannes pour qu'ils puissent prendre une part active dans les négociations ; (iii) la prise en compte dans la définition des politiques des acteurs privés ; (iv) la redéfinition du rôle de l'Etat.

Cependant, l'auteur aborde la question du risque agricole d'une manière générale pendant que cela constitue l'argument principal des institutions financières qui hésitent à intégrer le marché agricole. La difficulté de gestion du risque en agriculture pour nous représente le talon d'Achille de la problématique du financement agricole. Par conséquent, elle mérite que l'on se penche de manière plus approfondie sur le sujet.

Un système financier sans un mécanisme performant de gestion des risques est appelé à disparaître ; par conséquent, les institutions de finance qui s'orientent dans l'agriculture doivent avoir une bonne connaissance du secteur pour pérenniser leurs activités. Les travaux du groupe de KLEIN relèvent les difficultés de ce système tout en préconisant des pistes de solutions pour le rendre plus performant. KLEIN & al (1999) stipulent que le manque d'accès au crédit formel et à des services d'intermédiation financière complets freine le développement du secteur agricole et entrave les efforts fournis pour réduire la pauvreté rurale. Des initiatives ont été lancées pour satisfaire la demande de crédit rural notamment la réforme des banques de développement agricole qui vise à leur permettre de suivre le jeu des mécanismes du marché lorsqu'elles offrent des services de crédit aux petits et moyens clients. Simultanément, certaines institutions de microfinance tentent de transférer leurs techniques de microcrédit urbain aux zones rurales.

Le groupe a initié cette étude à travers laquelle il a tiré des leçons de terrain sur le crédit agricole à l'issue de l'analyse de trois institutions de crédit agricole. De cette analyse, il a été réalisé que les meilleures pratiques de crédit agricole passent par une bonne gestion des coûts et des risques du crédit agricole. Pour chaque type de coût et de risque, le groupe a préconisé des stratégies. Pour ce qui est des coûts, les auteurs ont retenu ce qui suit :

- **La dispersion de la clientèle rurale**

Les stratégies préconisées sont : (i) une structure décentralisée assure un taux élevé de couverture des clients ; (ii) la délégation du pouvoir du prêt peut réduire considérablement les coûts de gestion ; (iii) un personnel de terrain qualifié, bien formé et fortement motivé, renforce la productivité du crédit ; (iv) des procédures d'appréciations des prêts simplifiées réduisent le

temps nécessaire pour l'examen de la demande, l'approbation et les déboursments relatifs ; (v) des contacts étroits avec les organisations et les réseaux locaux permettant d'obtenir des informations de gestion efficace fournissent des renseignements valables.

- **Le caractère saisonnier de l'agriculture**

La stratégie préconisée est : la diversification du portefeuille des prêts ruraux sous l'angle de localisation des clients et du motif du prêt permet de répartir de façon plus homogène la charge de travail du personnel.

- **L'hétérogénéité de l'agriculture**

Les stratégies préconisées sont : (i) des connaissances solides en matière d'agronomie, de gestion de l'exploitation et de l'économie rurale, sont indispensables pour une appréciation des prêts ; (ii) une évaluation réaliste de la demande de prêt agricole est fondamentale pour bien planifier et gérer un portefeuille de prêt.

Quant aux risques, les auteurs notent :

- **Les risques relatifs à la production, au marché et au prix**

Les stratégies préconisées sont : (i) une évaluation des risques spécifiques aux différentes activités de production agricole est essentielle pour déterminer la vulnérabilité des prêteurs ; (ii) l'appréciation du prêt devrait comprendre une évaluation approfondie de la capacité de remboursement de l'emprunteur et de sa solvabilité. Il faudra aussi tenir compte des facteurs de risques extérieurs auxquels est exposée la production agricole ; (iii) la collaboration avec les organisations qui connaissent bien les agriculteurs permet de diminuer le coût des informations sur les clients et des risques courus par les prêteurs agricoles.

- **La gestion des risques du portefeuille de prêt**

Les stratégies préconisées sont : (i) le crédit agricole devrait commencer dans les zones de production qui présentent le moins de risques, les opérations pourront ensuite s'étendre progressivement à des zones à risques plus élevés ; (ii) des prêts individualisés et des calendriers de remboursement établis en fonction des moyens de l'emprunteur réduisent le risque de défaut de paiement ; (iii) un portefeuille de prêt diversifié protège les prêteurs agricoles contre les risques ; (iv) les incitations motivent le personnel et accroissent sa

productivité en matière de prêts ; (v) une étroite surveillance des marchés et la connaissance des risques de crédit est essentielle pour les prêteurs agricoles.

- **Le risque de type « aléa moral » dans des milieux de crédit déformé**

Les stratégies préconisées sont : (i) les emprunteurs devraient recevoir des informations claires sur les modalités financières des prêts et l'obligation de les rembourser ; (ii) la signature conjointe des contrats des prêts et persuasion morale sont des moyens efficaces pour renforcer la discipline du crédit ; (iii) les contacts étroits entre le prêteur et l'emprunteur instaurent un climat de confiance mutuelle qui améliore la discipline du crédit.

- **Le risque découlant de l'évolution des politiques nationales et internationales**

Les stratégies préconisées sont : (i) les institutions de crédit agricole devraient être libre de toute interférence politique dans leur gestion journalière ; (ii) dans le cadre de leur stratégie de gestion des risques, les prêteurs agricoles sont tenus de surveiller les changements intervenants dans les politiques et les marchés qui influencent leur clientèle agricole ; (iii) les garanties substitutives remplacent les garanties conventionnelles et peuvent représenter d'importantes incitations au remboursement des prêts.

Bien que le groupe ait abordé presque toutes les spécificités qu'incombent les coûts et les risques du crédit agricole, il n'en demeure pas moins que l'étude aborde un seul aspect de la question en laissant de côté le risque ou le coût pour les paysans d'épargner auprès des institutions de microfinance. En effet, il est vrai de reconnaître que certaines IMF ont été victimes de détournement ou de mauvaise gestion qui les ont conduits à la faillite, d'où la question qui mérite d'être posée est : quel est le risque ou le coût pour un producteur d'épargner ces fonds dans une IMF et comment les amoindrir ?

En Afrique subsaharienne, le processus de libéralisation économique et financière a eu un impact sur le financement agricole et rural. La restructuration des banques agricoles et de développement a entraîné la fermeture totale de la plupart d'entre elles. A titre illustratif, autour des années 1960-1970, chaque pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) disposait d'une (01) banque agricole et d'une (01) banque de développement. Suite à l'ajustement, sur quatorze (14) banques, seules trois (03) banques agricoles et une banque de développement ont survécu et se sont développées. Ces banques avaient accumulé des impayés

qui ont fini par absorber leurs fonds propres par la mise en œuvre des provisions et ont provoqué leur faillite, selon LESAFFRE (2000).

Dans ce contexte, le développement de la microfinance a été perçu comme un moyen d'accroître l'offre de financement agricole et rural. Cependant, selon LAPENU (2007), le monde rural est caractérisé par une approche géographique et territoriale (zones à faible densité de population, éloignées des centres urbains, dont l'activité principale se focalise autour de l'agriculture). Le monde agricole est caractérisé davantage par une approche sectorielle et économique centrée sur les caractéristiques propres de l'activité agricole et de ces contraintes. Tant par l'approche territoriale que par l'approche sectorielle, le financement rural se révèle généralement difficile, coûteux et risqué. En compilant plusieurs sources, tels que LAPENU (2007), NAGARAJAN et MEYER (2005), World Bank (1998), cinq raisons principales sont identifiées pour expliquer ces difficultés de financement.

Une première raison réside dans la dispersion territoriale, l'éloignement et l'hétérogénéité des populations, la faiblesse des infrastructures de transport et de communication, parfois la faible densité des populations et un enclavement important, qui rendent coûteux l'accès aux services financier et le développement d'un maillage territorial.

Une deuxième raison est liée à l'importance des risques des activités agricoles, surtout exogènes, comme les aléas climatiques, les épizooties ainsi que les risques économiques liés à l'incertitude au niveau des débouchés et des prix des produits agricoles. Leur faible rentabilité, leur relative «spécialisation» et le risque «covariant» qu'elle induit conduisent souvent à un faible niveau de revenu.

Une troisième raison est la faiblesse des ressources humaines (faible niveau de formation et peu d'incitation pour les personnes formées à travailler en zones rurales), compliquant le développement d'une offre locale de services.

Une quatrième raison réside dans le manque de garanties appropriées et les cadres réglementaires légaux et politiques peu favorables, fragilisant les transactions financières, en particulier le problème de la fiabilité juridique ou même de l'existence des titres fonciers.

Une cinquième raison est relative à la «culture du crédit», où le prêt est parfois confondu avec un don, du fait des antécédents institutionnels en matière de crédit (banques publiques de développement) et qui se retrouve encore parfois, lors de périodes électorales ou dans des positions populistes de certains gouvernements, compliquant les remboursements des prêts.

Malgré le travail remarquable que ces auteurs ont abattu sur l'offre de crédit agricole en particulier par les institutions de microfinance, force est de reconnaître que peu de place est accordée à l'analyse de la demande de crédit qui constitue en notre sens un point essentiel pour améliorer l'adaptation de l'offre à la demande agricole de crédit. En effet, une analyse de la demande de financement serait nécessaire pour la confronter avec les caractéristiques que présente l'offre dans le dessein d'harmoniser les souhaits des différents acteurs du milieu.

- ***Le financement des organisations paysannes (OP)***

Les organisations paysannes ont toujours joué un rôle déterminant dans les mécanismes ou systèmes d'appui à l'agriculture et au monde rural. Leur rôle a consisté soit à la redistribution des intrants de production, soit à la collecte de la production, soit à l'octroi de crédits... Pour mener à bien ses différentes tâches, qui leur sont confiées, elles ont adopté plusieurs stratégies qui présentent divers résultats. C'est ainsi que SANTOS (2002) et MORVANT-ROUX (2008) décrivent les principales stratégies que les OP ont mises en œuvre pour tenter de résoudre les problèmes de financement des exploitations agricoles et leurs propres besoins de financement.

Il s'agit de :

i) l'OP internalise le service de crédit :

L'OP développe elle-même le crédit, mais cette option nécessite des compétences techniques qui font souvent défaut.

ii) l'OP crée une institution financière « fille » :

Elle crée une organisation sœur qui octroie le crédit. C'est un cas souvent rencontré avec les mutuelles de crédit, mais la difficulté à ce niveau est que l'OP, en même temps qu'elle sera confrontée à la difficulté de préserver sa vocation agricole, devra la concilier avec la logique de sa pérennisation financière.

iii) l'OP construit un partenariat avec une institution financière existante :

Selon les auteurs, cette stratégie est la plus courante et elle consiste pour l'OP de développer des relations de confiance avec des IF pour assurer le crédit à ses membres.

iv) l'OP s'implique dans l'élaboration d'un cadre macroéconomique et politique favorisant l'accès des exploitations aux services financiers :

Cette stratégie fait appel le plus souvent à des faïtières.

Les besoins de financement spécifiques des OP visent à améliorer l'accès des producteurs aux services financiers, financer les initiatives économiques collectives et générer des ressources permettant de couvrir les frais de fonctionnement des OP, à contribuer au renforcement des capacités de l'OP et à participer au cofinancement de services d'appui à l'agriculture. Le financement des activités économiques des OP requiert des volumes de financement importants (fonds de roulement, équipement), avec des contraintes fortes liées à la saisonnalité des activités et au risque résultant de facteurs aussi bien externes (instabilité des marchés agricoles, politiques des prix, ...) qu'internes aux OP (faible structuration des organisations, capacités et outils de gestion insuffisants, faible capitalisation, ...). Les OP ont par ailleurs souvent à porter le poids d'une histoire longue et difficile en matière de crédit (impayés, endettement) qui peut compromettre durablement leur crédibilité auprès des institutions de financement (WAMPFLER, 2006).

Les impayés anciens entravent toujours les relations entre OP et IF, sont l'une des causes de la crise de confiance généralisée qui pèse sur les relations dans le domaine. L'endettement entraîne l'exclusion du crédit d'une part importante des producteurs, et alimente la frilosité des institutions financières. WAMPFLER (2002) insiste sur le caractère fondamental des diagnostics d'impayés, qui peuvent servir de base à la mise en œuvre des rééchelonnements et à la relance de l'accès au crédit.

Par ailleurs, la construction d'un marché financier agricole performant et efficace repose sur la capacité des différents acteurs à se concerter et à collaborer. C'est ainsi que MARSAN et SALL (2008), souligne l'importance d'une collaboration entre organisations paysannes et institutions financières car selon eux, de nombreux points d'ombre subsistent. Par exemple, la question des taux d'intérêt suscite toujours des incompréhensions entre OP et institutions financières. A ce sujet, les auteurs s'interrogent sur le coût réel représenté par les taux d'intérêt pratiqués. A l'aide d'un exemple pris au Mali (Office du Niger), ils montrent que le crédit représente 3,10% des charges de productions à l'hectare, ce qui est peu au regard des frais de labour (8,6%) qui diminuent si la famille possède et amortit un équipement de traction attelée.

Pour notre part, malgré les nombreuses investigations et solutions préconisées par les chercheurs et acteurs du développement, le secteur agricole, reste encore méconnu par les institutions financières. Au regard de l'étendu des besoins de l'agriculture en matière d'investissement dont les institutions financières peinent à combler, il est clair que l'agriculture présente un caractère spécifique nécessitant une offre spécifique de service bancaire. En effet, les besoins de financement de l'agriculture ne sont pas de même nature, ne portent pas sur les

mêmes volumes, n'engagent pas les mêmes risques et ne peuvent donc être couverts par les mêmes dispositifs financiers que les secteurs commerciaux et autres.

Les organisations paysannes (OP) sont confrontées à cette question avec acuité, puisqu'elles doivent faire face tout à la fois au financement de leur propre développement et de leurs activités économiques, mais aussi aux besoins de financement des activités agricoles de leurs membres. Des partenariats entre les institutions de financement et les organisations paysannes s'esquissent, mais restent néanmoins difficiles, faute de dialogue et d'une compréhension commune des problématiques de financement de l'agriculture. Les organisations paysannes s'interrogent sur la stratégie à adopter en matière de financement, sur les modes de partenariat possible avec les systèmes financiers existants, mais aussi sur la pertinence et la faisabilité de formes de financement alternative.

Du côté de l'offre de service financier, il demeure jusque-là inadapté et peu diversifié pour répondre efficacement à la demande. Les procédures administratives jugées trop longues et compliquées pour les paysans, la faible maîtrise des risques agricoles, la faible connaissance du milieu rural, l'absence de ressources longues, l'absence de garanties, bref, il n'existe pas de service financier spécialement conçu pour l'agriculture. Les institutions financières ne sont pas assez informées des réalités de l'agriculture, ce qui explique en partie l'inadaptation entre l'offre et la demande de finance agricole. Tous ces facteurs sont autant de raisons qui expliquent la prudence des institutions financières quant au financement de l'agriculture et des organisations paysannes.

Par ailleurs, la formation à la base des différents acteurs du milieu rural constitue pour nous la pierre angulaire de la question du financement, car comme disent les économistes, autant les services et l'innovation doivent accompagner la croissance, autant la croissance doit susciter les services et l'innovation. Ainsi, la croissance qu'a connue l'agriculture africaine ces deux dernières décennies aurait dû influencer la naissance des services financiers et inversement. Cependant, cela n'a pas été le cas, ce qui nous amène à penser que c'est en raison du manque de formation aussi bien des paysans que des institutions de finance, que le monde rural et agricole connaît toujours ce déficit de financement. Partant de tout ce qui précède, nous pouvons donc dire que les systèmes de gestion des risques, les systèmes de production agricole, les systèmes de collecte de l'épargne, sont des domaines qui suscitent tellement de questions qu'ils tendent à noircir l'ombre sur le marché financier agricole et rural.

3. Problématique, objectifs et hypothèses

a. Problématique

L'agriculture revient au premier rang des préoccupations de la planète. Les prix des produits agricoles, notamment ceux des céréales et de certaines matières premières, explosent sur les marchés internationaux. La satisfaction des besoins alimentaires ne semble plus aussi assurée qu'on le croyait. Des prix alimentaires élevés posent des problèmes de court terme pour les consommateurs et notamment pour les plus démunis d'entre eux dans les pays du Sud. Le problème d'insécurité alimentaire se pose avec beaucoup plus d'acuité pour l'ensemble de la population mondiale.

D'un autre côté, des marchés agricoles porteurs peuvent enclencher une nouvelle dynamique d'investissement et d'innovation. Ils offrent une chance aux paysans de ces pays qui ne parvenaient pas jusqu'à présent à vivre décemment de leur travail. Mais pour saisir cette opportunité que beaucoup attendent depuis longtemps, il faut qu'ils investissent et accroissent leur production. L'accès au financement devient donc l'élément décisif. Or, la plupart des pays en développement ont leurs paysans qui sont exclus des systèmes bancaires. Les taux de bancarisation du monde agricole ne dépassent pas 5 ou 6 % en Afrique (BACHELIER, 2007) pendant que dans les pays développés, les banques agricoles ont joué très tôt un rôle majeur dans la modernisation de l'agriculture et la bancarisation des agriculteurs. Les banques classiques n'interviennent presque pas et l'offre du secteur intermédiaire de la microfinance se développe, mais reste fragile et insuffisante. La population rurale des pays du Sud est limitée à une agriculture de subsistance caractérisée par une productivité extrêmement faible, des coûts de commercialisation exorbitants et des marchés quasi inexistant.

Le faible niveau de la production est le résultat d'une multitude de facteurs dont les principaux sont :

- La diminution de la fertilité des sols et les attaques des plantes par des maladies et des prédateurs ;
- Le manque d'intrants (semences améliorées, engrais, etc.) ;
- L'absence d'appui technique (conseils) ;
- Même quand les producteurs sont capables de générer un surplus, la commercialisation de ce surplus devient une équation ;
- L'insuffisance des infrastructures (Routes, Marchés, etc.)

Les réformes bancaires engagées dans la région à travers les PAS (Programme d'Ajustement Structurel) depuis plus de dix ans ont touché en premier lieu les banques agricoles et de développement. Cela a eu comme conséquence pour les populations rurales la perte des voies d'accès au crédit en général et au crédit agricole en particulier. C'est dans ce contexte de réformes macroéconomiques que plusieurs partenaires ont apporté un appui au crédit agricole et au financement rural, chose qui a permis la survie de plusieurs secteurs agricoles jusqu'à nos jours.

Par ailleurs, l'année 2008 a été marquée par la crise financière la plus importante de l'histoire du monde depuis celle de 1929. Les premières victimes de cette crise ont été les banques américaines, puis européennes, mais l'Afrique ne saurait échapper à une crise internationale durable compte tenu de la mondialisation.

La persistance de la crise dans les pays développés va conduire à des conséquences néfastes pour le continent via le commerce, l'investissement direct étranger et les transferts d'argent des émigrés. Dans un tel contexte, ce sont les secteurs productifs tels que l'agriculture qui seront fortement affectés, quand nous savons que l'agriculture africaine est principalement financée au moyen de fonds publics, de crédits bancaires et surtout de fond extérieur sous forme d'aide publique au développement.

Le Niger, comme les autres pays d'Afrique de l'Ouest, n'est pas épargné par cette situation malgré une population à plus de 75% agricole. Cette agriculture, qui pourtant participe à plus de 40% à la formation du PIB, renferme beaucoup de possibilités en matière de développement à cause de la disponibilité en terres cultivables et de certaines caractéristiques qui permettent le développement d'une gamme étendue de filières agricoles et animales. Dans ce contexte, les activités de production et de commercialisation agricoles constituent des sources importantes de revenus susceptibles de contribuer à la réduction de la pauvreté en milieu rural. Mais malgré le potentiel de croissance de l'agriculture, le développement des filières agricoles reste encore confronté en Afrique de l'Ouest en général et au Niger en particulier, à de nombreuses contraintes parmi lesquelles on peut citer la forte dépendance de l'agriculture des quantités de pluies tombées, le manque de formation des paysans, la faible intensification des exploitations agricoles, le manque de structures de conservation et de stockage des produits agricoles, le manque d'informations sur les marchés et surtout le manque de financement.

