

COLLOQUE

QUELLE MICROFINANCE POUR L'AGRICULTURE DES PAYS EN DEVELOPPEMENT ?

Du 4 au 6 décembre 2007

Paris, FRANCE

ATELIER 6

**QUELLE COMPLEMENTARITE DES
SERVICES NON FINANCIERS LIES A
L'AGRICULTURE POUR RENFORCER
L'IMPACT DE LA MICROFINANCE :**

«La formation des producteurs»

Présenté par :

Albert HOUNGNIBO

Producteurs d'ananas, Adhérent CEF au BENIN

Décembre 2007

PLAN DE LA PRESENTATION

1. INTRODUCTION

2. CONSEIL A L'EXPLOITANT INDIVIDUEL

2. 1. CONSEIL TECHNIQUE

2. 2. CONSEIL DE GESTION

2. 3. CONSEILS D'ACCES AUX MARCHES

2. 4. CONSEIL ASSISTANCE JURIDIQUE

2. 5. CONSEIL AU FINANCEMENT

3. CONSEIL AUX OPA

4. CONCLUSION

1. INTRODUCTION

- ☛ **Le renforcement des capacités constitue des services non financiers à apporter aux agriculteurs.**
- ☛ **Il permet à l'exploitant d'être un partenaire valable car il a des pratiques qui sont de nature à atténuer les réticences habituelles des Institutions de micro-finance (IMF).**
- ☛ **Il contribue aussi à éliminer ses inquiétudes qui sont de nature à exclure les IMF de leur partenariat.**

☛ Il y a des catégories d'agriculteurs sur lesquels les préjugés doivent être considérablement limités; ce sont ceux qui ont été formés à la gestion technico-économique de leur exploitation.

☛ En terme de formation, on peut en distinguer 2 catégories : l'une centrée sur l'exploitant agricole individuel et l'autre centrée sur son Organisation Professionnelle, le tout désigné sous le vocable de Conseil agricole.

2. La formation centrée sur l'exploitant individuel

Il s'agit de l'ensemble des prestations que le Conseil Agricole peut offrir aux exploitants agricoles dans le cadre de leurs activités en vue d'accroître et de sécuriser leurs revenus; ces prestations peuvent être énumérées en 5 points.

2.1. Le Conseil Technique Spécialisé

← Il s'agit d'un processus d'accompagnement technique des exploitants agri-

coles pour la prise de décisions et la mise en œuvre de celles-ci.

☛ L'accompagnement s'appuie sur les connaissances endogènes de l'exploitant et des acquis validés des travaux de recherche agricole pour une meilleure production.

☛ Ainsi, il peut s'établir, en toute confiance, un partenariat triangulaire entre un opérateur économique, le producteur et

**une institution de microfinance (IMF)
visant à offrir des produits de qualité
dictée par le marché dont l'accès est
garanti par l'opérateur économique et
financé par l'IMF**

Ex du RePAB pour les conseils techniques

Les difficultés actuelles

**✓ Inexistence de recherche sur de
nouvelles variétés**

- ✓ **Inexistence d'intrants spécifiques pour l'ananas**
- ✓ **Inexistence de centre de conditionnement moderne**
- ✓ **Non maîtrise des techniques de production par les structures d'encadrement**

2.2. Le Conseil de Gestion

← C'est un processus d'accompagnement des exploitants agricoles qui induit :

- la maîtrise des outils de gestion
- la prise de décision pour l'amélioration durable de la rentabilité économique et financière de l'exploitation.

