

# Quelle microfinance pour l'agriculture des pays en développement

*ATELIER 4 : QUEL RÔLE DES ORGANISATIONS*

*PROFESSIONNELLES AGRICOLES DANS LA FINANCE RURALE ?*



**LA DIFFICILE CONSTRUCTION DU PARTENARIAT ENTRE  
ORGANISATIONS PAYSANNES ET INSTITUTIONS  
FINANCIÈRES :**

**L'EXEMPLE DU NIGER**

**INTERVENTION DU GROUPE DE TRAVAIL NIGER**

# PLAN DE PRESENTATION

---

## **1. CONTEXTE AGRICOLE ET FINANCE RURALE AU NIGER**

- 1. LE CONTEXTE DE L'AGRICULTURE AU NIGER**
- 2. LA FINANCE RURALE AU NIGER**

## **2. DIALOGUE OP-IMF**

- 1. EXPERIMENTATION DE FINANCEMENT PAR LES OP**
- 2. ACTIVITES DU GROUPE DE TRAVAIL OP\_IMF**
- 3. PROCESSUS D'APPRENTISSAGE**

## **3. ENSEIGNEMENTS ISSUS DE LA DÉMARCHE OP ET IMF**

- 1. ACCES DES OP ET PRODUCTEURS AUX SERVICES FINANCIERS**
- 2. DIALOGUE ET PARTENARIAT OP\_IMF**
- 3. SENSIBILISATION DES IF AUX PROBLEMATIQUES AGRICOLES ET PARTICIPATION DES OP ET DES IMF DANS LE PROCESSUS D'ELABORATION DES POLITIQUES**

## **4. CONCLUSION**

# CONTEXTE AGRICOLE ET FINANCE RURALE AU NIGER (1)

---

- **Contexte de l'agriculture au Niger**
  - Une agriculture structurellement déficitaire
    - L'agriculture contribue pour environ 40% du PIB ,
    - le bilan céréalier est régulièrement déficitaire,
    - Un taux de malnutrition chronique les enfants
  - Une agriculture soumise à plusieurs contraintes
    - un environnement naturel défavorable et mal exploité
    - une forte pression démographique
    - des difficultés d'accès aux facteurs de production
    - Une efficacité limitée des acteurs du développement rural
    - un accès difficile au financement des activités

# CONTEXTE AGRICOLE ET FINANCE RURALE AU NIGER (2)

---

- **Contexte de l'agriculture au Niger (suite)**
  - Des organisations paysannes jeunes en cours de structuration
    - Des organisations paysannes sont en pleine émergence avec à la base une multitude d'organisation
    - un début de structuration des OP en unions ou en fédérations
    - existe plusieurs cadres nationaux de concertation
    - La mise en place du réseau national des chambres d'agriculture
    - mouvement encore jeune, confronté à des disfonctionnements (divergences internes, conflits de leadership, difficultés organisationnelles, faible capacité technique et financière à offrir des services à leurs membres)

# CONTEXTE AGRICOLE ET FINANCE RURALE AU NIGER (3)

---

- **Contexte de l'agriculture au Niger (suite)**
  - Certes des atouts...
    - disponibilité de ressources naturelles importantes,
    - un environnement politique marqué par une volonté affichée de faire du développement rural la priorité de l'économie nationale
    - Une population jeune
    - l'émergence dynamique des OP, des IMF, des ONG nationales et de leurs structures de concertation
    - l'existence de productions de rente capables de drainer des devises vers le Niger (oignon, niébé, sésame, souchet, gomme arabique, bétail sur pied et autres produits agro-pastoraux)

# CONTEXTE AGRICOLE ET FINANCE RURALE AU NIGER (4)

---

- **Contexte de la micro-finance au Niger**
  - Une offre de service financier faible mais diversifiée
    - Plusieurs catégories de fournisseurs
      - Les coopératives ou mutuelles d'épargne et de crédit (CPEC ou MUTEC)
      - Les expériences de crédit direct (Service d'Intermédiation en Crédit Rural )
      - Les projets de développement avec volet crédit et les expériences du Programme Spécial
      - La Banque Régionale de Solidarité (BRS)

# CONTEXTE AGRICOLE ET FINANCE RURALE AU NIGER (5)

---

## □ Contexte de la micro-finance au Niger

### ■ les contraintes

- le peu de professionnalisme des SFD (personnel insuffisamment qualifié, outils de gestion déficients, niveau de structuration ou d'institutionnalisation encore limité);
- la faible couverture géographique (les SFD ne sont concentrées que dans la bande sud du pays);
- la non-appropriation des IMF par leurs membres (difficulté de gouvernance, faible régulation sociale) ;
- une concurrence déloyale par des structures de crédit sans objectif de pérennisation ;
- la faiblesse du financement et des produits offerts (le financement assuré par les SFD est exclusivement de court terme, les investissements productifs sont rarement pris en compte, faute de ressources financières longues mobilisables par les SFD;