Tous ces facteurs se conjuguent pour faire de l'agriculture nigérienne une agriculture de subsistance, incapable de nourrir son homme. En effet, malgré l'importance qu'on lui accorde, le secteur rural et agricole souffre d'un manque de financement permanent depuis les deux dernières décennies, limitant ainsi les possibilités de mise en œuvre des innovations et des progrès dans le secteur. Depuis 1998, la part consacrée au développement rural n'a cessé de baisser allant de 8% en 1998 à 4% en 2003 (FAO, 2006). Cet effort est loin des objectifs de Maputo et de Bamako qui exigent l'allocation d'au moins 10% du budget des Etats au secteur agricole et rural (PDA, 2007).

Les politiques de finances rurales développées dans les années 1960 et 1970 au Niger étaient fondées sur la préoccupation des pouvoirs publics de faciliter l'accès au financement rural. L'objectif était la promotion du développement agricole par la modernisation de l'agriculture.

L'approche privilégiée a pris la forme d'une intervention directe de la part de l'Etat par l'intermédiaire des banques publiques de développement et des bailleurs de fonds sur le marché du crédit à des conditions favorables (taux d'intérêts bonifiés, absence de garantie, etc.). Cependant, ce système de crédit à la fois coûteux et non viable à terme en raison de taux de remboursement médiocres, n'a pas eu l'effet escompté sur le développement de la production agricole (MEYER, 2007).

A partir des années 1980, l'échec de l'offre de crédit fondée jusque-là exclusivement sur l'intervention publique a donc laissé la place à un nouveau modèle, qui a amené un renouveau de l'approche du financement rural et agricole dans les pays en développement. Le contexte est marqué par la fermeture des banques publiques de développement, la libéralisation du secteur et le développement de la microfinance, car l'on a pensé que la microfinance pouvait offrir une partie de la réponse au manque de financement de l'agriculture, en ce sens qu'elle possède le grand atout de la proximité qui repose souvent sur une approche mutualiste. 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 un cycle vertueux d'augmentation des revenus permettant l'investissement. Le crédit était essentiellement agricole, considéré comme un intrant dans le processus de production, ciblé sur un paquet technique ou une culture, et subventionné le plus souvent. La pression au recouvrement était faible, l'emprunteur 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 permet un accès durable aux services financiers, en mettant en relation les agents disposant de ressources monétaires (épargnants) avec ceux qui en ont besoin (les emprunteurs). L'objectif n'est plus de financer une production agricole, 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 autonome et durable, 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. Progressivement, à la fin des années 80, par un autre glissement conceptuel, elle va devenir un outil de lutte contre la pauvreté par la promotion de l'initiative privée. En 30 ans, la microfinance va connaître une croissance importante à l'échelle planétaire, en se développant sous des formes institutionnelles variées (systèmes mutualistes, caisses villageoises, systèmes à caution solidaire, ...) dans les pays du Sud, de l'Est et dans une moindre mesure, du Nord. Malgré les espoirs suscités par l'émergence et la croissance forte du secteur de la microfinance, force est de constater que l'offre des microfinances destinée au financement des activités agricoles s'est avérée dans de nombreux contextes marginale et/ou inadaptée. Comparativement aux besoins de l'agriculture, les IMF ne peuvent par leur capacité limitée répondre à cette demande. Parallèlement, avec la libéralisation du secteur bancaire, le retrait de l'Etat n'a pas été compensé par un développement du secteur bancaire commercial en milieu rural et encore moins vers le financement des activités agricoles. Au contraire, de nombreuses banques ont même fermé leurs agences rurales (ZELLER, 2003). Les banques commerciales, en plus d'être éloignées du secteur rural, ne maîtrisent difficilement le risque agricole, n'ont que peu de services destinés au secteur, ce qui accroît le risque de perte et de faillite.

Les organisations paysannes nées de la volonté de s'unir des producteurs après le retrait de l'Etat dans le système financier agricole connaissent des difficultés relatives au financement de leurs activités. L'accès au financement constitue un problème déterminant pour la plupart des organisations paysannes au Niger, et est identifié comme étant l'une des contraintes majeures au développement des activités de ces organisations. Elles n'ont pour l'instant que

peu de relations avec les banques commerciales qui restent très prudentes en la matière ; leurs liens avec la microfinance sont périodiques et difficiles, en raison principalement des taux d'intérêt très élevés des IMF. Actuellement, des prémices de partenariats innovants entre OP et IF voient le jour, mais restent toujours à un stade marginal face à l'ampleur de la question.

En réalité, la faible allocation des ressources financières à l'agriculture par le système financier pose un débat contradictoire sur les justifications entre acteurs.

Quand les agriculteurs posent le problème sur les conditions d'accès (taux d'intérêt, faible montant, délai court de remboursement, etc.), les institutions financières raisonnent sur les insuffisances de l'agriculture.

Le déficit de connaissance de l'agriculture par ces institutions constitue en partie le nœud du problème. La connaissance de l'agriculture et ses contraintes représente pourtant un atout majeur dans la mise en place des offres de services financiers.

Aussi, les organisations paysannes s'avèrent le plus souvent très démunies face à la question du financement: manque d'information sur les institutions financières, faible capacité à formaliser leurs besoins de financement, difficultés à constituer les dossiers de financement. Les expériences de services financiers développées par les organisations paysannes elles-mêmes ont des résultats mitigés. Face à cette problématique marquée essentiellement par la réduction des financements extérieurs, le recours à la mobilisation des ressources endogènes devient l'épine dorsale dans les nouvelles stratégies de développement.

La FCMN, après plus d'une décennie de dépendance de finance extérieure, se trouve confrontée ces dernières années à des difficultés aussi bien pour l'obtention d'un financement étranger que pour un financement par emprunt bancaire, ou encore sur fonds propres de ses activités. Dans un contexte marqué par des inondations, des sécheresses plus aiguës, des catastrophes, dus aux changements climatiques, les producteurs maraîchers deviennent de plus en plus vulnérables. Cette vulnérabilité accroît la réticence des banques et des IMF quant au financement de ce secteur, car le risque d'impayés est plus élevé. Autrefois culture de contre saison donc considérée comme activité secondaire mais à forte valeur ajoutée, le maraîchage a reçu de plein fouet le retrait de l'Etat, les banques commerciales qui n'ont guère assuré la relève et depuis le secteur est en manque permanent de financement. Il est pourtant reconnu de tous que sans un bon fonctionnement du marché financier, il y a peu d'investissements et donc peu de perspectives d'amélioration de la productivité agricole. Conscient de cette situation, la faîtière a pris quelques initiatives en matière de mobilisation de ressources internes à travers

certaines activités telles que la vente groupée des produits, la commande groupée des intrants... Malgré ces efforts affichés de la FCMN, la part du financement sur fonds propres ne représente que les 6% du budget global.

C'est fort du constat partagé d'une offre réduite de services financiers pour l'agriculture que ces dernières années, l'on observe un renouveau de l'approche en faveur de leur développement. Le rapport sur le développement dans le Monde de la Banque Mondiale (World Bank, 2007) se centre sur l'agriculture et montre que le thème du développement agricole revient sur le devant de la scène après avoir été longtemps oublié.

A l'heure actuelle, les interventions cherchent à tirer les leçons des échecs passés et des défaillances de l'Etat comme celles du marché, et reconnaissent à la fois le besoin d'un marché qui fonctionne et d'un Etat qui intervienne de façon efficace. Une conception moins monolithique de la division entre public et privé permet de définir les périmètres d'action et les rôles respectifs de l'Etat, du secteur privé et de la société civile (BOUQUET, 2008). Les pistes opérationnelles portent sur les synergies entre acteurs, avec en particulier les liens entre la microfinance et les organisations paysannes, sur le nouveau rôle des banques, le rôle des acteurs dans les filières agricoles, et plus généralement sur la place des bailleurs et des politiques publiques.

Au Niger, ce renouveau de l'intérêt pour le financement rural et agricole se manifeste à travers une politique de promotion de la production agricole nationale « *l'initiative 3N* », mise en œuvre par le gouvernement depuis 2012. Cette politique comme son nom l'indique, « les Nigériens nourrissent, Les nigériens » vise à encourager les producteurs à mieux produire tout en encourageant les consommateurs à consommer locale, ce qui doit créer des débouchés pour les paysans.

L'Etat Nigérien a également créé une banque agricole dotée d'un capital de 10 milliards de francs CFA dont le but principal est de financer le secteur agro-sylvo-pastoral. Il est tout à fait judicieux de reconnaître que cette volonté de l'Etat nigérien est encore très jeune. Par conséquent, faute de recul, les impacts de ces politiques ne sont toujours pas visibles.

Somme toute et face à l'immense marché que représente l'agriculture qui, jusque-là demeure inexploité par les institutions financières, la question de recherche est formulée comme suit :

Quelles sont les stratégies de financement possibles pour les organisations paysannes au Niger?

- *Quelles sont les stratégies adoptées par les OP au Niger ?*
- *Quelle est la faisabilité de ces stratégies de financements pour la FCMN-NIYA ?*

b. Hypothèses de recherche

La présente étude part donc des deux hypothèses suivantes :

- Le partenariat avec une institution financière de la place, la création d'une IMF, la prise de part sociale dans les IF constituent les stratégies adoptées par Les organisations paysannes nigériennes pour financer leurs activités ;
- Le temps de mise en œuvre, la faible influence sur la survie de l'organisation paysanne sont les caractéristiques qui font du partenariat avec une institution financière l'unique stratégie réalisable pour la fédération des coopératives maraîchères du Niger.

c. Objectifs de la recherche

L'objectif global de notre étude est de fournir des éléments d'analyse de la demande et de l'offre de financement de l'agriculture à travers les OP au Niger, ainsi que des comportements et stratégies des producteurs face à ses multiples défis du financement. Cela afin d'alimenter la réflexion permettant de mettre en place des cadres et des dispositifs nécessaires pour l'amélioration du marché financier agricole et par ailleurs, notre travail, devra aboutir à des propositions de stratégies de financement pour la FCMN en particulier et des organisations paysannes ouest-africaines en général.

De façon spécifique, les objectifs qui nous permettront de confirmer ou d'infirmer nos hypothèses sont les suivants :

- Analyser la demande et l'offre de financement agricole existant ;
- Faire l'état des lieux sur les stratégies de financement des OP en général et en particulier celles du Niger ;
- Etudier la faisabilité de ces stratégies et en proposer pour les maraîchers du Niger.

4. Définition des concepts

a. Organisation paysanne

La coopérative est un modèle d'entreprise démocratique. Société de personnes, elle se différencie des entreprises dites « classiques » par sa gouvernance fondée sur le principe « une personne, une voix » et la double qualité de ses membres qui sont à la fois associés et clients, producteurs, salariés (KABORE, 2011).

➤ *Le mouvement coopératif*

- Avant 1960 : de la période coloniale à l'indépendance :

Les principales formes d'organisation du monde rural sont les suivantes :

Les sociétés indigènes de prévoyance, de secours et de prêts mutuels (SIP) régies par le décret du 28 juin 1910 créées en 1934 sous l'égide de l'administration coloniale qui avait la main mise sur elles. Les sociétés mutuelles de développement rural (SMDR) mises en place à partir de 1956, suite au décret N°56-1135 du 13 novembre 1956. Ces organisations étaient plus démocratiques et leur gestion était confiée à un conseil d'administration dont les 2/3 étaient élus parmi les autochtones. Les coopératives de type classique régies par le décret-loi N°55-184 du 2 février 1955 portant statut de la coopération dans les territoires français d'Outre-mer. Deux coopératives naissent de cette loi : celle rizicole de Kollo en 1955 et la coopérative maraîchère de Mirriah en 1957.

- De l'indépendance à la conférence nationale : 1960-1990 :

Au cours de cette période, le mouvement coopératif connaît un essor particulier et d'autres formes d'organisations apparaissent. L'évolution des organisations du monde rural s'illustre par : la création en 1962 de l'Union Nigérienne de Crédit et de Coopération (UNCC) et réorganisée en 1967 par la loi 67-032. Celle-ci prévoyait que, lorsque la densité des coopératives de base est suffisante, l'UNCC apportera son assistance pour la constitution d'unions locales qui, à leur tour, s'organiseront en unions départementales.

De 1962 à 1975, les coopératives jouèrent plus ou moins un rôle économique en facilitant la collecte et la commercialisation des produits de rentes (cotons, arachide). Pour ce faire, le mouvement sera structuré pour épouser la configuration des marchés de ces produits de rentes. En 1978, une nouvelle législation pour concrétiser la volonté de l'Etat de créer des unions de coopératives de la base au sommet, avec cinq niveaux, du groupement mutualiste à l'Union Nationale des Coopératives.

A partir de 1979, avec l'idée de la création de la société de développement (Projet politique de gouvernement), les coopératives vont jouer un rôle fondamentalement politique, car le mouvement paysan va être le second pilier du Parti-Etat. Pour lui faire jouer ce rôle éminemment important, il fallait opter pour une "mise en coopérative" systématique et intégrale du pays.

En 1982, le séminaire sur les stratégies d'intervention en milieu rural tenu à Zinder a fait une analyse sans complaisance du mouvement coopératif à la suite de laquelle il a été recommandé la dissolution de l'UNCC. Celle-ci est intervenue en 1984, parallèlement à la création de l'Union Nationale des Coopératives (UNC).

En 1989, une nouvelle législation dont le but était de rendre les organismes coopératifs plus autonomes fut adoptée par le gouvernement. Cette législation consacre toujours la structuration du mouvement coopératif de la base au sommet.

- De la conférence nationale : Les années 90 :

La conférence nationale souveraine tenue du 29 juillet au 3 octobre 1991, après un bilan critique du fonctionnement des coopératives, a entre autres, fortement recommandé la révision de la législation en vigueur en matière d'organisation coopérative.

Le 9 novembre 1996 : adoption d'une nouvelle loi portant régime des coopératives rurales, qui consacre la liberté d'adhésion et la constitution d'un capital social.

Dès lors, il a été constaté un mouvement spontané de création de groupements et de coopératives qui se sont démarquées de la structure pyramidale de l'UNC.

Le 11 novembre 1997 : dissolution des unions de coopératives par le gouvernement de la IV^{ème} République.

A la date du 31 août 1999, mille cent quarante-quatre (1144) organisations, intervenant dans tous les secteurs d'activité, ont été enregistrées sur le fichier central de la direction nationale chargée de la promotion des coopératives.

b. Institutions mutualiste ou coopérative d'épargne et de crédit

Dans le souci de mettre de l'ordre dans le foisonnement des systèmes de financement décentralisés, l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) a initié une réflexion sur l'élaboration d'une législation commune sur les institutions d'épargne et de crédit des pays membres. Cette législation adoptée en décembre 1993 par le conseil des Ministres de

l'UEMOA a été ratifiée par l'ensemble des pays membres. Elle vise à assurer, avec flexibilité, la protection des déposants et la sécurité des opérations.

Les textes portant réglementation des institutions d'épargne et de crédit, soumis par le Ministère des finances après concertation avec tous les partenaires du secteur rural, furent adoptés en Conseil des ministres respectivement le 30 mai et le 9 novembre 1996 pour l'ordonnance et son décret d'application portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit.

Selon cette ordonnance, l'institution mutualiste ou coopérative d'épargne et de crédit est un groupement de personnes doté de la personnalité morale, sans but lucratif et a capital variable, fondé sur les principes d'union, de solidarité et d'entraide mutuelle et ayant principalement pour objectif de collecter l'épargne de ses membres et de leur consentir du crédit. Ces institutions, régies par les principes de la mutualité ou de la coopération, bénéficient de certaines incitations fiscales comme l'exonération d'impôts et taxes pour favoriser leur expansion.

Pour prendre en compte l'exercice d'autres formes d'institutions de crédit décentralisées, l'Etat Nigérien a ratifié aussi la convention-cadre pour régir l'exercice des structures ou des organisations non constituées sous forme mutualiste ou coopérative et ayant pour objet la collecte de l'épargne et/ou le crédit. Deux formes juridiques sont possibles pour ces institutions de financement décentralisées de crédit et de collecte de l'épargne à savoir, les sociétés Commerciales et les associations.

c. Financement de l'agriculture

La majorité des populations rurales de la planète pratique l'agriculture familiale. En d'autres termes, l'activité économique (agricole et autres) et la structure familiale sont étroitement liées. La prise de décision en matière de choix des activités, d'organisation du travail et de gestion du patrimoine est fortement influencée par le lien exploitation agricole-famille (WAMPFLER et LAPENU, 2002). En Afrique, on peut clairement distinguer l'agriculture familiale de l'agriculture industrielle (grandes plantations).

Cependant, le terme agriculture familiale recouvre en fait une grande diversité de situations, et l'on observe aujourd'hui l'émergence d'entreprises agricoles, certes, en lien avec la cellule familiale mais qui développent des logiques entrepreneuriales (urbains investissant

dans le monde agricole, dans l'élevage de type ranching ou des cultures à forte valeur ajoutée par exemple).

Les exploitations familiales peuvent fortement différer d'un endroit à l'autre mais aussi au sein d'une même région, où elles peuvent se différencier de manière forte par leur accès aux facteurs de production. A l'heure où l'on repose la question du rôle de l'agriculture au niveau mondial, notamment en matière d'autosuffisance alimentaire, le débat sur le mode d'agriculture que l'on veut promouvoir prend toute son ampleur. Dans ce sens, les modalités de financement de l'agriculture et le type d'exploitation visées par ces financements sont centraux car déterminants les agricultures du futur (WAMPFLER et LAPENU, 2002).

Par financement de l'agriculture, on entend plusieurs niveaux :

- Le financement de l'exploitation agricole ;
- Le financement des ménages agricoles ;
- Le financement des organisations paysannes ;
- Le financement des filières ;
- Le financement des services d'appui à l'agriculture.

Par la suite, nous désignerons par financement de l'agriculture, celui des exploitations et des ménages ruraux ainsi que celui des organisations paysannes de base.

II. CADRE PRATIQUE

Pour mener la présente étude, nous avons procédé à la recherche documentaire, à la collecte des données auprès de cinq catégories d'acteurs dans la région ciblée, ensuite nous nous sommes attelés au traitement et à l'analyse des données. Par ailleurs, nous aborderons les difficultés rencontrées au cours de l'étude.

1. La recherche documentaire

Tout au long de cette recherche, divers ouvrages ont été exploités. Il s'agit des rapports d'études, des thèses ou mémoires, des articles, des bulletins d'informations, des textes de loi, des statistiques, etc. qui nous ont permis d'analyser et de constater des situations, de confirmer ou d'infirmer des certitudes par rapport à notre objet de recherches. Cette phase nous a permis de mieux cerner la complexité de la question du financement des organisations paysannes, d'en saisir les enjeux au niveau national et même au-delà du seul territoire nigérien. Elle a permis

aussi de prendre connaissance des stratégies mises en œuvre par les différents acteurs de l'agriculture en particulier et du développement rural en général.

Trois types de documents ont été consultés à savoir :

- les documents généraux : ceux qui ont trait à l'agriculture, aux financements, aux risques, etc.
- les documents officiels : des textes de loi, les documents statistiques, les budgets, etc.
- les documents spécifiques tels que les diagnostics des régions cibles, les documents de stratégie des intervenants dans le domaine, les documents sur les projets de développement, les documents sur l'efficacité des accompagnements extérieurs aux collectivités locales au Niger (études, évaluations, rapports, articles), etc.