➡ Ainsi, le conseil de gestion constitue un élément axé sur les aspects économique et financiers de l'exploitation; d'où un lien fort avec les IMF

➡ L'exploitant est à même de présenter des demandes établies sur des bases vécues, réalistes et vérifiables; ce qui accroît la confiance du bailleur de fonds, facilite les négociations et favorise un examen plus favorable de sa requête

- ☛ **Ce statut de l'exploitant peut amener à négocier à la baisse ou même à supprimer à terme le point attaché au risque dans la structure du taux d'intérêt**
- ☛ **Il apparaîtra plus aisé de solliciter des crédits à moyen et même à long terme lorsque la confiance sera établie dans la durée suite aux dénouements heureux de plusieurs prêts consécutifs**

➡ **L'impact de la microfinance devient alors plus lisible quand le financement des investissements productifs devient possible et va au-delà du simple financement des crédits de campagne**

Ex du RePAB pour le conseil de gestion

Les difficultés actuelles

✓ **Difficultés d'accès au crédit par le plus grand nombre d'agriculteur, faute du faible degré d'alphabétisme et de la gestion économique et financière**

2.3. Le Conseil d'accès aux marchés

- ← C'est un paquet de services conseils pour des informations commerciales et économiques, l'approvisionnement en intrants, la négociation de contrats et la recherche de financements
- ← Ce conseil porte sur plusieurs thématiques : analyse des prix et identification de créneaux porteurs, accords commerciaux et économiques, techniques de négociation et de plaidoyer

Ex du RePAB pour l'accès aux marchés

Les difficultés actuelles

- ✓ **Non fixation du prix de vente de l'ananas avant le démarrage de la campagne**
- ✓ **Difficulté d'accès au marché international**
 - ✓ **Difficulté de transport des produits vers les lieux de conditionnement et d'exportation**

2.4. Le Conseil assistance juridique

- ☛ Dans le contexte actuel de globalisation de l'économie à l'échelle mondiale, l'exploitant doit inscrire ses activités dans la dynamique au travers des actions de passation de contrats d'achat ou de vente
- ☛ Le conseil à donner consistera à examiner les projets de contrats en y mentionnant les recours possibles en cas de différends ainsi que les voies possibles de règlement.

☞ **Ce service pourrait revenir cher à l'exploitant isolé. Il paraît mieux indiqué que ce soit son organisation professionnelle qui fournisse ce service à tous ses membres .**

Ex du RePAB pour l'assistance juridique

Les difficultés actuelles

- ✓ **Difficulté d'élaboration d'un accord de règlement de vente au niveau de l'organisation**
- ✓ **Inexistence de statut juridique pour l'exportation**

2.5. Le Conseil au financement

☛ Il s'agit d'un conseil qui permet de recourir aux services d'analystes financiers pour juger de la pertinence économique des certaines offres

Ex du RePAB

Les difficultés actuelles

- ✓ Délai de remboursement peu adapté
- ✓ Difficulté de maintien durable du personnel salarié

3. CONSEIL AUX OPA

☛ **Le conseil aux OPA est une démarche d'accompagnement qui tend à rendre les Organisations agricoles à plus de professionnalisme consistant à un renforcement institutionnel, organisationnel et de gestion.**

☞ Le renforcement institutionnel et organisationnel consiste à proposer des statuts et de règlements intérieurs adaptés au contexte du pays.

L'accent doit être mis sur la rigueur, la transparence et la démocratie dans la gestion des OP, la reconstitution de la situation patrimoniale, l'identification de solutions au traitement des endettements interne et externe, etc

☛ **La finalité est de mieux identifier les faiblesses techniques et organisationnelles et de mettre en œuvre des solutions appropriées pour optimiser les facteurs de production**

☛ **Ainsi, les OPA peuvent se constituer en interlocuteurs valables pour entrer en partenariat avec les acteurs avec qui elles échangent**

4. CONCLUSION

- ☛ Le financement des services non financiers par les IMF peut être comparé à du marketing visant à conquérir le plus grand marché potentiel de consommateurs de crédits financiers
- ☛ Le monde rural est demandeur de crédit à moyen et long termes pour acquérir des investissements productifs
- ☛ Le CEF est de nature à « rassurer » les IMF en raison de la capacité d'analyse,

de prévision de ceux qui sont dans cette dynamique et en raison de la disponibilité d'historique de comptes

← Des pratiques nouvelles d'allocation des crédits sont nécessaires pour prendre en compte les spécificités du secteur agricole dont les paramètres, parfois aléatoire ne doivent pas l'empêcher de bénéficier du crédit

**MERCI DE VOTRE
ATTENTION**