# CONTEXTE AGRICOLE ET FINANCE RURALE AU NIGER (6)

---

- **Contexte de la micro-finance au Niger (suite)**
  - Quelques atouts
    - Besoins importants liés aux potentialités de développement de l'agriculture et de l'élevage
    - Existence des partenaires qui financent et appuient le secteur de la micro-finance (Partenaires au développement, BRS)
    - Volonté politique (exprimée à travers les différentes stratégies de développement)

# LE DIALOGUE OP-IMF

## (EXPERIMENTATION DE STRATÉGIES FINANCEMENT PAR LES OP)

---

- Distribution et récupération du crédit par l'OP elle-même
  - avantages : pallie à l'absence de crédit de proximité ; ne coûte pas cher si la ligne de crédit est gratuite
  - difficultés : manque de compétences des OP pour gérer le crédit, difficulté de remboursement, pas d'épargne
- Création d'une IMF par l'OP
  - avantages : création d'une institution professionnelle légale, avec des compétences et des outils adaptés,
  - difficultés : processus de création d'IMF long, difficile et coûteux ;
- Construction de partenariat avec les IMF
  - avantages : l'OP s'appuie sur l'existant, les résultats immédiats et coût de mise en œuvre faibles ; l'OP ne prend pas beaucoup de risque
  - Difficultés: existence localement de l'IMF avec ressources suffisantes adaptées aux besoins; besoins de construire la confiance

Cette stratégie = base de la nouvelle alliance entre OP et IMF

# LE DIALOGUE OP-IMF

(ACTIVITES DU GROUPE DE TRAVAIL OP\_IMF)

---

## Plusieurs activités à l'actif du groupe de travail :

- ❑ diffusion du rapport, des conclusions et des recommandations de l'atelier de 2005
- ❑ organisation de réunions d'information et de sensibilisation

# LE DIALOGUE OP-IMF

## (PROCESSUS D'APPRENTISSAGE)

---

- Plusieurs séries d'ateliers
  - Ateliers de 2003
  - Atelier de 2005
  - Ateliers sur le warrantage
- Des formation-action sur le financement de l'agriculture, CNEARC/FCMN/PDSFR
- Une série d'études sur les conditions de financement des activités économiques en zone pastorale

# ENSEIGNEMENTS ISSUS DE LA DÉMARCHE OP ET IMF DU NIGER

(ACCES DES OP ET PRODUCTEURS AUX SERVICES  
FINANCIERS)

## Augmentation des services financiers offerts aux OP et aux producteurs à travers des financements court terme

- Financement du warrantage
- Innovation dans le Financement de crédit de campagne
  - Financement triangulaire ANPIP (producteur, BI, IMF)
  - Crédit intrants
- Financement des activités économiques

Difficulté d'accès au financement moyen et long terme  
et les activités pastorales.

# ENSEIGNEMENTS ISSUS DE LA DÉMARCHE OP ET IMF DU NIGER

(DIALOGUE ET PARTENARIAT OP\_IMF)

---

## Développement de la contractualisation avec les IMF

- ❑ Placement de lignes de crédit dans les IMF
- ❑ Implication des OP dans la sélection des bénéficiaires

# ENSEIGNEMENTS ISSUS DE LA DÉMARCHE OP ET IMF DU NIGER

(PARTICIPATION DES OP ET DES IF DANS LE PROCESSUS D'ELABORATION DES POLITIQUES )

## Contribution à l'élaboration des différentes stratégies nationales

- Stratégie de Réduction de Pauvreté
  - Association Nigérienne des Institutions Professionnelles de la Micro-finance
- Plan d'action de la Stratégie de Développement Rural
  - Cadres de concertation des OP
    - Rappel programme 5 SDR « systèmes financiers ruraux
- **difficultés de cette contribution : capacités de négociation et d'élaboration des politiques des OP et des IMF encore faibles**

## CONCLUSION

---

- Ce partenariat a permis de :
  - Amélioration de l'offre de services aux OPA (certaines domaines)
  - Création de la confiance entre OP et IMF
- mais reste les questions de financement :
  - à court terme,
  - des activités des zones pastorales
  - des autres opérateurs intervenants en milieu rural.

**La construction d'un partenariat = démarche longue et difficile, qui exige un processus continu d'apprentissage et d'expérimentations**



---

**JE VOUS REMERCIE DE VOTRE ATTENTION**