2. La recherche exploratoire

Les entretiens exploratoires ont d'abord été menés auprès des responsables des organisations paysannes de base et de certaines structures décentralisées de financement, rencontrées dans les localités visitées. Ensuite, nous nous sommes entretenus avec les responsables des représentations nationales de certaines institutions financières. Enfin, nous avons conclu nos discussions avec quelques personnes-ressources (le Directeur de Cabinet du Ministre de l'Economie et des Finances du Niger, M.DELMAS assistant technique au RECA, M.SUBSOL au centre AGRHYMET) et les responsables de trois fédérations de coopératives dont la FCMN, MORIBEN et FUCOPRI.

3. L'échantillonnage

Dans le cadre de cette étude, une technique d'échantillonnage par choix raisonné est mieux indiquée. En effet, l'étude portant sur le financement des organisations paysannes au Niger, il était plus pertinent de la focaliser sur les structures les plus actives dans le domaine. Ainsi, il fallait choisir de façon empirique les personnes morales ou physiques les plus indiquées en fonction de leur niveau d'implication dans le domaine. Nous avons également interviewé des personnes-ressources et des individus qui ont la maîtrise du milieu, soit en tant qu'autorités locales, soit en tant que citoyens ou comme intervenants externes et promoteurs du développement au niveau local. Nous avons donc conduit des entretiens auprès de cinq catégories d'acteurs. Il s'agit des responsables d'institutions financières et de microfinance qui interviennent dans l'accompagnement des producteurs, des responsables de coopératives, des

responsables d'union de coopératives, des responsables de la fédération et des leaders d'opinions.

En somme, sur les cinq départements de la région de Tillabéri, seul celui de Say n'a pu être touché par l'enquête, 25 communes et villages ont été visités pour discuter avec 22 groupements et 05 unions de groupement, ainsi que 05 structures décentralisées de financement. Par ailleurs, il faut noter que lors des entretiens avec les groupements membres d'une union, l'on profitait pour collecter des informations sur le fonctionnement de l'union en question.

4. Les outils de collecte

Il s'agit principalement du guide d'entretien qui a été élaboré pour être adapté selon la nature et les caractéristiques des membres du groupe cible objet de l'interview. Ainsi, le guide évoluait pour s'adapter selon que nous étions face à des responsables d'organisations paysannes ou à un responsable d'une institution financière par exemple.

- Les entretiens avec les responsables des OP de base ont permis de collecter des données relatives à l'organisation, au fonctionnement, aux activités et aux relations qu'ils entretiennent avec les institutions financières ;

- Les entretiens menés avec les institutions financières avaient pour but de collecter des données relatives aux activités, aux types de clients, aux produits et services et aux ressources dont disposent les institutions (le guide a été modifié pour les représentations nationales de certaines institutions financières) ;

- Quant à ceux menés avec les fédérations nationales, ils visaient à identifier les expériences en matière de financement des activités et des membres, ainsi que les difficultés qu'ils rencontrent ;

- Avec les personnes-ressources, le but des entretiens était d'obtenir leurs avis et leurs appréciations de la problématique.

Il est nécessaire de signaler au passage que toutes les questions étaient complémentaires en ce qu'elles étaient certes ouvertes, mais conçues de façon à trouver les réponses aux questions que nous nous posions et à enrichir notre analyse. Lorsque le besoin se faisait sentir, les mêmes questions étaient posées sous différentes formes aux enquêtés pour permettre le croisement des informations recueillies lors de l'analyse. L'ensemble des données collectées ont ensuite fait l'objet de structuration et d'analyse.

5. Le pré-test

L'outil de collecte qui est le guide d'entretien, a fait l'objet d'un test avec quelques acteurs afin de corriger les imperfections, après quoi il a été amélioré pour plus de clarté avant d'être administré à un large échantillon.

6. Déroulement de la recherche

L'enquête s'est déroulée sur une période de deux semaines allant du 14 au 30 mars 2013. Les entretiens auprès des OP de base étaient organisés en focus groupe avec les responsables et quelques membres de la coopérative. Pour les quatre autres catégories de personnes cibles, un entretien individuel était mené avec un responsable après avoir négocié un rendez-vous.

7. Le traitement et l'analyse des données

La première étape a consisté à la saisie des renseignements obtenus de chaque personne ou groupe interrogé dans un logiciel de traitement de texte (Word). Les données recueillies ont été structurées par thématique, de façon à ce que nous puissions les analyser efficacement. Nous avons ensuite procédé au choix des méthodes d'analyse en tenant compte de plusieurs paramètres. Pour les données quantitatives, l'analyse était fondée sur les méthodes statistiques et a servi à dégager des tendances, exprimées en pourcentages ou en ratios à l'aide du tableur EXCEL. S'agissant des données qualitatives, l'analyse a consisté à rechercher des similitudes dans les descriptions (en utilisant des surligneurs de différentes couleurs), à les expliquer et à en faire une synthèse.

8. Contraintes de la recherche et solutions apportées

Dans ce paragraphe, il sera question des difficultés rencontrées au cours de la présente étude et des solutions apportées.

– Les barrières linguistiques : l'ensemble des entretiens avec les coopératives se déroulant en langue locale, il a fallu faire recours à la traduction, assurée par le technicien de la zone cible pour réduire le risque de perte d'information ;

– La méconnaissance de l'existence des IMF dans les localités visitées. En effet, ne disposant pas d'informations exactes sur la présence ou non d'une institution financière dans la zone, il a fallu se renseigner à chaque fois auprès des producteurs s'il en existe dans la localité afin de les intégrer dans l'échantillon ;

– Le manque des données statistiques récentes n'a pas permis de disposer de données précises sur l'offre et la demande de financement agricole au Niger ;

– La courte durée de la période de stage nous a conduits à quitter le pays hôte avant la fin de la rédaction ; par conséquent en cas d'information incomplète, il était difficile de les obtenir. Mais, avec la collaboration du maître de stage et des autres membres du personnel de la structure, l'information manquante était obtenue soit par téléphone, soit par courrier électronique.

– La faible disponibilité de certains responsables des institutions financières et leurs réticences à fournir certaines informations devant permettre d'analyser leur capacité réelle à octroyer des prêts sur le long terme. La solution adoptée était de recueillir certaines de ces informations manquantes soit sur leur site internet, soit sur des rapports publiés.

III. APERÇU GENERALE DE LA FCMN

1. Origine

La Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger (FCMN-NIYA) est une organisation paysanne faitière créée en 1996 à l'initiative de 11 coopératives de quatre régions du pays (Niamey, Tahoua, Dosso et Tillabéry) et ce, à la faveur de la loi coopérative régissant les organisations rurales à caractère coopératif. Le mot « Niya » veut dire volonté ou engagement en langue locale et ceci, pour affirmer la détermination des membres à faire de leur organisation une structure phare en matière de développement au Niger. Les pas vers la création de la FCMN-NIYA ont été posés en 1994 quand des producteurs maraîchers, ne sentant pas leurs intérêts défendus au sein de l'Union Nationale des Coopératives, ont décidé de créer l'Association des Producteurs Maraîchers du Niger (APROMANI) avec pour tutelle le Ministère de l'Intérieur. Mais pour se conformer à la nouvelle loi de 1996 régissant le mouvement coopératif nigérien sous tutelle du Ministère de l'Agriculture, les membres d'APROMANI ont décidé de créer la FCMN.

A sa création, la FCMN comptait 11 coopératives avec 2193 membres individuels dont 1145 femmes. Aujourd'hui, elle compte 123 coopératives et unions de coopératives membres répartis sur l'ensemble du territoire national avec environ 22 500 producteurs individuels, tous chefs d'exploitations horticoles. Le nombre de femmes membres est de 7425, soit 33% de l'effectif total.

La FCMN est présente sur l'ensemble du territoire nigérien avec une forte concentration de membres individuels dans les régions de Tillabéry et d'Agadez comme l'indique le tableau ci-après.

Tableau 1 : Répartition des membres de la FCMN en fonction des régions

Région	Nombre de membres	% total
Agadez	8000	35,55%
Dosso	2870	12,75%
Diffa	549	2,44%
Maradi	300	1,33%
Niamey	2283	10,14%
Tahoua	1274	5,66%
Tillabéry	4424	19,66%
Zinder	2800	12,44%
Total	22500	

2. Organisation et fonctionnement de la fédération

Les organes de gestion de la FCMN sont l'Assemblée Générale (AG) qui est l'instance suprême de prise de décision sur les grandes orientations de la structure ; elle regroupe l'ensemble des coopératives et unions de coopératives membres. L'Assemblée Générale élit également un Conseil d'Administration (CA) composé de seize (16) membres au sein duquel est issu un bureau exécutif (BE) composé de trois (3) membres dont le président, le secrétaire général et le trésorier général. Le bureau exécutif a en charge la gestion quotidienne des activités

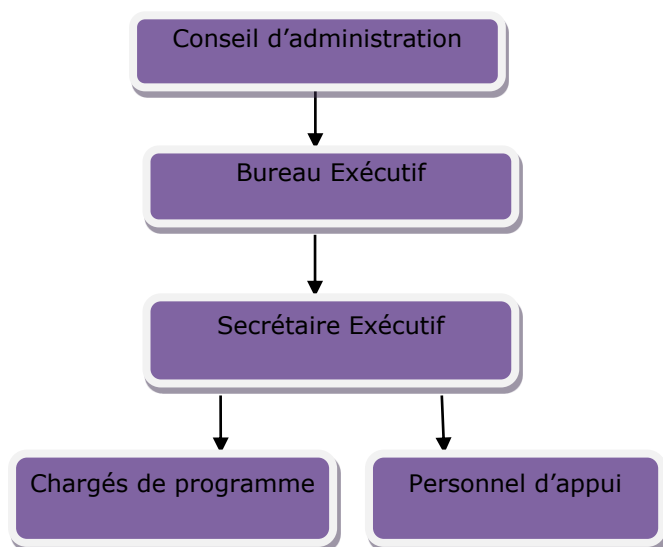
de la FCMN. Ce bureau exécutif bénéficie de l'appui technique d'un secrétariat exécutif au sein duquel se trouvent un (1) secrétaire exécutif, six (6) chargés de programme, une (1) responsable genre, une (1) comptable, une (1) assistante administrative, deux (2) chauffeurs, un (1) planton nettoyeur et un (1) gardien.

Il faut noter la présence d'un commissariat aux comptes composé de trois (3) membres élus hors bureau pour assurer le contrôle interne. Il veille sur la régularité des actes à caractère financier et l'utilisation efficace et efficiente des ressources financières et matérielles de la FCMN.

Au niveau décentralisé, la FCMN dispose des sections régionales dont six (6) sont fonctionnelles à l'exception de Maradi et Agadez. Les sections sont chargées de mettre en œuvre les politiques et stratégies de la FCMN au niveau des structures de base. Les sections sont appuyées dans leurs tâches par les techniciens régionaux et les animateurs endogènes.

L'organigramme ci-après décrit la structure de gestion de la FCMN.

Figure 1: organigrammes de la FCMN



3. Relation avec l'extérieur

La FCMN met l'accent sur le développement et la diversification du partenariat du point de vue technique, organisationnel et financier. En effet, elle entretient de nombreuses relations avec des organismes internationaux d'appui au développement tels que AGRITERRA, Coopération Suisse, Crs Niger, Oxfam ... Par ailleurs, elle collabore avec certaines structures locales parmi lesquels les Services techniques de l'Etat, l'INRAN et des projets nationaux.

La FCMN joue aussi un rôle d'interface entre les producteurs et les bailleurs de fonds, rôle qui se caractérise par la négociation et/ou l'exécution des projets et programmes de développement. Elle maintient également des relations commerciales avec certains distributeurs agréés d'intrants.

L'analyse des rapports de la FCMN avec son environnement extérieur montre que l'OP entretient des relations diverses avec des partenaires différents. Ses rapports privilégiés, elle les entretient avec les organismes qui financent ses actions de développement.

Cela témoigne une certaine légitimité de la structure et sa capacité à convaincre, mobiliser certains bailleurs pour financer des projets au profit de ses membres. En revanche, cela traduit aussi une certaine dépendance de la FCMN vis-à-vis des subventions.

4. Affiliations et réseautage

La FCMN est membre de la plate-forme paysanne du Niger (PFPN), de CASPANI, de la (Chambre de Concertation des Organisations et Associations de développement CCOAD), du Réseau des Chambres d'Agriculture du Niger (RECA). Elle est également membre de la fédération internationale des producteurs agricoles (FIPA) depuis 2006.

5. Projets et Programmes mis en œuvre

Depuis sa création, la FCMN a eu à mettre en place plusieurs programmes dont :

- Projet de mise en marché collective de l'oignon ;
- Projet d'appui à la sécurité alimentaire au niveau des régions de Zinder, Diffa et Niamey ;
- Programme de renforcement des capacités des producteurs de la filière horticole du Niger.

Pour l'année budgétaire 2012, les ressources mobilisées par la FCMN se chiffrent à 699 310 790 FCFA avec la contribution financière de la Coopération Suisse, d'AGRITERRA, d'OXFAM NOVIB, d'OXFAM QUEBEC et du Catholic Relief Service (CRS Niger).

Pour la gestion financière, la FCMN tient une comptabilité professionnelle basée sur l'utilisation d'un logiciel de comptabilité (Sage Saari) et procède régulièrement à l'audit interne

et externe de ses différents comptes. Un cabinet d'expertise comptable agréé assure l'audit des comptes en fin d'exercice de chaque année.

Il est donc évident que la FCMN est fortement dépendante des bailleurs de fonds, sa contribution au budget de l'exercice 2012, n'étant que de 6% soit 43 820 508 FCFA. Cette forte dépendance a amené la faîtière à développer plusieurs stratégies d'autofinancement.

CHAPITRE DEUXIEME : ANALYSE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE DE FINANCEMENT AGRICOLE

I. ANALYSE DE LA DEMANDE DE FINANCEMENT

1. Les spécificités des besoins de financement de l'agriculture

L'analyse de la demande de financement et son évaluation quantifiée sont des exercices difficiles. Dans un premier temps, appréhendés à un niveau englobant (national, régional, villageois...), les productions agricoles pratiquées, les filières existantes, le niveau des flux et des prix, les caractéristiques du parc d'équipement agricole, etc., fournissent des informations sur la nature de l'économie agricole, son degré d'insertion dans le marché, le degré d'intensification de l'agriculture. Une première approche des besoins agrégés en intrants, en équipement, peut être ainsi obtenue. Elle reste cependant largement insuffisante pour concevoir une offre de financement adaptée à l'agriculture. Une analyse plus fine de l'économie des ménages agricoles est nécessaire.

Les besoins de financement de l'activité agricole, ainsi que les contraintes assorties, varient en fonction des contextes agro-économiques, des systèmes de production agricole plus ou moins diversifiés et intensifs, des systèmes d'activités des ménages, de leur degré d'insertion dans le marché... Dans une région donnée, cette diversité des besoins peut être appréhendée à partir d'une analyse de système agraire moyennant une classification par zone agro-écologique et une typologie des ménages.

Le budget de l'exploitation agricole est étroitement imbriqué dans le budget global du ménage rural. Dès qu'ils ont accès au marché, les ménages développent des systèmes d'activités plus ou moins complexes, mêlant les activités agricoles et non agricoles ; le ménage est une unité économique, mais aussi sociale ; les besoins de financement des activités, des investissements, de la consommation, les besoins sociaux sont étroitement liés. Cette caractéristique forte est une des causes de l'échec des systèmes de crédit agricole ciblés sur une culture ou sur une technique, systématiquement détournés par les emprunteurs vers la multiplicité de leurs besoins de financement réels. Elle implique l'appréhension des besoins de financement de l'exploitation agricole dans leur complexité, de prendre en compte, non pas la seule activité agricole ciblée, mais aussi le système d'activités des ménages et le budget familial, et de comprendre comment dans une unité donnée, s'articulent les différents besoins, opportunités et contraintes de financement.

Dans ce sens, le besoin de financement devient souvent un problème de gestion de trésorerie pour lequel la réponse adaptée en termes de produits financiers ne sera pas systématiquement le crédit, mais pourra être aussi l'épargne favorisant l'autofinancement de certains besoins (WAMPFLER, 2001)

En outre, le paysan est le plus souvent classé parmi les agents économiques qualifiés de producteur-consommateur, c'est-à-dire que tout en produisant pour le marché, il cherche à assurer la sécurité alimentaire de son ménage. En effet, un producteur qui concilie les fonctions de production et de consommation, parce qu'il est souvent contraint de faire recours au marché local pour lui-même s'approvisionner, n'a pas forcément les mêmes besoins qu'un producteur ou un consommateur pur.

Les besoins en services financiers des exploitants agricoles portent sur différents types de crédit en plus des produits d'épargne :

- Le crédit court terme : financement des intrants en cours et en début de campagne (semences, engrais, pesticides), de la main d'œuvre complémentaire, location ou métayage ; embauche, stockage pour tenir compte de l'évolution des cours, transformation de la production pour une meilleure valorisation, etc. ;
- Le crédit moyen et long terme : équipement pour l'intensification, la commercialisation (transport), le stockage (bâtiments), cultures pérennes (investissement, renouvellement, entretien), reconstitution de troupeaux, achat de terres ;
- Besoins familiaux : personnels, équipement, habitat, etc. ;
- Épargne (saisonnalité agricole, précaution, cycle de vie), assurance (agricole, santé).

Les nouveaux besoins : organisations professionnelles et entrepreneurs agricoles

Avec la nécessaire modernisation agricole, de nouveaux besoins apparaissent dans les filières de production pour permettre de dynamiser le tissu agricole en soutenant les micro entrepreneurs.

Ces besoins concernent :

- Pour les Organisations de producteurs: le préfinancement de stock d'intrants, les fonds de roulement pour les activités de commercialisation, l'acquisition d'équipements, de bâtiments, etc. Elles peuvent également accompagner la demande de financement de leurs membres ;
- Pour les entrepreneurs agricoles: trésorerie importante (financement de la campagne agricole, financement d'activités commerciales, etc.), investissement (acquisition et

aménagement fonciers, bâtiments agricoles, transports, etc.), innovations. Les dépenses familiales peuvent être importantes, liées à la scolarisation des enfants qui apparaît comme un enjeu central pour ces ménages. L'accès à des services financiers adaptés est un élément déterminant du rythme, de la qualité et de l'intensité de leur développement. Ils peuvent être source d'emploi rural et constituent un segment de marché financier pour un secteur qui reste à construire, la « méso-finance rurale ».

2. Volume de la demande actuelle

Au niveau national, le nombre de clients des SFD en 2010 était estimé à 167 738 selon l'ARSM. Le rapport provisoire de l'ARSM pour 2011 recensait 129 128 clients au 31 décembre 2011, soit un recul de 22%. Malgré un taux de reporting de 55%, ces données sont représentatives dans la mesure où elles incluent les 10 SFD dominant le secteur (90% de l'encours du crédit et 80% de l'encours d'épargne). La tendance baissière observée concernant le nombre de clients s'explique en partie par le processus d'assainissement du secteur qui a conduit au retrait de plusieurs agréments depuis 2010, notamment au niveau des mutuelles, réduisant de facto le nombre total de membres/clients.

Tableau 2 : Evolution du nombre de clients/membres des SFD

Année	2009	2010	2011
Clients/membres SFD	161 904	167 738	129 128
Evolution		+4%	-22%

Source : Rapport provisoire « situation des SFD 2010-2011 » de l'ARSM, Mars 2012

3. Volume de la demande potentielle

La population nigérienne était estimée à 15,7 millions en 2011 dont 5,8 millions d'actifs potentiels (plus de 15 ans et moins de 65 ans) dans le secteur formel mais surtout dans le secteur informel.

On peut estimer le marché potentiel pour les services financiers décentralisés à 5,8 millions au niveau national dont 4,6 millions en milieu rural. Avec seulement 15,3% déjà cliente, le potentiel de demande non touché serait de 4,9 millions.

Tableau 3 : Marché potentiel pour les services financiers ruraux au Niger

	Population totale	Population active	Population rurale active	Clientèle SFD
NIGER	15 730 754	5 819 738	4 597 593	892 366

Source : Construit à partir du rapport provisoire « situation des SFD en 2010-2011 » de l'ARSM, mars 2012

4. Les activités à besoins de financement des OP au Niger

Les producteurs agricoles requièrent des financements en amont et en aval de leurs activités productives. En amont, des investissements sont parfois nécessaires pour accéder à la terre et aménager les parcelles avant la préparation de la campagne. Celle-ci consiste en l'achat de semences et d'engrais complétés par la suite par des produits phytosanitaires. Le recours à la main d'œuvre pour l'installation des cultures et la récolte constitue une autre activité à financer. Enfin, le conditionnement et le transport de la production dans les centres de commercialisation nécessitent un préfinancement avant la vente.

Tableau 4 : besoins de financement des organisations de producteurs

Organisations de producteurs	<ul style="list-style-type: none"> • En amont - Boutiques d'intrants - Boutiques aliment bétail et autre produits bétail - Groupements semenciers - banques céréalières - acquisition de matériels agricoles • En avale - Collecte - Stockage - Débouchés commerciaux - lignes de crédit - unités de transformation
------------------------------	---

Par ailleurs, du fait de la saisonnalité de l'activité agricole, la concentration des entrées monétaires à la récolte de la culture principale rend généralement nécessaire la constitution d'une épargne de court terme dépensée petit à petit pour les besoins quotidiens du ménage. Les ménages agricoles recourent en général à des formes d'épargne en nature dans le but de parer à des risques, pour engager un investissement ou pour faire face aux dépenses de scolarisation des enfants. Dans de nombreux pays, les ménages agricoles épargnent à travers la constitution de stocks alimentaires ou dans le bétail.

WAMPFLER (1998), à la suite d'enquêtes menées au Niger, relève que les besoins d'un service d'épargne ne sont pas explicités par les acteurs. Cependant, l'analyse des stratégies et des contraintes de certains groupes montre qu'une fraction significative de la population a des capacités d'épargne et pourrait être motivée par un service financier permettant de réguler la trésorerie mais aussi de mettre l'épargne à l'abri de la pression sociale.

5. Analyse de la demande axée sur le maraîchage

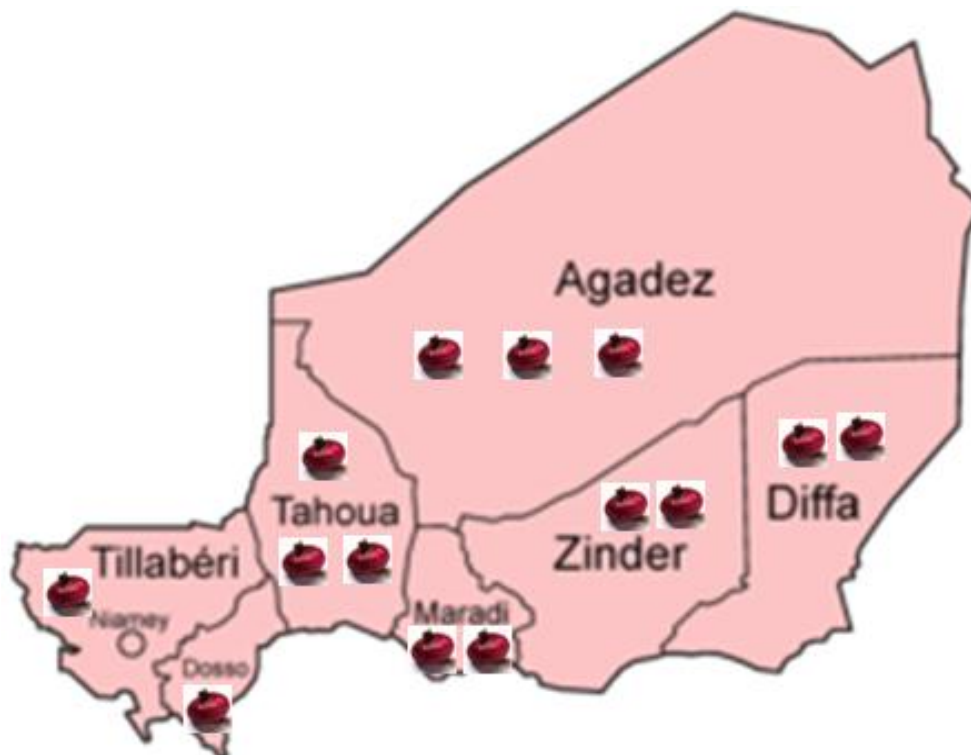
Depuis quelques années, le maraîchage se positionne parmi les premiers sous-secteurs de l'agriculture, pourvoyeur de revenus pour les producteurs et de devise pour l'Etat nigérien. En effet, avec des producteurs qui maîtrisent de plus de plus les techniques culturales, le Niger arrive à s'installer comme premier producteur de plusieurs spéculations dans la sous-région Ouest Africaine. Les besoins en financement de ces paysans sont multiples notamment l'aménagement des parcelles, l'approvisionnement en intrants et en semences de qualité, la transformation ou le conditionnement. Il s'agira donc de crédit court terme et de crédit investissement pour respectivement accompagner les producteurs dans leur activité de production et mettre en place des installations pour le séchage local et la construction des chambres de conservation. De tels dispositifs, accompagnés d'une bonne organisation des producteurs, permettraient de relever le prix aux producteurs et donc d'augmenter les volumes de production.

a. L'oignon

La filière oignon est devenue aujourd'hui un enjeu essentiel non seulement pour le Niger, mais pour toute la région de l'Afrique de l'Ouest. En effet, le Niger est le premier pays producteur d'oignon de l'Afrique de l'Ouest. L'oignon constitue la principale spéculation agricole pour laquelle le Niger possède un réel avantage comparatif par rapport aux autres pays de la sous-région, et sa compétitivité sur les marchés sous régionaux lui confère une place importante dans les cercles familiaux et dans l'économie nationale. La production d'oignon est

estimée à environ 500 000 tonnes/an au Niger. L'oignon est cultivé dans toutes les régions du Niger, à des proportions diverses. La carte suivante donne les différentes zones de production et leur classement au niveau national.

Figure 2 : Zone de production de l'oignon au Niger et du niveau de la production



LÉGENDE:




-  Première zone de production
-  Deuxième zone de production
-  Troisième zone de production

Tableau 5 : forces et faiblesses de la filière oignon

Atouts	Contraintes	Actions à entreprendre
<p>-Importance des superficies mises en valeur en oignon (55,5 % de la superficie mise en valeur en maraîchage est cultivée en oignon)</p> <p>-Importance de la production d'oignon par rapport à la production maraîchère totale (70,7%.)</p> <p>-Bon niveau des rendements obtenus en moyenne 40tonnes/ha. .</p> <p>-Plusieurs technologies d'irrigation ont été vulgarisées au Niger, notamment l'utilisation des pompes à pédale et la distribution à l'aide du réseau californien.</p> <p>-disponibilité d'une centrale d'approvisionnement en d'intrants</p>	<p>-la faible capacité financière des producteurs</p> <p>-non disponibilité du crédit agricole.</p> <p>-Absence d'encadrement spécifique pour une bonne maîtrise des techniques de production.</p> <p>- faible capacité de stockage des produits</p> <p>-La majorité des producteurs soit 66% pratiquent l'irrigation manuelle,</p> <p>-Seulement 25% des producteurs pratiquent les autres formes d'irrigation (gravitaire, par aspersion, et autres),</p> <p>- seulement 8,3% pratiquent l'irrigation gravitaire avec la motopompe.</p> <p>-La forte variabilité du prix au producteur,</p> <p>-L'existence de différents modes de fixation de prix</p> <p>-fourniture tardive des engrais</p> <p>-Mauvaise qualité de l'engrais disponible sur le marché</p>	<p>- Créer des mécanismes de financement pour les producteurs</p> <p>- sensibiliser et renforcer les capacités des producteurs</p> <p>- Diffuser des nouvelles techniques et technologies éprouvées,</p> <p>- sensibiliser les producteurs</p> <p>-renforcer les capacités des tous les acteurs</p> <p>-Trouver des mécanismes pour stabiliser les prix</p> <p>- Nouer un partenariat avec la structure (CAIMAN) de distribution d'intrants</p>

Selon le rapport de la SNV Niger sur l'étude des filières de la zone sud-est du Niger, il ressort que la fluctuation des prix notamment en période de forte production entraîne des pertes de l'ordre de 50 000 tonnes soit près de 25% de la production de la zone, conduisant à un manque à gagner de près d'un milliard de francs sur l'ensemble de la filière.

L'insuffisance des moyens de conservation, considérée comme l'une des principales contraintes de la filière suscite encore des réflexions auprès de l'ensemble des acteurs de la filière, alors l'amélioration des capacités et des techniques de conservation constitue la seule alternative dans la réduction des importantes pertes enregistrées.

b. La pomme de terre

Les principales zones de production de la pomme de terre au Niger sont les départements de Bonkougou et la région d'Agadez. Le champ d'analyse concerne surtout la zone de Bonkougou. La campagne pomme de terre commence en septembre pour prendre fin en février et les producteurs sont des paysans propriétaires traditionnels des terres. Les besoins en financement sont surtout des crédits court terme pour les semences et les fertilisants. A ce niveau, l'un des paramètres les plus importants à prendre en compte est le calendrier cultural, car les producteurs se plaignent du retard accusé dans la livraison des semences et des fertilisants. Selon les spécialistes, il faut par hectare, 25 sacs de semences à 25 000 FCFA l'unité et 25 sacs d'engrais à 24 000 FCFA l'unité, soit un montant total de 1,225 million de FCFA/ha. Les possibilités d'extension de la production de pommes de terre dans la zone sont importantes, ce qui constitue une opportunité que les paysans saisiront certainement car en plus d'être leur activité principale, la pomme de terre est le produit le plus sûr parmi leurs spéculations. De plus, c'est une activité qui peut s'avérer beaucoup plus rentable s'ils parviennent à étaler la production sur une période plus long. Alors, la construction de bâtiments adaptés ou de chambres froides pourrait constituer une opportunité assez intéressante pour stabiliser les prix aux producteurs et donc accroître la production de pommes de terre qui constitue une culture de substitution et aussi de rente pour les paysans. Les besoins en crédit d'investissement pour cette activité de conservation et de conditionnement peuvent être de montants élevés sur du moyen et long terme.

Selon les données de la faîtière des maraîchères du Niger, une chambre froide d'une capacité de 4 000 tonnes pourrait coûter environ 5 millions de francs CFA. Les besoins de

financement pour la culture de pommes de terre pourraient augmenter de manière significative les années à venir.

Tableau 6 : forces et faiblesses de la filière Pomme de terre

Forces	Faiblesses	Action à entreprendre
<ul style="list-style-type: none"> -disponibilité de l'eau d'irrigation, existences de coopératives et des unions -la pomme de terre rentre de plus en plus dans les habitudes alimentaires des populations -réelles possibilités d'extension de la culture -infrastructures d'approvisionnement en intrants locales -l'organisation de la filière est en bonne voie 	<ul style="list-style-type: none"> -non disponibilité des intrants à temps -insuffisance des infrastructures de conditionnement et de stockage -difficultés d'accès aux crédits -manque de confiance entre les acteurs de la filière -variabilité du prix de la pomme de terre -faible fonctionnement des associations et coopératives -faible rapport de partenariat entre les producteurs, les transformateurs, et les commerçants -inorganisation de la campagne de commercialisation -insuffisance du financement 	<ul style="list-style-type: none"> -la mise à disposition des intrants doit tenir compte du calendrier cultural -nouer des partenariats avec les IF - créer un cadre de concertation entre les acteurs de la filière -Former les producteurs sur les bonnes pratiques de production pour la conservation -Construire des magasins de stockage -Organiser des formations sur la vie associative

c. La tomate

Elle est produite principalement dans le département de Walam, par des producteurs propriétaires terriens dont le besoin principal en financement est la commercialisation.

En effet, la tomate en tant que produit très périssable, ne peut être conservée pendant un certain temps sous sa forme originale, d'où la nécessité de construire des unités de transformation du produit. L'un des besoins de financement de ses producteurs est aussi l'aménagement des sites de production avec une bonne disponibilité de l'eau. Un financement pour l'acquisition de matériel de séchage aurait été intéressant, mais au niveau national, il n'existe presque pas de demande pour la tomate séchée. Néanmoins, cela pourrait servir à assurer la sécurité alimentaire de la zone.

II. ANALYSE DE L'OFFRE DE SERVICE FINANCIER

L'offre de crédit est surtout destinée au financement de la campagne agricole, donc, des engagements sur le court terme. Il y a très peu de crédit à l'investissement, ce qui constitue une entrave au développement des filières aussi bien pour la production, la transformation que pour la mise en marché.

1. Couverture géographique de l'offre

Au niveau national, il existait 81 SFD au 31 décembre 2011 selon l'ARSM répartis dans les 8 régions du Niger, dont 19 SFD en cessation d'activité pour lesquels l'ARSM procède à un retrait d'agrément. Depuis 2009, le nombre de SFD présent dans le paysage Nigérien est légèrement en baisse, témoignant d'un assainissement progressif du secteur. Ce processus ne devrait pas réduire de façon significative l'offre de service dans la mesure où les retraits d'agrément concernent en premier lieu des SFD en cessation d'activité dans un contexte sectoriel marqué par une grande concentration. Un total de 10 SFD rassemble 72% des clients recensés en 2010, ainsi que 90% de l'encours de crédit et 80% de l'encours d'épargne.

Tableau 7 : Evolution du nombre de SFD et de points de vente au Niger

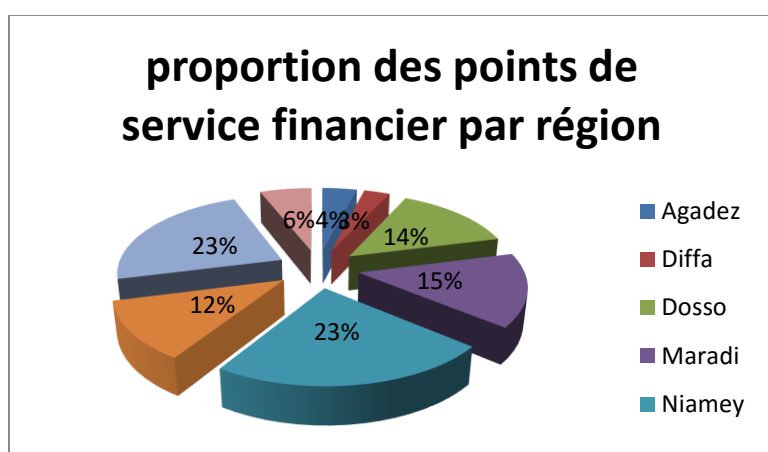
Années	2009	2010	2011	Prévisionnel 2012 après retrait agréments
Nombre de SFD	115	80	81	62
Taux de croissance annuel	-	-30%	1%	-23%
Nombre de points de service	175	189	192	
Taux de croissance	-	8%	1%	

Source : Rapport provisoire 2010/2011 de l'ARSM, Mars 2012

NB : toutes ces valeurs sont prises à la date du 31 décembre de chaque année

Au niveau régional, le rapport de l'ARSM ne permet pas d'obtenir un aperçu de la répartition de l'offre dans la mesure où la désagrégation par région est opérée sur la base de la localisation du siège social. Ainsi, 7 des 10 SFD dominant le secteur en terme de nombre de clients, encours d'épargne, encours de crédit et fonds propres ont leur siège social à Niamey, mais sont présents dans plusieurs régions. La répartition des points de service dans le pays peut fournir une indication sur le poids de chaque région en termes de couverture. Les régions de Maradi et Tahoua rassemblent 27% des points de service au Niger. Zinder se situe en bas de tableau avant Diffa et Agadez avec seulement 6% des points de vente signifiant potentiellement une marginalisation relative des régions les plus éloignées de Niamey et des pôles économiques du Sud-ouest.

Figure 3 : Répartition des points de service financier par région



Source : construit à partir des données du rapport provisoire 2010/2011 de l'ARSM, Mars 2012

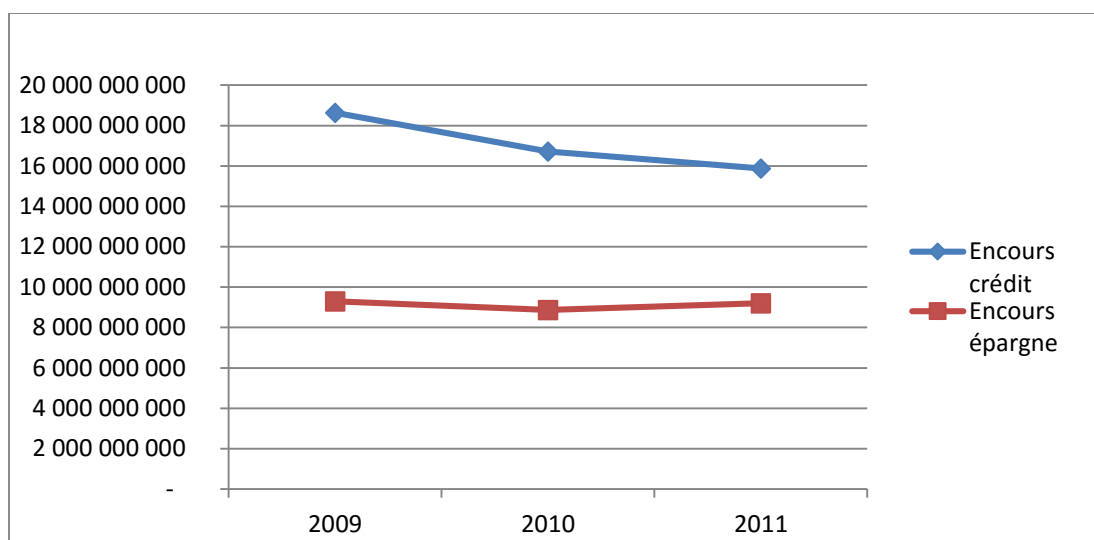
Concernant la distribution entre milieu urbain et rural, il n'existe pas de données désagrégées suffisantes au niveau des SFD et à fortiori dans les rapports de l'ARSM. Le constat

sur le terrain est celui d'une couverture très limitée en milieu rural, les points de vente étant concentrés au niveau des communes urbaines parfois difficilement accessibles depuis les villages les plus éloignés. Ils sont localisés au centre des villes et agglomérations et si leur présence sur les marchés ruraux par des guichets mobiles a été expérimentée, leur couverture prend généralement la forme de visite d'agents de crédit les jours de marché sans enregistrement des transactions sur le marché.

2. Volume de l'offre

Au niveau national, l'encours de crédit à la fin du dernier trimestre de 2011 s'élevait à 15 milliards de FCFA contre 9 milliards pour l'encours d'épargne. L'encours de crédit a diminué depuis 2009 suite aux sécheresses de 2009/2010 qui ont dégradé le portefeuille de certains SFD en cours de restructuration. Si la désagrégation entre crédit court, moyen et long terme, n'a pu être obtenue au niveau de l'ARSM, les informations recueillies auprès de certaines SFD laissent penser que le crédit court terme représente une grande part du portefeuille de crédit, voire l'essentiel de celui-ci.

Figure 4 : Evolution des encours de crédit et d'épargne des SFD au Niger



Source : construit à partir des données du rapport provisoire 2010/2011 de l'ARSM, Mars 2012

L'encours de crédit reste largement supérieur à celui de l'épargne sur l'ensemble de la période, (un différentiel de plus 7 milliards de FCFA) malgré une légère baisse enregistrée. Cette situation s'explique en partie par les faibles capacités d'épargne des populations rurales de plus en plus contraintes à la décapitalisation avec des sécheresses de plus en plus fréquentes qui réduisent la production agricole et déciment le cheptel. D'autres facteurs pouvant contribuer

à expliquer le niveau de l'encours relèvent de certaines inadéquations entre l'offre et la demande (faible diversification des produits d'épargne, faible densité des populations...).

3. Services et produits

Les principaux produits et services proposés par les SFD, dans leur ordre d'importance sont : (i) les crédits de court et dans une certaine mesure de moyen terme ; (ii) les produits d'épargne. Certains SFD proposent des services connexes généralement liés aux projets de bailleurs pour la sensibilisation des populations ou des formations en vie associative et gestion. Cette offre est marginale (surtout KOKARI). Les services de transfert d'argent sont également pratiqués en partenariat avec les banques commerciales. En revanche, il n'existe pas ou il existe peu de produits en dehors du crédit et de l'épargne classique telle que l'assurance ou le leasing par exemple. Les plans d'affaires et les stratégies de développement des SFD sont à cet égard peu innovants.

Les produits d'épargne sont : (i) l'épargne à vue non rémunérée ; et (ii) l'épargne à terme. L'épargne à vue est soit volontaire soit obligatoire prenant dans ce cas la forme d'une garantie pour l'obtention d'un crédit. L'épargne de long terme est faiblement développée et est rémunérée en moyenne entre 3% et 4% pour les SFD interrogés offrant ce produit. Les dépôts à vue obligatoires semblent le produit le plus répandu, avec de façon général un faible niveau d'épargne monétaire bancarisée parmi la population rurale.

Les produits de crédit sont proposés pour différents domaines d'activités reflétant la structure de l'économie rurale nigérienne, soit : (i) l'agriculture et l'élevage ; (ii) le commerce ; et (iii) l'artisanat. Malgré les réticences des SFD à financer le secteur agro-pastoral considéré comme trop risqué, la structure de leur portefeuille de crédit par secteur d'activité est globalement représentative des réalités économiques locales. L'ARSM indique que l'agriculture et le commerce représentaient respectivement 43% et 45% des prêts octroyés en 2010. Ceci permet de relativiser en partie le discours très répandu dans le milieu rural nigérien qui pourrait laisser penser que les SFD ne financent que de façon limitée l'agriculture.

Tableau 8 : Produits de crédit court terme, moyen terme et long terme

Type d'activité	Secteur d'activité	Objet du crédit	CT (<12 mois)	MT (12-36 mois)	LT (>36 mois)
Activité économique	Agriculture	Campagne intrants	6-12 mois	-	-
		Maraîchage	3-6 mois	-	-
		Matériel agricole	-	12-36 mois	-
		Warrantage	X	-	-
		Transformation	X	-	-
		Commercialisation	X	-	-
		Achat parcelle	-	-	48 mois
	Elevage	Embouche	4-12 mois	-	-
	Commerce	Trésorerie	X	-	-
		Bon de commande	3-6 mois	-	-
	Artisanat		X	-	-
	Autres	Consommation	Equipement	3-36 mois	
Habitat		Achat maison	12-36 mois		-
Education		Frais de scolarité	X		-
Santé		Frais de santé	X	-	-
Evènements sociaux		Mariage, baptême	12 mois	-	-

Source : Rapport préliminaire FIDA, Octobre 2012

Concernant l'agriculture, les principaux crédits accordés sont des crédits de court terme inférieurs à 12 mois pour préparer la campagne (achat d'intrants), le warrantage et l'embouche. Certains crédits spécifiques au maraîchage ou pour la commercialisation de certains produits comme le souchet (crédit avance sur fonds de ASUSU) ont été expérimentés ou sont en expérimentation, mais de façon limitée, et sont abandonnés assez rapidement en cas de problème (crédit commercialisation souchet supprimé après certains défauts de remboursement). Le crédit pour l'équipement et le matériel agricole (charrettes, charrues, sarcloirs, motopompes, etc.) ainsi que pour l'infrastructure (puits, hangar, etc.) et l'achat de foncier demeurent marginaux. Les SFD financent également d'autres activités « non économiques » ayant trait à la consommation, l'habitat, l'éducation, la santé et les événements sociaux. Ils sont cependant réservés aux salariés qui peuvent bénéficier des avances sur salaire.

Ces produits sont proposés à des termes différents en fonction de la nature de l'activité et du profil de l'emprunteur. Les principales caractéristiques du crédit sont : (i) la durée ; (ii) le taux ; (iii) le montant ; (iv) l'échéancier de remboursement ; (v) les conditions d'éligibilité ; et (vi) les garanties exigées.

La durée des crédits proposés actuellement par les SFD est ancrée dans une dimension de court terme avec la majorité des crédits allant de 6 à 12 mois. Les crédits de moyen terme (12-36 mois) sont encore rares et il n'existe pas de produits long terme hormis un crédit d'investissement de 48 mois pour l'achat de parcelle proposé par KAANI. Les crédits de moyen terme sont habituellement réservés aux salariés. Cette situation est en partie expliquée par les contraintes d'accès au refinancement et la nature de ses refinancements parfois de très court terme. Les durées de crédit des banques commerciales, BAGRI inclut, sont similaires.

Les montants des crédits accordés varient selon qu'il s'agit d'une personne physique ou d'une personne morale (groupements) mais également en fonction de l'activité qui est financée. Les différences entre SFD résultent de différence de capacités de financement disponibles et de la structure de leur capital. Les petites mutuelles dépassent rarement 500 000 ou 1 million de FCFA comme c'est le cas pour la mutuelle DARZA, mais les plus grosses structures ont des capacités leur permettant d'aller jusqu'à 5-20 millions de FCFA.

Tableau 9 : Crédits accordés par ASUSU SA, leurs montants et la garantie nécessaire

Crédit	Montant	Garantie
Crédit maraîcher	Maximum 2 000 000	20% du montant accordé à retirer après remboursement du prêt
Crédit embouche	Maximum : 60 000 (petits ruminants)- 150 000 (gros ruminants)	20% du montant du crédit
Crédit warrantage	Maximum : 20 000 000 Le montant doit correspondre à 70% de la valeur du stock sous surveillance	- Nantissement du stock à hauteur de 70% de sa valeur marchande lors de la mise en place de l'opération. - Fonds de garantie 10% (du montant accordé à retirer après remboursement du prêt)

Crédit	Montant	Garantie
groupement	Maximum : 4 000 000 Cycle 1 : 1 500 000/ Cycle 2 : 2 250 000/ Cycle 3 : 3 000 000/ Cycle 4 et plus : 4 000 000	-Cautionnement solidaire des membres du groupe ; -Epargne nantie : 10% du montant du prêt à constituer avant analyse du dossier.
Crédit bon de commande	Maximum : 20 000 000 Limite de financement n'excédant pas 80% du montant de la commande	-Caution financière : 5% du montant du prêt à constituer avant l'instruction du dossier ; -Contribution à la prévoyance -Domiciliation du paiement de la commande -déposer une garantie réelle
Crédit habitat	Minimum : 100 000 Maximum : 20 000 000 Premier prêt : 5 000 000/ Deuxième prêt : 10 000 000/ Troisième prêt : 15 000 000/ Quatrième prêt : 20 000 000	-Ce crédit est assorti obligatoirement : - une garantie réelle (parcelle, immeuble bâti, nantissement de biens) si supérieur à 500 000 F CFA -Fonds de garantie de 10% du montant (à retirer après solde du crédit). -une garantie financière de 30% pour les montants qui varient entre 100 000 et 500 000 -la caution financière doit être constituée avant instruction du dossier.
Crédit individuel	Minimum : 100 000 Maximum : 20 000 000 Premier prêt : 5 000 000/ Deuxième prêt : 10 000 000/ Troisième prêt : 15 000 000/ Quatrième prêt : 20 000 000	-une garantie réelle (parcelle, immeuble bâti, nantissement de biens) si supérieur à 500 000 -Fonds de garantie de 10% du montant (à retirer après solde du crédit). - une garantie financière de 30% pour les montants qui varient entre 100 000 et 500 000 - la caution financière doit être constituée avant instruction du dossier.
Crédit évènement	Maximum : 500 000	Domiciliation du salaire ou de la pension

Source : construit à partir des données recueillies sur le site internet de ASUSU SA

L'échéancier de remboursement de crédit varie là encore selon la nature de l'activité financée mais également des préférences de l'emprunteur (mensuel, trimestriel, in fine). Dans la majorité des cas, le remboursement du prêt se fait après que l'activité économique financée ait généré des revenus suffisants (vente de la récolte, paiement du service fourni, vente d'un petit pour l'embouche, etc.) témoignant d'une certaine adaptation des SFD à cet égard. Des délais sont parfois accordés dans certains cas particuliers (vol, mévente, crise alimentaire), mais dépassent rarement un ou deux mois.

Les conditions d'éligibilité sont de nature diverse selon les SFD et le type de crédit accordé. Les conditions d'éligibilité les plus courantes sont : (i) avoir un compte bancaire dans la SFD, parfois depuis un nombre de mois minimum ; (ii) de façon marginale, avoir une pièce d'identité valide pour certains SFD ; et (iii) être une femme ou un groupement pour les SFD ayant une cible de clientèle particulière. Les emprunteurs doivent par ailleurs témoigner d'une attitude « coopérative » et accepter les conseils fournis. Dans certains cas, des conditions additionnelles sont demandées comme pour le crédit maraîcher de ASUSU SA qui exige que le site individuel ou collectif soit facile d'accès. Pour les groupements, des conditions particulières sont exigées : (i) un acte juridique certifiant le statut de personne morale dans le cas des groupements ou un agrément ; (ii) avoir un bureau et un règlement intérieur ; et (iii) être accompagné par un agent d'encadrement agricole, un projet ou une structure jugée « compétente » (condition exigée par ASUSU pour le crédit maraîcher, l'embouche et le warrantage). Le niveau de connaissance des Ruraux concernant les conditions d'éligibilité est assez faible avec un certain nombre d'erreurs et d'inexactitudes.

Les garanties exigées pour l'obtention d'un crédit diffèrent selon les mêmes variables (profil client, nature activité). Elles peuvent prendre la forme de : (i) garantie financière ou fonds de garantie déposé sur le compte et à retirer après le remboursement du prêt (en moyenne 10-30% du montant accordé) ; (ii) caution financière ; (iii) caution solidaire ; (iv) garanties matérielles ou réelles (acte de cession de terrain ou de maison, parcelle, nantissement de biens comme les bijoux en or ou de stock pour le warrantage, etc..) ; et/ou (v) épargne nantie. Le rassemblement d'une ou plusieurs de ces garanties constitue l'une des contraintes les plus fréquemment citées par les personnes interrogées lors des focus groupes.

III. ROLE DE L'ETAT

1. Paradigme financier depuis les indépendances

Le financement du monde rural a été au cœur des problématiques de développement depuis les indépendances. Trois paradigmes financiers se sont succédé en cinquante ans, entraînant une profonde évolution du rôle de l'Etat dans le financement agricole et rural.

Tableau 10 : Synthèse de l'évolution des paradigmes de financement du monde rural

Périodes	Contexte	Paradigme financier	Formes institutionnelles	L'Etat
1960-1980	Indépendances. Politiques Keynésiennes ou socialistes. Intervention forte de l'Etat. Economies centrées sur l'agriculture d'exportation. Amorce de développement compromise par la crise des années 70	<u>Crédit agricole.</u> Ciblé sur cultures de rente. Fourni par l'Etat. Filières intégrées/encadrées Faible liaison avec épargne. Crédit subventionné.	Banques publiques. Sociétés d'encadrement par filière ou par territoire. Coopératives fortement impulsées par l'amont.	Fait tout : régulation, fourniture de services, infrastructures
1980-2000	Ajustement structurels justifiés par échecs du développement de la période précédente et crise de la dette. Libéralisation, privatisation, désengagement pour rétablir les grands équilibres macroéconomiques. Prise de relais difficile par le secteur privé. Changement brutal pour les ménages et les institutions. Croissance des	<u>Marchés financiers ruraux</u> Pas centrés sur l'agriculture. Fondé sur lien épargne/crédit dans un but d'allocation optimale des ressources. Taux d'intérêt= coût réel. Projets à volet crédit.	Fermeture/ privatisation/ restructuration des banques publiques. Banques commerciales renforcées mais n'investis pas en milieu rural. Emergence de la microfinance	Se désengage. Très peu d'interventions, de régulation hormis la création d'un cadre réglementaire

	inégalités et de la pauvreté. Grande incertitude économique (prix instable)			
2000-2010	Le secteur privé se développe mal. Augmentation des inégalités. Renforcement des organisations.	<u>Inclusion financière</u> Face au constat de l'exclusion financière des secteurs agricole et rural, l'intervention de l'Etat se justifie pour corriger les défaillances du marché.	Banques commerciales montrent un peu d'intérêt pour le monde rural. La microfinance croît beaucoup, se consolide, s'institutionnalise et se diversifie.	Réhabilitation dans un rôle nouveau de correction des défaillances du marché.
2010 à nos jours	Sécheresses et inondations récurrentes. Insécurité alimentaire et pauvreté grandissante. Raréfaction des fonds extérieurs. Le secteur privé peine à répondre aux besoins des populations rural	<u>Crédit agricole</u> centrer sur les filières sécurisées Exclusion des petits producteurs et des secteurs potentiellement à risque du système financier. Assainissement du secteur des SFD	Création : Banque agricole Programme de développement de la production agricole Projets (PRODEX)	Concilie son rôle régalien et interventionniste en partenariat avec le privé tout en tenant compte des leçons tirées des échecs passés

Source : Adapté de WAMPFLER (2008) cité par Marsan S. et SALL A. (2008)

➤ BAGRI NIGER

La méfiance de la population nigérienne vis-à-vis des SFD s'est approfondie avec l'effondrement des plus importants réseaux et IMF à partir des années 1996. C'est ainsi que les populations ont assisté à la fermeture du MCPEC suite au retrait précipité de leur principal bailleur : l'USAID, réduisant à néant l'espoir des populations rurales.

Avec les banques qui montraient déjà très peu d'intérêt pour le financement du milieu, l'offre de financement rural s'est par conséquent réduite encore plus. C'est fort de ce constat que les pouvoirs publics nigériens ont fait leur retour au-devant de la scène par la création en 2010, de la Banque Agricole du Niger (Bagri-Niger). C'est une banque dont l'Etat est l'unique actionnaire. Elle a pour mission d'instituer un système financier du secteur agropastoral le plus étendu possible, elle allie à ses objectifs financiers et de rendement, des objectifs sociaux et de développement notamment la lutte contre l'insécurité alimentaire.

L'un des objectifs principaux de cette institution est de pallier au manque de financement que le secteur agricole connaît, en offrant des services de crédit avec des conditions plus souples au OP, en assurant le refinancement du portefeuille agricole des SFD, tout en restant une banque comme tout autre.

➤ Initiative 3N

Face au déficit chronique de produits vivriers, l'insécurité alimentaire devient de plus en plus inquiétante et la pauvreté gagne chaque jour du terrain, raison pour laquelle, le président de la République du Niger et le gouvernement ont lancé l'initiative 3N « les Nigériens Nourrissent les Nigériens ».

L'objectif de ce vaste programme pour la Sécurité Alimentaire et le Développement Agricole Durable est de mettre les Nigériens à l'abri de la famine et de garantir les conditions de leur entière participation à la production nationale et à l'amélioration de leurs revenus par le renforcement de leur capacité de production alimentaire, d'approvisionnement et de résilience face aux crises et aux catastrophes. Cette ambition affichée par les autorités Nigériennes est envisagée selon les principes de la concentration des actions au niveau des communes et des villages avec tous les acteurs clés (élus locaux et régionaux, organisations des producteurs, société civile, administration, partenaires au développement), du ciblage des appuis, de la prise en compte du genre, de la durabilité de la base productive, de la mobilisation et de la responsabilisation des acteurs.

L'Initiative 3N s'articule autour de cinq (05) axes stratégiques notamment : i) l'accroissement et la diversification des productions agro-sylvo-pastorales et halieutiques, ii) la valorisation et la commercialisation des produits agro-sylvo-pastoraux, iii) l'amélioration de la résilience des nigériens face aux crises alimentaires et aux catastrophes, iv) l'amélioration de l'état nutritionnel des Nigériens, et v) la création d'un environnement favorable subséquent.

Le programme « Les Nigériens Nourrissent les Nigériens » se veut être la composante de la Sécurité Alimentaire et du Développement Agricole Durable de la Stratégie de Développement Durable et de Croissance Inclusive (SDDCI)-Niger 2035. Elle s'inscrit également dans le processus de mise en œuvre du Plan de Développement Détaillé pour l'Agriculture en Afrique (PDDAA), la Politique Agricole Commune de la CEDEAO (ECOWAP) et de la Politique Agricole de l'UEMOA (PAU).

➤ AGENCE DE REGULATION DU SECTEUR DES MICROFINANCES

Au Niger, la loi portant réglementation des SFD a été adoptée par l'Assemblée nationale le 08 Janvier 2010, et promulguée par le Président de la République sous ordonnance n° 2010 - 04- du 21 janvier 2010. Les principales innovations apportées dans la nouvelle législation applicable aux SFD portent essentiellement sur l'extension de la nouvelle réglementation à l'ensemble des SFD, l'instauration d'un régime unique d'autorisation d'exercice, la participation de la BCEAO à l'instruction des dossiers d'autorisation d'exercice, l'intervention de la Banque Centrale et de la Commission Bancaire dans la surveillance des institutions qui ont atteint un certain niveau d'activité, l'obligation des SFD agréés d'adhérer à l'Association Professionnelle des Systèmes Financiers Décentralisés, le renforcement du dispositif prudentiel et des sanctions applicables ainsi que la certification obligatoire des comptes pour les SFD d'une certaine taille financière.

L'ensemble de ces textes démontre de la volonté de l'Etat Nigérien à jouer pleinement son devoir régalien, qui est de réunir les conditions nécessaires pour un bon fonctionnement et une sécurité des investisseurs dans le secteur. C'est toujours dans cette optique que l'Agence de Régulation du Secteur des Microfinance (ARSM) avait été créée par le décret N° 2007-066 / PRN/ME/F du 21 mars 2007. Ledit décret, abrogeait l'arrêté du 19 février 1998 portant création et organisation de la cellule de suivi des systèmes financiers décentralisés (CS/SFD). Par ce décret, l'ARSM s'était donc substituée à la Cellule de Suivi des Systèmes Financiers Décentralisés (CS/SFD).

Cette agence a pour mission d'exercer pour le compte du Ministre chargé de l'économie et des finances, la tutelle sur les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) telle qu'elle découle des prérogatives fixées par les textes qui régissent le secteur. Elles sont relatives à :

- La délivrance des autorisations d'exercice ;

- La surveillance des SFD à partir de la production par ces derniers des états déclaratifs obligatoires et des inspections ;
- La collecte, le traitement et la diffusion de l'information à partir des déclarations auxquelles sont astreints les SFD ;
- La diffusion de l'information sur la réglementation ;
- La faculté de sanctionner ;
- L'instauration d'une collaboration étroite de l'agence avec les différents acteurs du secteur de la microfinance.

La combinaison de toutes ces initiatives démontre de l'innovation des dirigeants de ce pays en matière d'approche ou d'intervention en milieu rural. Après deux grandes périodes marquées d'abord par une forte intervention et une autre caractérisée d'un désengagement de l'Etat, on observe aujourd'hui une nouvelle manière d'accompagner le développement qui concilie le rôle d'un Etat interventionniste et celui d'un régulateur.

CHAPITRE TROISIEME : ANALYSE DES STRATEGIES DE FINANCEMENT ET PROPOSITIONS DES OPTIONS POSSIBLES

I. STRATEGIES DE FINANCEMENT EXISTANT

Les témoignages et débats autour des expériences en matière de stratégies ont permis de dégager des informations dont on retiendra principalement que :

- Dans un contexte agricole de plus en plus difficile, marqué par le désengagement de l'Etat, toutes les organisations paysannes sont aujourd'hui confrontées à la question du financement de l'agriculture, sous ces différentes formes (financement des producteurs membres des OP, mais aussi financement de l'OP elle-même) ;

- Les OP du Niger sont à des stades variés de la réflexion sur cette question du financement : certaines d'entre elles sont simplement au stade de la prise de conscience, de la formulation du problème ; d'autres sont en mesure d'analyser clairement leurs besoins de financement ; au stade suivant, elles ont prospecté l'offre de financement existante et sont en mesure d'en faire un diagnostic ; certaines d'entre elles ont démontré de fortes capacités à mobiliser des financements auprès des bailleurs de fonds et à expérimenter différentes formes de financement ;

- Alors que les expériences sont relativement riches et variées, la communication entre les OP sur ces questions reste à l'état embryonnaire ;

1. S'impliquer dans l'élaboration d'un cadre macroéconomique et politique favorisant l'accès des exploitations aux services financiers

a. Prise de part sociale dans les banques

Face à la difficulté d'accès au service financier, certaines OP se concentrent sur l'acquisition des parts sociales des banques suffisamment armées pour appuyer le financement de leurs activités. Ainsi, on retrouve des OP membres du conseil d'administration de la BAGRI ou de la CAIMAN. Cette stratégie peut s'avérer efficace, en ce sens que si la part sociale de ces OP devient considérable, leur influence sur l'institution en faveur des questions de financement de l'agriculture deviendra un avantage.

Cependant, les conséquences de cette stratégie ne peuvent être perceptibles sur le court terme, car elle nécessite un long processus de consolidation de l'OP dans le capital de

l'institution. A cela s'ajoute le temps et la capacité financière nécessaire pour atteindre ce stade et par la suite mener une véritable politique en faveur de l'agriculture. C'est d'ailleurs pour cela qu'une intervention des bailleurs ou de l'Etat serait la bienvenue pour encourager et aider les organisations paysannes dans ce sens. Ce qui permettrait de donner une vocation agricole à certaines banques qui se détournent du financement de l'agriculture.

La Banque Agricole du Niger qui est une institution publique est en cours de privatisation, car l'Etat nigérien souhaite céder plus de 50% de ces parts, ce qui, par conséquent constitue une opportunité pour les OP de disposer d'une banque à eux, gérée par eux pour financer en premier lieu leurs activités.

b. S'impliquer dans l'élaboration des politiques

Avec le regain d'intérêt que montre l'Etat nigérien pour le financement de l'agriculture, les organisations paysannes perçoivent en cela une opportunité à saisir pour influencer les décisions et les politiques en leur faveur. Ainsi, les OP négocient par le biais de structures faitières, fédérations régionales ou nationales, la prise en compte de leurs besoins dans la politique nationale. Ces négociations pourraient tout à la fois porter sur des aspects de macroéconomie, de finance, de politiques agricoles et sociales. Ce qui pourrait aboutir à la mise en place de fonds de stabilisation ou de garantie, la négociation de crédit bonifié d'Etat, la négociation d'aide publique au monde rural. Cette esquisse de dialogue entre l'Etat et cette partie de la société civile est en cours au Niger, même s'il est regrettable de reconnaître que les conséquences du libéralisme économique entamé dans les années 90 ne sont pas de nature à faciliter les choses.

Les innovations dans ce cadre de concertation et de consultation se matérialisent ces dernières années par la création de structures plus forte sous forme de confédération des faitières. L'exemple le plus probant est celui de la mise en place du Conseil Pour l'Action et la Solidarité du Niger (CASPANI), qui s'ajoute à une structure plus ancienne qui est la Plateforme Paysanne du Niger (PFP/N). Elles sont chacune des structures regroupant toutes les fédérations de coopératives du Niger dont le but est de défendre d'une même voie les intérêts de leurs membres auprès des instances décisionnelles du pays.

Grâce à ces innovations, la capacité des agriculteurs à mener des actions dans le domaine économique et à faire entendre leur voix dans le débat sur les politiques agricoles s'est renforcée. Progressivement, les organisations paysannes s'imposent comme des acteurs, des

partenaires à part entière, difficiles à ignorer ou à contourner. Elles font l'objet d'un intérêt croissant de la part des Partenaires Techniques et Financiers (PTF) bilatéraux et internationaux, notamment du fait du rôle qu'elles jouent dans la mise en place et le fonctionnement de services d'appui aux agriculteurs.

2. Créer une institution financière « fille »

Une caisse « fille » est une caisse d'épargne et de crédit initiée et mise en place par une organisation de producteurs agricoles, dans le but de faciliter l'accès au crédit de ses membres (WAMPFLER et MERCOIRET, 2002)

➤ L'expérience de Mooriben

La naissance de la faîtière Mooriben en 1993 intervient dans un contexte marqué à la fois par l'absence de structures étatiques de financement du monde rural et par les premiers pas de la microfinance au Niger. Mooriben s'est, dès sa création, heurtée aux questions de financements avec de multiples sollicitations de ses membres à la base.

Dans ce contexte, Mooriben a dû se forger son propre modèle de financement pour répondre aux besoins de ses membres, un modèle qui a évolué au fil du temps, au gré des situations et des besoins du moment. Ce modèle a développé quatre approches différentes, qui ont été mises en œuvre de manière successive, mais en se chevauchant très souvent les unes sur les autres. Dans le paragraphe suivant, il s'agira de la description de la troisième stratégie mise en œuvre par l'OP.

Selon qu'il n'y a pas d'IMF dans sa zone d'intervention ou qu'elles sont visiblement défaillantes, Mooriben a appuyé la création de Caisses d'Epargne et de Crédit. Entre 2000 et 2009, six caisses ont ainsi été créées. Dans chaque cas, à la suite d'une demande de l'Union locale, Mooriben a assuré l'identification initiale (sécurité, le dynamisme économique de la zone et de l'Union, l'engagement des membres de l'Union) et la sensibilisation aux procédures et aux conditions de création d'une caisse a engagé le processus d'élaboration d'un dossier de projet pour mobiliser les fonds nécessaires à la mise en place de la caisse.

Ne disposant pas en interne de ressources professionnelles compétentes en matière de crédit, Mooriben a choisi de recourir à des opérateurs spécialisés pour la mise en place de la caisse : réseau de microfinance (MCPEC, UMEC, ...) ou ONG spécialisée. Le processus de mise en place de la Caisse mobilisait cet opérateur, l'Union, et Mooriben ; le terrain sur lequel

la Caisse est érigée doit appartenir à l'Union, la construction du local doit être faite par un apport local ; Mooriben appuie la finition du bâtiment et la mise en place des matériels et des équipements ; l'opérateur assure la mise en place technique de la caisse ainsi que la formation initiale du gérant et des organes. Un accompagnement a été assuré par Mooriben pendant deux à trois ans, sous une forme variable selon la nature de l'opérateur retenu pour constituer la caisse. Il a consisté essentiellement au renforcement des capacités et à l'organisations de voyages d'échanges d'expérience pour les gérants et les élus, missions de suivi et contrôle, appui à l'obtention de l'agrément et prise en charge du salaire du gérant pendant deux ans. Cet ensemble d'appuis était financé par divers partenaires de Mooriben qui avaient également octroyé via la fédération les lignes de crédit permettant le fonctionnement de l'institution.

3. L'OP internalise le service de crédit

La faible disponibilité de services financiers contrairement à la demande, la faible connaissance ou le manque de confiance des organisations de producteurs face aux institutions financières, le souci d'autonomie des OP, conduisent souvent ces derniers à mettre en place leurs propres services financiers.

Ainsi, les OP ont expérimenté le modèle du crédit autogéré. Dans ce modèle, la faïtière ou l'union se charge de mobiliser une ligne de crédit auprès des bailleurs de fonds. Ces fonds sont ensuite reversés sous le compte de la fédération ou de l'union qui en assure la gestion en faisant crédit à ses membres. La fédération, les unions et leurs groupements, qui agissent à travers leurs conseils d'administration respectifs et les animateurs endogènes qui les encadrent, constituent les seuls acteurs du système. L'accompagnement technique est exclusivement assuré par les animateurs gestionnaires qui assurent le suivi et la gestion. Le conseil d'administration de la faïtière ou de l'union veille au recouvrement des crédits. L'objectif affiché est de créer un système de « crédit durable » mettant l'accent sur la maîtrise du processus de crédit par les OP.

Certaines OP se sont dotées de banques de produits agricoles en l'occurrence de céréales. Ces banques sont mises en place par la faïtière et ses partenaires, et mises à la disposition des OP de base ou des unions de groupement.

Elle est dotée d'un stock initial de fonctionnement dont la gestion est confiée aux membres du groupement ou de l'union, qui sont chargés de le revendre pendant la période de soudure à un prix concurrentiel au niveau local. Ils sont également chargés de la reconstitution du stock de céréales.

D'autres OP par contre, beaucoup plus généralistes, développent une fonction financière qui ne constitue cependant une fin en soi, mais complète un ensemble de fonction sociale, culturelle, et technique.

A ce niveau, la difficulté majeure pour les OP est de trouver des compétences techniques à même de se charger de la gestion de ces ressources. L'autre difficulté est la conciliation de la fonction de structure d'appui et celle de structure de crédit. Avec tous les risques associés, le fonctionnement de ce système peut compromettre la viabilité même de l'OP car la survenance d'une crise de faillite ou de tout autre problème de fonctionnement dans le service crédit sera automatiquement répercutée sur celui de l'OP.

➤ **Des innovations pour faire face au manque de financement et réduire le risque agricole**

- Boutique d'intrants (BI)

Une boutique d'intrants est une boutique à caractère coopératif qui est une innovation émanant d'initiatives privées de personnes morales (coopératives, groupements, associations, ONG, etc.) ou de personnes physiques pour pallier aux difficultés de financement du monde rural en offrant des services de proximité. Ainsi, au Niger plus de 400 boutiques d'intrants à caractère coopératif sont opérationnelles sur l'ensemble des huit régions.

Une Boutique d'Intrants (BI) est une entreprise coopérative à caractère économique vendant des intrants agricoles. Elles sont initiées par une ou des Organisations de Producteurs réunies en réseau ou non (union, fédération), qui sont pleinement responsables pour sa gestion. Cette boutique fonctionne comme celle des distributeurs privés avec le fait majeur que les intrants sont vendus au comptant et que la recherche du profit n'est pas sa vocation première. Elles proposent donc une gamme diversifiée de produits à prix compétitifs tels que:

- la vente d'intrants agricoles (engrais, semences, pesticides), produits vétérinaires et zootechniques ;
- la location de matériel agricole (appareils de traitement phytosanitaire, houes, brouettes, charrettes, motopompes, etc.) ;
- les traitements phytosanitaires en rapport avec des brigadiers formés et agréés par les services techniques ;
- la multiplication et la vente de semences améliorées ;
- l'évaluation des besoins en début de campagne et le groupage des commandes d'engrais afin d'avoir une économie d'échelle.

- Magasin de stockage

L'oignon est une culture à haute valeur nutritive et économique produite au Niger, qui en est aujourd'hui le premier pays producteur et exportateur en Afrique de l'Ouest. Selon le rapport de la SNV Niger sur l'étude des filières de la zone Sud-est du Niger, il ressort que la fluctuation des prix notamment en période de forte production entraîne des pertes de l'ordre de 50 000 tonnes soit près de 25% de la production de la zone, conduisant à un manque à gagner de près d'un milliard de francs sur l'ensemble de la filière. L'insuffisance des moyens de conservation, considérée comme l'une des principales contraintes de la filière, suscite encore des réflexions auprès de l'ensemble des acteurs de la filière, alors l'amélioration des capacités et des techniques de conservation constitue la seule alternative dans la réduction des importantes pertes enregistrées.

C'est ainsi que les réflexions ont été engagées pour trouver des solutions à la contrainte commune de tous les acteurs de la filière. Même s'il existait déjà des moyens traditionnels réalisés à cette fin, les organisations paysannes par leurs grandes capacités d'innovations sont parvenues à construire un magasin semi-traditionnel de stockage dont les avantages en termes de perte et de durée de conservation sont meilleurs. Toujours grâce à la recherche, l'on peut observer la réalisation de plusieurs magasins « moderne » de stockage d'oignon dans les différentes OP productrices.

Photo 1 : Grenier de stockage de l'oignon



Source : enquête terrain à babagadey koira, Tillabéri,2013

Photo 2 : Magasin semi-traditionnel de stockage Photo 3 : Intérieur magasin semi-traditionnel



Source : enquête terrain à Ayorou, Tillabéri 2013
Tillabéri 2013

Source : enquête terrain à Ayorou,

Photo 4 : Magasin moderne de stockage d'oignon



Source : enquête terrain à Ayorou, Tillabéri 2013

- La mise en marché collective

La mise en marché collective qui est une activité de commercialisation (Warrantage version améliorée) originale de la FCMN-NIYA vise à accompagner les producteurs d'oignon dans la commercialisation de la récolte. Elle se résume en plusieurs étapes et consiste à :

- i) Fixer les objectifs de commercialisation avec les producteurs (quantité d'oignon engagée par chaque membre de la coopérative pour la mise en marché collective) trois mois avant le démarrage de la campagne. A cette occasion, les plans de campagne par producteur individuel sont enregistrés.
- ii) Estimer les besoins financiers nécessaires en tenant compte des quantités engagées et du coût de production estimé au départ ; ensuite, ces besoins sont transmis à la banque sous forme de dossier de demande de prêt.
- iii) Organiser une commande groupée au bénéfice des coopératives pour bénéficier des économies d'échelles. Cette étape est réalisée lorsque le crédit est accordé, pour tous les besoins en nature (engrais, semences, produits phytosanitaires).
- iv) Déposer dans les caisses de la coopérative soit directement, soit via une institution de microfinance au niveau duquel les membres ont préalablement ouvert leurs comptes, afin de prendre en charge le restant des besoins financiers estimés (carburant, main d'œuvre, fumure organique). Le premier montant (en nature et en espèce) dont ont bénéficié les producteurs, est appelé « **payement anticipé 1** », c'est-à-dire avance sur production.
- v) Assurer l'encadrement technique des producteurs tout au long de la campagne à travers les animateurs endogènes recrutés par la faîtière.
- vi) Faire pendant le suivi une évaluation des sinistres et des capacités réelles des producteurs à honorer leurs engagements (en nature).
- vii) Confirmer les quantités engagées par les membres de la coopérative une fois l'étape 6 validée.

- viii) Fixer en assemblée générale le « prix de cession », c'est-à-dire le prix auquel les membres décident de livrer les oignons à leur coopérative. Ce prix est fonction des quantités confirmées et du cours de l'oignon sur le marché. Il n'est pas le prix de vente final. Le prix est en général fixé en début de campagne à la grande réunion, mais pour tenir compte de l'évolution des prix, il est estimé une fois de plus à la récolte.
- ix) Accorder un deuxième paiement aux producteurs qui ont honoré leur engagement. Ce deuxième paiement constitue le « **paiement anticipé 2** ». Le total du paiement anticipé 1 et du paiement anticipé 2 = prix de cession.
- x) Stocker le produit auprès de la coopérative. Elle doit s'occuper de l'entretien et assure autant que possible une commercialisation rentable du produit. La durée de conservation dépend de la qualité des oignons et de l'évolution des prix sur les marchés. A noter que la recherche de marchés incombe aux coopératives et à la FCMN-NIYA.
- xi) Dresser un bilan (bénéfice réalisé ou perte subie, niveau d'impayés, compilation finale, calcul de la ristourne, si il y en a) quand la commercialisation est terminée.
- xii) Enfin, présenter le rapport de commercialisation en assemblée générale. L'assemblée décide alors des grandes orientations pour les campagnes à venir basées sur les campagnes précédentes.

4. L'OP construit un partenariat avec des IMF existantes

Un partenariat est une entente volontaire, formelle ou non formelle entre deux parties en vue de faire ensemble quelque chose qui sera avantageux pour tous.

Certaines organisations paysannes nigériennes conscientes de la nécessité d'une gestion financière professionnelle, essaie de mettre en place des partenariats avec des caisses d'épargne et de crédit, là où elles existent. Dans cette stratégie, les lignes de crédit sont mobilisées, ensuite confiées aux unions ou aux groupements mais placées dans les comptes de la caisse.

Une convention de gestion indiquant le rôle de chaque structure est signée entre l'union ou le groupement et la caisse. Un comité de gestion de la ligne de crédit est désigné au sein de l'union ou du groupement, la sélection des bénéficiaires du crédit est confiée à l'union ou au groupement. La caisse et l'union sont conjointement responsabilisées pour le suivi et le recouvrement du crédit. Dans la mesure du possible, la faîtière est chargée de superviser l'ensemble du dispositif.

Après le constat de plusieurs sources de dysfonctionnements liés à la qualité des caisses partenaires, à des problèmes internes au niveau des unions, à la difficulté d'uniformiser les conditions d'accès au financement de leur membres, les organisations paysannes se voient contraintes d'innover à nouveau pour faire face au manque de financement.

Ainsi, les OP lancent la réflexion autour de la question à travers plusieurs études et diagnostics. Les recherches révèlent que la signature d'un partenariat avec une des IMF bien choisie serait intéressante pour répondre à plusieurs problèmes rencontrés dans le modèle précédent. Cependant, les études montraient également qu'il serait difficile de trouver dans le contexte du Niger (taux de bancarisation² 2,41%, le plus faible de la zone UEMOA) une IMF solide, ayant une expérience en financement rural, prête à financer l'agriculture, capable de financer l'agriculture tant en termes de diversité des produits de crédit, (warrantage, intrants, équipement agricole, bétail, etc.) que de montants de ressources financières disponibles.

5. Description du processus d'innovation entamé par les organisations paysannes du Niger en matière de financement

L'innovation est le processus par lequel des acteurs sociaux faisant face à un défi commun créent de la valeur à partir de connaissances.

Ainsi, suite au constat de manque chronique de financement, les OP Nigériennes se sont engagées dans un processus d'innovation perpétuelle depuis leur création afin de faciliter l'accès au crédit à leurs membres. En effet, la première innovation trouvée par les OP était le crédit autogéré qui, au bout de quelques années, a montré ses limites. Le manque de compétence des unions et groupement, le manque d'autorisation légale pour les activités de crédit sont entre autre les raisons qui ont conduit à l'échec de cette stratégie.

² Rapport annuel 2009 de la Commission Bancaire de l'UMOA, organe de régulation des activités bancaires dans l'Union

A partir des leçons tirées, les OP après réflexion optent pour une professionnalisation du service financier à travers un partenariat formel avec les caisses d'épargne et de crédit existants, et la création d'IMF « fille » dans les zones où ils n'en existent pas. La durée de vie de cette stratégie fut moins longue que la précédente en raison de la mauvaise gestion des lignes de crédit au niveau des caisses partenaires et des IMF « fille ». Ce dysfonctionnement pourrait s'expliquer par le détournement des fonds au niveau des caisses partenaires et le manque d'expérience chez les IMF « fille ».

Suite à cela, les investigations vont conduire à l'approche innovante qui est de trouver une IMF bien solide et expérimentée dans le domaine afin de conclure un partenariat formel à partir duquel l'accès au crédit de leurs membres serait simplifié. A l'époque, repérer une institution qui répond à l'ensemble des critères énoncés par les OP n'était pas chose aisée. Ce qui les a contraints à pousser plus loin la réflexion. L'ensemble de ces innovations organisationnelles ont conduit dernièrement à un partenariat entre OP et banque agricole. Cette innovation est née dans le contexte favorable de la création de la Banque Agricole du Niger en 2010.

Etant donné que l'innovation constitue un processus perpétuel et continu, les organisations de producteurs poursuivent actuellement la réflexion autour de la question du financement de leurs activités sur fond propre.

Ainsi, voilà comment les OP du Niger depuis le mouvement qui a impulsé leur création, font preuve de créativité et d'esprit d'innovation pour faire face à la question du financement.

II. ANALYSE DE LA FAISABILITE DES STRATEGIES

1. Stratégie une : S'impliquer dans l'élaboration d'un cadre macro-économique et politique favorisant l'accès des exploitations aux services financiers

a. Faisabilité juridique et financière de la stratégie N°1

Pendant la période de l'Etat providence, les organisations de producteurs avaient très peu de légitimité en matière de politique et de décision au niveau macro. On observait donc des OP qui subissaient les effets du modèle qualifié de « *top down* », dans lequel leurs principaux rôles étaient de faire l'intermédiaire, une sorte de porte d'entrée au milieu rural.

Actuellement, cet état de fait est révolu dans la mesure où les OP ont acquis beaucoup plus de légitimité tant auprès des instances dirigeantes qu'auprès des bailleurs pour impacter sur les décisions prises au niveau macro et micro. La Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger (FCMN), la fédération des Unions de Groupements Paysans du Niger sont des exemples de structures représentatives et légalement reconnues pour défendre les intérêts des producteurs.

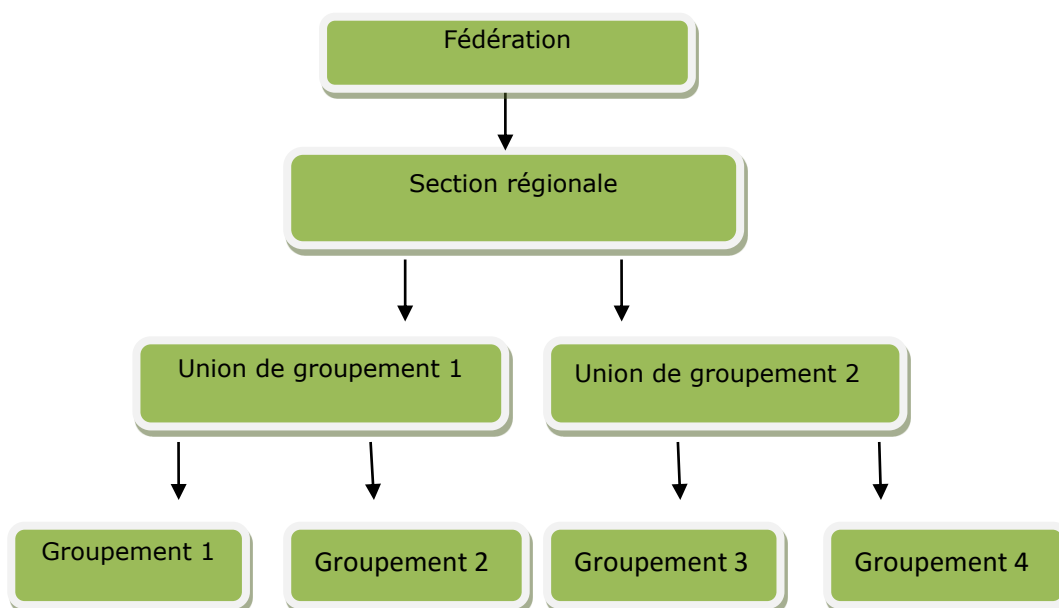
Malgré la forte dépendance financière de la plupart des OP du Niger, elles disposent de plusieurs atouts pour atteindre leur objectif à travers cette stratégie. Notamment, l'existence de plus en plus de cadre de concertation entre acteurs du monde rural, la volonté affichée de l'Etat à les associer aux prises de décision. Cependant, cette dépendance des OP ne leur autorise pas de prioriser cette stratégie.

b. Faisabilité technique et organisationnelle

Malgré l'engagement avéré des OP, force est de reconnaître que sur le plan technique, nombre d'entre eux font preuve d'une compétence insuffisante. Cela, non pas parce que le personnel n'est pas suffisamment qualifié, mais plutôt parce que les OP disposent d'un personnel qui est le plus souvent réduit, d'où la difficulté de s'occuper des préoccupations des producteurs tout en cherchant à influencer les décisions.

Sur le plan organisationnel, il faut dire que le niveau de structuration actuel des OP demeure encore faible. En ce qui concerne la Fédération des Producteurs Maraîchers du Niger (FCMN), elle s'est engagée dans une structuration à quatre niveaux qui rencontre beaucoup de difficultés dans son application.

Figure 5 : organigramme développé par la FCMN-NIYA



Cette structuration devrait permettre de renforcer la capacité organisationnelle de la fédération, mais faute de sensibilisation, les groupements ont du mal à suivre le mouvement.

En définitive, il ressort que cette stratégie est réalisable pour les OP Nigériennes, mais il est difficile d'en faire une priorité, ce qui signifie qu'elle doit être combinée à une ou plusieurs autres stratégies de financements.

2. Stratégie 2 : créer une institution financière « fille »

a. Faisabilité juridique et financière

Aujourd'hui, avec le durcissement de la loi sur la création d'institution de crédit, la difficulté majeure pour mettre en application cette stratégie est de pouvoir régulariser par l'obtention d'un agrément les activités de l'IMF « filles ». En effet, depuis l'entrée en vigueur en 2010 de la loi portant règlements de création des SFD au Niger, il est de plus en plus difficile pour une organisation de producteurs de créer une institution financière en raison des conditions qui sont devenues plus rigides. Pourtant, le manque d'agrément est un handicap important pour le développement de l'IMF « fille », car il limite la confiance accordée à la caisse par les bailleurs et les clients. Sur la base de ce qui précède, il serait donc difficile sur le plan juridique, pour une OP de faire recours à cette stratégie.

En ce qui concerne la faisabilité financière, vu les capacités financières des OP nigériennes et l'urgence de leurs besoins, elles ne peuvent se donner le luxe d'appliquer cette stratégie sans au préalable négocier une aide auprès de bailleurs de fonds. Toutefois, les avantages que présente cette stratégie ne sont pas négligeables.

b. Faisabilité technique et organisationnelle

En dépit de la bonne volonté des unions ou groupements, force est de reconnaître qu'au plan technique, plusieurs insuffisances subsistent tant au niveau des unions que des gérants des IMF. Le manque des compétences en gestion financière, la non maîtrise des techniques comptables sont autant de problèmes qui entravent la réalisation de cette stratégie.

Sur le plan organisationnel, les unions et groupements regorgent de nombreux problèmes internes de fonctionnement. La tenue rare des assemblées générales et des rencontres du bureau exécutif conduit à un manque de concertation qui par conséquent, entraîne des disfonctionnements qui seront obligatoirement ressentis au niveau de l'IMF.

Par ailleurs, la mauvaise culture du crédit constitue un obstacle à la viabilité de ce SFD.

3. Stratégie 3 : internaliser le service de crédit

a. Faisabilité juridique et financière

Avec l'entrée en vigueur de la nouvelle loi sur les SFD au Niger, le crédit autogéré devient un système financier non reconnu par la loi en ce sens que la loi stipule que tous les SFD doivent se conformer aux dispositions de ladite loi. L'insuffisance des outils de gestion, la non maîtrise des procédures comptables, la non informatisation des informations sont autant de sources potentielles de problèmes qui rendent difficile, voir impossible la régularisation de la situation des crédits autogérés. Cet état de fait réduit les capacités du système à mobiliser plus de fonds que ce soit au niveau épargne qu'au niveau des bailleurs de fonds. Aujourd'hui, avec la confiance acquise par les organisations paysannes auprès des bailleurs, il serait donc préférable d'emprunter cette stratégie si l'activité est légalement reconnue.

Le financement de cette stratégie est beaucoup moins coûteux, car elle nécessite seulement la mobilisation de la ligne de crédit et de la mise en place d'un comité de gestion du crédit au sein de l'union ou du groupement. Après quoi il s'agira d'assurer la formation et une assistance continue à ce comité. Sur le plan financier, il est donc possible pour une organisation de producteurs d'envisager la mise en œuvre d'une telle stratégie.

b. Faisabilité technique et organisationnelle

Au plan technique, le manque de compétence pour la gestion efficace des lignes de crédit et le respect des procédures de gestion revient. Pour cette stratégie, les mêmes problèmes liés à la qualification des unions ou groupements évoqués pour la création d'IMF « fille » revient, ce qui constitue une contrainte au plan technique pour la réalisation de cette stratégie.

Comme souligné précédemment, la faible capacité organisationnelle des OP de base rend difficile l'application de telle stratégie. Cette stratégie nécessite la responsabilisation des organisations à la base, leur formation en vie associative et par-dessus tout, une meilleure organisation des producteurs pour un meilleur aboutissement des objectifs. Partant donc des observations faites sur le terrain de l'organisation des OP de base, il serait difficile pour elles de gérer une institution de financement.

4. Stratégie 4 : développer un partenariat avec des IMF existantes

a. Faisabilité juridique et financière

Le partenariat formel entre deux institutions n'a jamais été l'objet d'illégalité pourvu que chacune d'entre elles conçoivent et respectent les engagements pris. Alors sur le plan juridique, les organisations paysannes n'ont aucune contrainte à la mise en place d'un partenariat avec des structures capables de résoudre leur problème de financement.

Le coût financier pour la réalisation de cette stratégie se résume au coût lié à la recherche de l'institution et celui lié à la négociation du partenariat. Par ailleurs, l'organisation devra assurer la formation de ces membres afin qu'ils soient solvables. La faisabilité de ce partenariat est conditionnée par la capacité de l'OP à mobiliser des ressources sous forme de ligne de crédit.

b. Faisabilité technique et organisationnelle

Avec l'assainissement du milieu de la microfinance, le développement de SFD solide doté d'un plan de développement sur le territoire national, la création de la Banque Agricole du Niger, plusieurs conditions sont réunies pour la mise en œuvre de cette stratégie. Des services de microcrédit tels que ASUSU, KOKARI sont des partenaires potentiels même si force est de reconnaître que ces deux structures ont un taux de couverture du territoire national faible.

Comparativement aux autres stratégies, celle-ci est la moins coûteuse en temps et la moins risquée pour la stabilité de l'OP. Etant donné la professionnalisation de l'activité de finance, la gestion ne sera pas liée aux activités courantes de l'union ou du groupement ; mais cela demande le renforcement de la capacité organisationnelle de l'OP. Pour ce faire, un travail en amont est demandé aux OP qui devront attester et si nécessaire cautionner la demande de crédit des groupements ou unions.

5. Analyse des Forces et faiblesses de la FCMN-NIYA

Cette analyse des forces et faiblesses de la faîtière devrait permettre de contextualiser et de proposer une stratégie de financement qui s'adapte à leurs atouts et limites.

Tableau 11 : analyse des forces et faiblesses de la FCMN

<u>FORCES</u>	<u>FAIBLESSES</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Une organisation paysanne qui a par sa dynamique organisationnelle, sa croissance, ses résultats réussi à conquérir une légitimité de représentation des producteurs maraîchers au niveau national et sous régional ; • A part la capacité technique avérée au niveau de la fédération, la FCMN s'est dotée de techniciens régionaux et de plusieurs animateurs endogènes présents dans chaque zone d'intervention de la faîtière. ces derniers s'occupent des activités de renforcement des capacités, de collecter et de relayer les informations auprès des groupements et unions ; • Par sa capacité à mobiliser et gérer rationnellement les fonds, la FCMN 	<ul style="list-style-type: none"> • Une réorganisation (déconcentration) mal comprise par les OP de bases (les groupements doivent former des unions qui pourront adhérer à la fédération auprès de la section régionale) ; • Une croissance un peu difficile à gérer. Malgré l'augmentation remarquable du nombre de membres ces dernières années, certes le personnel et les compétences sont accrues, mais certainement pas dans les mêmes proportions ; • Manque de diagnostic pour la santé organisationnelle et financière des OP de bases ; • Le manque de coordination entre fédération nationale et section régionale

<p>est aujourd'hui un partenaire incontournable pour les bailleurs ;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un rôle de plus en plus important en matière de lutte contre l'insécurité alimentaire ; • Une capacité d'innovation qui accroît sa confiance à tous les niveaux. • Une structure qui fait preuve d'ouverture, ce qui lui prévaut des partenaires solides et confiants. 	
---	--

III. ANALYSE DES RESULTATS ET OPTIONS DE FINANCEMENT

1. Analyse des résultats

Dans le cadre de cette étude des entretiens ont été menés auprès des OP et des IMF pour comprendre comment se pose la question sur le terrain. Après les différents entretiens, les grandes lignes des informations recueillies sont retracées dans les paragraphes suivants

La question du taux d'intérêt élevé constitue pour certaines coopératives un obstacle pour l'accès au crédit offert par les SFD. En effet durant la phase terrain de notre travail le plus faible taux d'intérêt que proposent les IMF rencontrées est de 2,15% par mois soit 25,8% l'an. Comparativement au taux intérêt des banques qui s'établit à 12% en moyenne, ce taux peut être qualifié d'élevé. Cependant, les SFD justifient cet état de fait par le degré de risque encouru dans cette activité et le coût des capitaux qu'ils empruntent auprès des banques.

Les mauvaises expériences en matière de crédit reviennent le plus souvent comme source de réticence aussi bien pour les producteurs que les SFD. Ainsi, dans certaines localités telles que Kollo, l'IMF présente (KAANI) n'octroie pas de crédit au groupement à cause des litiges que la structure a connus dans d'autres zones, ce qui conduit les groupements présents à ne faire recours aux autres services proposés.

Une multitude de groupements (plus d'une cinquantaine selon KOKARI) qui ont des contentieux avec les SFD rencontrés se retrouvent exclus du système de crédit à cause des problèmes d'impayés sur des crédits antérieurs.

Quant aux producteurs, plusieurs sont les victimes de la faillite de certains SFD d'où leur penchant pour travailler avec les banques qui malheureusement sont délocalisées dans des zones éloignées ; par conséquent le groupement ou le producteur en question se retrouve sans services financiers ;

Une bonne partie des groupements risque de disparaître à cause de la mauvaise compréhension de la vie associative. Les observations et les réponses des entretiens portent à croire que les producteurs n'ont pas compris le sens de la vie associative. Lorsqu'on aborde les raisons pour lesquelles le groupement a été mis en place, sur les 26 groupements rencontrés, 24 répondent que c'est « pour bénéficier des appuis ». On observe également la régression du nombre de membres dans les groupements, qui s'explique selon les membres par la fin du projet qui a encouragé la création du groupement.

Les groupements ne cherchent pas la pérennisation de leurs acquis. Dans les villages on rencontre des groupements qui disent avoir bénéficié d'appuis en matériel (motopompes, charrues, arrosoirs...) depuis 2 ou 3 ans, mais se plaignent aujourd'hui du vieillissement et de l'état défectueux du matériel, sans pour autant chercher à les remplacer de leur propre effort. Ceci montre qu'ils sont toujours dans ce comportement d'assistanat que les interventions de l'Etat leur avaient inculqué au lendemain des indépendances.

Certaines coopératives ne disposent pas de mécanisme interne de mobilisation des ressources (cotisation). La solvabilité d'un groupement dépend en partie de sa capacité à gérer des fonds, pourtant les membres de certains groupements ne cotisent pas, donc n'ont pour activité commune que le partage d'un appui de la part d'un partenaire. Il serait donc difficile de demander à un groupement qui n'a pas de ressources propres d'ouvrir un compte bancaire, par conséquent il ne peut bénéficier d'un crédit.

Pour les problèmes de recouvrement, la majorité des groupements pratiquant un crédit en interne affirment ne pas avoir de problèmes de recouvrement au niveau interne. Cependant, certains font face à ces difficultés et pensent que cela s'explique par la mauvaise compréhension de la vie associative, d'autres également l'expliquent par les catastrophes ou les sécheresses. C'est d'ailleurs les mêmes raisons qui sont évoquées pour le crédit avec les institutions financières.

Le manque d'informations sur les services offerts par les SFD ne saurait constituer un obstacle dans la mesure où sur 21 des 26 groupements entretenus, soit 81%, sont informés sur les services. Cependant, seulement 57% possèdent un compte dans une institution financière de

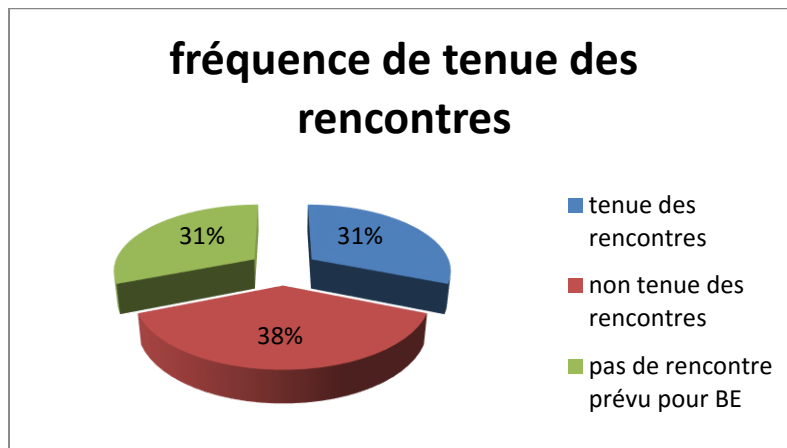
la place. Seulement 34% des 23 groupements qui ont la chance d’avoir une IMF dans leur commune ont déjà sollicité un crédit. Cela se comprend, parce que pendant les entretiens, l’on pouvait noter que les besoins des groupements étaient énormes mais à contrario, ils disent ne pas avoir senti le besoin de faire recours au service des SFD.

Tableau 12 : relations des groupements avec les IMF

	connaissance services bancaire	compte bancaire	crédit
Oui	21	12	8
Non	2	11	15
absence d'IMF dans la localité	3	3	3

Le non-respect des rencontres prévues pour les cadres de concertation des élus et des membres du groupement constitue un facteur d’exclusion au service financier. Les entretiens ont révélé que seulement 31% de notre échantillon de groupement arrivent à tenir régulièrement leurs assemblées générales et les rencontres du Bureau Exécutif. Les 69% restant sont repartis en 38% et 31% respectivement entre le nombre de groupements qui ne tiennent pas ces rencontres conformément aux textes statutaires et le nombre de groupements qui soit n’ont pas prévu de rencontres pour ses élus, soit ne se souviennent plus de la date de tenue de la dernière rencontre (AG ou BE).

Figure 6 : Répartition des groupements en fonction du respect de la périodicité des rencontres



Chaque groupement possède au moins un membre qui sait lire et écrire en français, donc les barrières liées à la compréhension des conditions d'accès au crédit sont en partie écartées. Ce dernier, même s'il ne comprend les démarches comptables, est capable de comprendre les conditions ; c'est le rôle de chaque partie de l'expliquer aux autres membres.

Certains ne manifestent pas de besoin de crédit auprès des institutions financières car selon eux, l'Islam le déconseille. La religion islamique à la base n'interdit pas le crédit, mais défend ses pratiquants de l'usage d'un quelconque taux d'intérêt. A l'inverse, une idée originale de l'IMF KOKARI permet un tant soit peu de contourner cette barrière. Le taux d'intérêt étant logiquement la rémunération du service rendu, l'IMF fait donc payer les intérêts sur la dette avant le décaissement des fonds. Ce système permet de faire comprendre aux producteurs le sens réel de ce taux qui est de compenser les coûts engagés par l'institution.

Plus de 70% des coopératives que nous avons rencontrées affirment ne pas recevoir d'appui direct de la part de l'Etat. Néanmoins à travers ces services décentralisés, elle arrive à jouer son rôle régalien dans l'accompagnement des OP. Dans certaines zones, elle intervient en leur offrant des semences ou des formations pour le renforcement de leur capacité.

2. Options de financement

L'analyse de la faisabilité juridique, financière, organisationnelle et technique des différentes stratégies, ainsi que l'analyse des forces et faiblesses du maraichage nous permet d'opter pour une stratégie basée sur la recherche d'un partenariat avec une institution de la place.

Le choix de cette stratégie s'explique par les avantages qu'elle présente par rapport aux autres. Elle réduit le risque encouru par l'OP sur sa stabilité, elle donne un accès rapide aux crédits ; le service offert est un service professionnel et doté d'une expérience solide dans le financement du monde rural. La stratégie consistera pour l'OP à faire un diagnostic de l'offre afin d'identifier une institution financière capable de soutenir un tel projet. Pour éviter la variabilité des conditions d'accès au crédit, il faut s'assurer que l'institution est à même de couvrir l'ensemble du territoire aujourd'hui ou dans le futur. Une fois trouvée, la faitière devra loger une ligne de crédit qu'elle aura auparavant sollicité auprès de ces partenaires dans le compte de l'institution en question. La ligne de crédit doit servir de garantie ou de caution pour les emprunts des producteurs. L'organisation de producteurs étant celle qui connaît le mieux ses membres, toutes les demandes de crédit devront transiter d'abord par elle pour approbation avant d'être transmises à l'IMF.

Par ailleurs, comme souligné précédemment, cette stratégie peut être combinée à celui de la prise de position au niveau des instances décisionnelles.

IV. SUGGESTIONS

Ce dernier sous-point du document est consacré aux suggestions formulées à l'égard de la Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger et des autres acteurs de développement.

Il s'agit entre autre de :

- L'organisation d'une formation en vie associative qui devrait permettre aux membres des groupements paysans de comprendre les raisons, le but, les avantages et les inconvénients de se regrouper. Egalement cette formation devrait être l'occasion de sensibiliser les producteurs sur les limites de l'assistanat qu'on leur a inculqué après les indépendances.

- Un besoin de formation sur les techniques comptables et de gestion est nécessaire. En effet pour la réussite de n'importe laquelle des stratégies de financement, il faut une bonne maîtrise des procédures comptables de la part des groupements pour que la stratégie soit viable.

- Sensibiliser les groupements sur l'intérêt d'adopter l'organigramme demandé par la faitière et ses partenaires afin d'aboutir à des groupements ou des unions plus fortes et plus représentatives.

- Choisir les élus des sections régionales en fonction de la distance de leur lieu de résidence par rapport au siège et les doter de moyens de déplacement pour assurer un meilleur fonctionnement de ces sections.

- Une franche collaboration avec les autres OP pour un partage d'expériences sur des préoccupations communes notamment celle du financement de l'agriculture. Les organisations paysannes nigériennes font face à plusieurs problèmes communs mais par manque de cadre de concertation et de partenariats, ces difficultés ont du mal à trouver remède. Même si des réflexions collectives ont été amorcées à plusieurs occasions, notamment en 2012 dans le cadre de la réflexion sur des thèmes communs de plaidoyer au sein d'un groupe de collaboration d'OP du Niger, elles dépassent rarement ce stade.

- Etudier la possibilité d'un partenariat avec la centrale d'approvisionnement en intrants. Ce partenariat permettrait de disposer des engrais en quantité, en qualité et en temps voulu. Ce partenariat pourrait même inclure l'INRAN pour la certification de la qualité des intrants.

- Les appuis en magasin, boutique, banque céréalière, matériel, doivent être amortis dans un compte bancaire bloqué au nom du groupement. Pour la pérennisation de leurs activités, les paysans doivent commencer par comprendre qu'il sera difficile de trouver un bailleur prêt à renouveler le matériel et les réalisations offerts au groupement à chaque fois qu'il est vieillissant

ou défectueux. Il serait donc tant de les apprendre à renouveler ces acquis eux-mêmes. Bien entendu, cela doit se faire avec des sensibilisations en amont.

- Demander aux groupements et unions de faire parvenir soit à la section, soit à la fédération le procès-verbal de l'AG et des rencontres de leur BE au moins deux fois par an. Cela devra permettre à la faitière de comprendre le fonctionnement du groupement et de s'en servir comme information pour l'octroi d'un crédit par exemple.

- Faire l'état des groupements qui ont un contentieux avec les institutions financières de la place car quelle que soit la stratégie de financement adoptée, ces groupements seront toujours exclus du système financier si des solutions viables ne sont pas trouvées.

- Inciter chaque groupement ou union à ouvrir un compte bancaire si le partenariat est signé. C'est l'un des premiers critères pour bénéficier d'un crédit ; par conséquent, il devient indispensable pour l'OP d'en posséder, même s'il existe un partenariat.

- La convention du partenariat avec une IF doit s'assurer de prévoir des séances de sensibilisation sur les produits de l'institution en question.

- Pour s'assurer de la viabilité du partenariat avec l'IF, la fédération doit se doter d'une compétence spécialisée dans le microcrédit. Pour avoir régulièrement des rapports sur la situation financière des groupements ou des unions, sur la solvabilité d'un groupement ou d'une union, pour la formation en techniques comptables et de gestion, la faitière doit se munir d'une compétence en la matière.

CONCLUSION GENERALE

La présente étude, objet de notre mémoire de fin de formation, a été initiée par la Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger dans le but de répondre à des questions bien précises. Il s'agissait d'abord de fournir des éléments d'analyse sur la question du financement des OP, ensuite d'identifier les stratégies utilisées par les OP nigériennes pour faire face au problème et enfin de proposer une ou des stratégies de financement réalisables pour la FCMN.

Dans le déroulement des chapitres précédents, il ressort donc que les facteurs de risques (faible organisation des OP, facteurs climatiques...) et l'inadaptation des produits sont entre autre les causes de l'instabilité du système financier agricole. Les investigations révèlent également qu'en plus des trois stratégies citées plus haut, une autre est utilisée par les OP au Niger. Ce qui permet de dire que la première hypothèse est partiellement vérifiée. En ce qui concerne les stratégies utilisées, il s'agit de :

- L'implication dans la définition des cadres macro et la prise de parts sociales dans les institutions financières ;
- L'internalisation du système de crédit ;
- Le développement d'un partenariat avec une institution financière de la place ;
- L'externalisation du système de crédit, c'est-à-dire la création d'institution financière « sœur » ou « fille ».

Même si l'on observe des innovations à ce niveau, l'ensemble des stratégies utilisées par les OP au Niger peuvent se classer dans ces quatre stratégies.

La deuxième hypothèse s'est aussi confirmée partiellement. Après l'analyse de la faisabilité des différentes stratégies et l'analyse des forces et faiblesses de la FCMN dans le chapitre II, l'on peut conclure qu'il y a deux stratégies viables pour la Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger. Il s'agit pour la FCMN de formaliser un partenariat avec une des institutions financières présentes sur le territoire national, tout en s'impliquant dans la prise de décisions au niveau macro.

Il ressort donc de l'analyse de la faisabilité des stratégies que trois des quatre stratégies sont réalisables pour les organisations de producteurs au Niger. En effet, l'analyse permet de conclure qu'à l'exception de la création d'une institution « sœur » qui pose problème sur le plan juridique et financier pour les OP, toutes les autres stratégies sont réalisables.

Rappelons que l'internalisation du crédit par l'OP ne saurait se faire dans sa forme classique basé sur le crédit autogéré car elle serait non reconnu par la loi sur la microfinance. Cependant la mise en œuvre d'outils de financement telles que les boutiques d'intrants, les magasins de stockages ou encore les banques céréalières sont très viables et porteurs, surtout si le niveau organisationnel des unions et groupements est renforcé.

L'étude a permis de fournir un certain nombre d'informations sur les besoins de financement du monde rural et les offres de services financiers que l'on retrouve dans les SFD rencontrées. Ces investigations devraient permettre aux commanditaires de la présente étude de participer à la réflexion / action stratégique des OP du Niger sur le financement de l'agriculture. Le financement de l'agriculture et du monde rural en général est un problème commun à toutes les OP et pour lequel chaque OP essaye de trouver la solution en fonction des opportunités qui se présentent à elle.

Même s'il n'est pas étonnant de constater que les besoins de financement de l'agriculture sont immenses, force est de reconnaître qu'elle présente plusieurs spécificités qui freinent le développement d'un service financier adéquat pour le secteur. Le risque d'impayés lié aux catastrophes naturelles et aux sécheresses conduit à une crispation générale de la demande agricole de financement. Les effets des changements climatiques font qu'au Niger, au moins une année sur trois est marquée par un déficit de pluies d'où les mauvaises récoltes. Cela conduit les producteurs à ne pas faire recours aux services des SFD pour rester à l'abri des poursuites judiciaires que pourrait engendrer un crédit impayé. Les barrières religieuses contribuent également à accroître la faiblesse du nombre de demandeurs des services des SFD. Ce sont entre autres ces contraintes en plus de la faible organisation des producteurs qui réduisent et limitent l'accès des producteurs au système financier.

L'offre de service financier demeure toujours insuffisante avec une faible diversification des produits et des taux d'intérêt élevés. Dans certaines des communes urbaines visitées, il n'existe pas de SFD, ces derniers sont donc obligés de parcourir des dizaines de kilomètres pour en avoir. Plus de la moitié des services financiers disponibles sont des produits de court et moyen terme car les institutions financières ne disposent pas de ressources longues pour aller au-delà de ce délai. Même si une réduction des coûts des capitaux empruntés par les banques est en perspective au niveau de la banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), les taux d'intérêt proposés jusque là demeurent élevés surtout lorsqu'ils sont comparés à celui des banques (plus de deux fois le taux annuel des banques). Cependant, admettons qu'un travail remarquable est abattu par certains SFD pour un tant soit peu réduire les problèmes.

Après plus d'une décennie d'absence, on observe actuellement le retour de l'Etat dans l'appui du monde rural. En effet, l'Etat nigérien suite au constat de l'accroissement de la pauvreté et de l'insécurité alimentaire, marque peu à peu son retour à travers plusieurs initiatives dans le secteur rural. Avec l'expérience douloureuse de l'Etat providence des années 60, il adopte désormais une approche plus ouverte qui prend en compte le rôle du secteur privé dans le développement. C'est donc par le biais de partenariat public-privé qu'elle intervient sans pour autant ignorer son rôle régalien.

En définitive, il ressort que les OP au Niger sont à des stades différents sur la question du financement. Chacune d'elles en est consciente et possède un avantage ainsi qu'une expérience qu'elles gagneraient à partager avec les autres. Pour ce qui concerne la Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger, les avantages qu'elle possède au plan technique et au plan social sont énormes pour la réalisation des différentes stratégies.

Cependant pour parvenir à une stratégie de financement durable et efficace, ne serait-il pas nécessaire de pousser la réflexion sur la question de l'efficacité réelle de ces stratégies ?

BIBLIOGRAPHIE

ADAMS, D.W. 1995. From Agricultural Credit to Rural Finance, *Quarterly Journal of International Agriculture*. Vol. 34, No. 2, pp. 109-120.

BACHELIER, B., 2007 « Agriculture : le rôle essentiel des banquiers « aux pieds nus » », Le Figaro, France, décembre 2007.

BOUQUET E. 2008, "Enjeux et controverses autour des études d'impact en microfinance. Comment concilier rigueur scientifique et pertinence opérationnelle", BIM 9 septembre 2008, Montpellier, CIRAD-Espace Finance.

DE SOUZA-SANTOS F., 2002, *organisations paysannes et microfinance*. Agridoc-Gret, Paris, France, 5 pages.

DOLIGEZ, F., WAMPFLER, B., 2007. *Politiques publiques de microfinance et financement de l'agriculture, enjeux et débats*, synthèse réalisée pour le colloque « Quelle microfinance pour l'agriculture des pays en développement ? », FARM, 4-6 décembre 2007, 33 pages.

FALL A., 2009. *Quels partenariats pour le financement rural et agricole ?* Agrovision n°29, Mars 2009.

FAO, 2000. *La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture*. Archives de documents de la FAO, 2000.

FAO, 2006, *La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture- L'aide alimentaire pour la sécurité alimentaire ?*, Rome, 2006, 168 pages.

FCMN, 2008. Rapport de mise en marché collective de l'oignon.

FIDA, 2012. Rapport préliminaire. *Etude sur les systèmes financiers décentralisés et la finance rurale : mécanismes inclusifs de financement alternatif en zones agropastorales*. Octobre 2012, 56 pages.

FOUQUET B., 2010. *Étude sur le financement de l'agriculture et du monde rural*. Rapport principal. FARM-FAO, 99 pages.

GILLIS et al, *Economie du développement*, De Boeck-Wesmael, S.A Bruxelles, 1990 p.240

KABORE M., 2011. *Cours sur l'économie des organisations coopératives et de types coopératifs*. Université de Koudougou, Burkina Faso.

KLEIN, B., MEYER, R., HANNIG, A., BURNETT, J., FIEBIG, M., Décembre 1999. Better practices in agricultural lending, Agricultural finance revisited, Publication N°3, FAO, Rome, GTZ, Eschborn, 97 pages.

KODIO A., 2010. *Étude sur le financement de l'agriculture et du monde rural : Rapport complémentaire - Analyse de l'offre et de la demande en financement agricole*. FAO, 27 pages.

LAPENU C., 2007. *Evolutions récentes dans l'offre et les stratégies de financement de l'agriculture*. Cerise : CIRAD–CIDR–GRET–IRAM–SupAgro, 18 pages.

LESAFFRE D., 2000, *A propos de l'offre et de la demande de financement du monde rural en Afrique de l'Ouest*, Lomé, BOAD, juillet 2000.

LEWIS, A., 1954. *Economic development with unlimited supplies of labour*. The Manchester School of Economic and Social Studies, n° 2, vol. XXII, May, pp 139-191.

Loi n°96-067 du 9 novembre 1996 portant **régime des coopératives rurales** et son décret d'application n°96-430 du 9 novembre 1996.

MARSAN S. ET SALL A., 2008. *Diagnostic de la situation du financement de l'agriculture au Mali : Étude de cas à l'Office du Niger et en zone cotonnière dans une perspective de dialogue entre l'État, les organisations paysannes, et les institutions financières*. SupAgro-Iram. 133 pages.

MORVANT-ROUX S., 2008. *Quelle micro finance pour l'agriculture des pays en voie de développement ?* Synthèse du colloque organisé par FARM les 4, 5 et 6 décembre 2007. Paris, 24 pages.

MEYER, R., 2007, *Microfinance services for agriculture : opportunities and challenges*, présenté au colloque « Quelle microfinance pour l'agriculture des pays en développement ? », FARM, 4-6 décembre 2007, 12 pages.

NAGARAJAN G. ET MEYER L., 2005. *finanzas rurales : avances recientes y lecciones emergentes, debates y oportunidades* 90 pages

NKAMLEU GB (2004). "Productivity Growth, Technical Progress and Efficiency Change in African Agriculture." *African Development Review* 16(1): 203-222.

NOUHOU M. ET WAMPFLER B. 2013, Répondre aux besoins de financement agricole *du monde rural, un défi relevé par la FUGPN-Mooriben au Niger*. Zoom Microfinance, N°36-37, Mars 2013

ROSTOW W., 1963. *Les étapes de la croissance économiques*. Seuil, Points, Paris. 255 p.

THIOMBIANO N., 2012. *Cours sur le Financement de l'Agriculture*. Université de Koudougou, Burkina Faso.

VINCENT F., 1994, *Financer autrement. Les associations et ONG de développement du Tiers Monde*. *Tiers-Monde* n° 145, Vo.37, 1996.

WAMPFLER B., 1998. *Diagnostic de la demande et de l'offre en matière de financement rural dans la zone de Gaya, Niger*. Réseau CERISE : CIRAD–CIDR–GRET–IRAM. 102 pages.

WAMPFLER B., 2001. *Acquis, limites et perspectives de la microfinance en tant qu'outil de financement du développement rural et agricole : expérience de l'Afrique de l'Ouest*. CTA rapport annuel

WAMPFLER B., 2002. *Le financement de l'agriculture dans un contexte de libéralisation : quelles contributions de la microfinance, le cas du Niger*. Sénégal, Dakar : Réseau CERISE, conférence du 21-24 janvier 2002. 58 pages.

WAMPFLER B., LAPENU C., 2002. *La microfinance au service de l'agriculture familiale*. Résumé exécutif du séminaire de Dakar. CIRAD, CERISE, CTA, FIDA, MAE, AFRACA, ENDA GRAF. 2002. 35 pages.

WAMPFLER B., MERCOIRET M., 2002. *Microfinance, organisations paysannes : quels partages des rôles, quels partenariats dans un contexte de libéralisation ?*, synthèse thématique, Séminaire international *Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de libéralisation, quelle contribution de la microfinance*, 21-24 janvier 2002, 34 pages.

WAMPFLER B. (2005). *Organisations paysannes-institution de microfinance : quelle relation ? grain de sel n°32*, sept. 2005.

WAMPFLER B., 2005. *Niger : une nouvelle étape dans le partenariat entre organisations paysannes et institutions de microfinance : Synthèse de l'atelier OP-IMF*, juin 2005.

WAMPFLER B., 2006. *Coordination et pérennisation des services autour du financement de l'agriculture familiale dans la zone Office du Niger (Mali)* Rapport de mission URDOC CIRAD-TERRA, Montpellier juillet 2003. 81 pages.

WAMPFLER B. ET NOUHOU M. (2011) *Etude de faisabilité relative à la création d'un système financier décentralisé de Mooriben*. Niamey: *Rapport final de mission*, version 1 et 2. 71pages.

WORLD BANK, 2007, *World Development Report 2008: Agriculture for Development*, *World Development 2008*, Washington DC.

ZELLER M., 2003, *Models of rural financial institutions, Communication in: Paving the way forward for rural finance*. USAID. 45 pages

ANNEXE 1 : GUIDE D'ENTRETIEN COOPERATIVES ET UNIONS

Profil de l'organisation

1. Création, vision, mission et raison
2. Membership
3. Activités principales
4. Partenariat
5. Organes de fonctionnement
6. processus de décision
7. cotisation réglée à la COOP par les membres
8. cotisation réglée à la FCMN
9. dernière assemblée générale
10. le nombre de scolarisé et d'alphabétisé
11. Principales réalisations depuis sa création
12. Impression des membres sur les services offerts par l'OP

Financement des activités : niveau OP et niveau membres individuels

13. Sources de financement
14. Relation avec les institutions financières
15. Existence d'IF dans la localité ou dans un endroit géographiquement accessible
16. Culture de crédit de l'OP,
17. Principales besoins

ANNEXE 2 : GUIDE INSTITUTIONS FINANCIÈRES DECENTRALISEES

1. Historique (création, mission/vision)
2. Zones couvertes
3. Produits et services offerts (vérifier surtout si les op et leurs membres y font partie)
4. Principaux clients, relation avec la clientèle
5. Cultures de crédits,
6. Capacité financière de l'IF
7. Difficultés rencontrées dans le financement de l'agriculture

8. Impression générale sur le financement de l'agriculture ou des OP

ANNEXE 3 : GUIDE INSTITUTIONS FINANCIÈRES (représentation nationale)

1. Historique (création, mission/vision)
2. Zones couvertes
3. Produits et services offerts (vérifier surtout si les op et leurs membres y font partie)
4. Principaux clients, relation avec la clientèle
5. Cultures de crédits,
6. Capacité financière de l'IF
7. Impression générale sur le financement de l'agriculture ou des OP
8. Encours de crédit

	Milieu rural	Milieu urbain
Encours crédit		
Encours Dépôt		
Proportion de la clientèle		

ANNEXE 4 : GUIDE D'ENTRETIEN FAITIÈRES

Profil de l'organisation

1. Création, vision, mission et raison
2. Activités principales
3. Partenariat
4. Organes de fonctionnement
5. processus de décision

Financement des activités : niveau OP et niveau membres individuels

6. Sources de financement
7. Relation avec les institutions financières
8. Stratégie de financement utilisée ou expérimentée
9. Contraintes rencontrées
10. Impression générale sur le financement de l'Agriculture