

Synthèse du Forum électronique

« Organisations professionnelles agricoles et institutions financières rurales, construire une nouvelle alliance au service de l'agriculture familiale »

Le forum électronique sur le guide « Organisations professionnelles agricoles (OPA) et institutions financières rurales (IF), construire une nouvelle alliance au service de l'agriculture familiale » s'est achevé. Organisé autour des chapitres 2 à 7 du guide opérationnel, ce forum avait pour objectifs de discuter, de valider et d'améliorer ce guide. Il s'est adressé à tous les acteurs potentiellement concernés par ce guide (OPA, IF, opérateurs d'appui, ...) invités à faire des commentaires sur le contenu de chaque chapitre, son adéquation par rapport aux besoins des acteurs, son opérationnalité, et à proposer des améliorations et des enrichissements.

Avec l'appui de la Fondation pour l'Agriculture et la Ruralité dans le Monde, (FARM) le forum a réuni 49 participants du 25 avril au 7 mai 2008. Il a été suscité 41 messages et a été consulté 1317 fois.

Que nous a –t-il appris ?

Le guide répond à des préoccupations fortes mais il faut le rendre plus opérationnel.

La diversité et la richesse des contributions ont mis en évidence à la fois la grande actualité du thème du partenariat entre agriculture et institutions financières et l'expérience déjà acquise en la matière. En Amérique Latine, en Afrique, à Madagascar, en Europe de l'Est, des OPA, des IF s'interrogent, expérimentent diverses modalités de partenariat, des ateliers se réunissent sur ce thème (citer un exemple précis?), des cadres de concertations travaillent, des organisations d'intermédiation sont créées. Cette dynamique d'innovations conduit dans à ce que des volumes significatifs de financement soient mobilisés, au bénéfice de l'agriculture (citer un exemple ?) ...

Même si elles ne sont pas exemptes de difficultés, nombre de ces expérimentations aboutissent à des formes opératoires concrètes, et soutiennent un processus d'apprentissage permettant de progresser vers un financement mieux adapté à l'agriculture. Les échanges se sont accordés à reconnaître l'importance de ce processus d'apprentissage et ont souligné l'intérêt d'un outil comme ce guide pour le soutenir.

Les propositions d'amélioration du guide ont largement porté sur le renforcement de son caractère opérationnel. Ainsi, il conviendrait dans une version finale,

- De définir plus précisément le concept d'OPA et les différentes formes d'OPA
- D'approfondir les conditions d'utilisation du guide : par qui (les OPA, les IF, élus ou personnel technique,...) ? Sous quelle forme (formations, auto-formation, ateliers participatifs, études, ...) ? Avec quels moyens ? Avec quel accompagnement ?
- De compléter le guide par des fiches techniques thématiques (comment élaborer un calendrier de trésorerie, comment calculer la capacité d'endettement d'un ménage, ...)

La construction du partenariat doit être portée par les acteurs locaux et favorisée par une dynamique globale favorable au financement de l'agriculture

Un consensus large s'est dégagé sur la **nécessité d'une analyse fine des besoins et des contraintes de financement des producteurs agricoles**. Cette analyse est une étape indispensable pour adapter au mieux les produits et les procédures de crédit, et plus largement l'offre de services (épargne, transferts de migrants, assurance...), mais aussi pour limiter la prise de risque par les ménages (pouvant conduire au sur-endettement) et par l'IF.

Une analyse appropriée des besoins requiert le plus souvent une amélioration des compétences des IF en matière d'agriculture et un renforcement des capacités des OPA à formaliser ces besoins selon une grille recevable par les IF. Au delà de l'identification proprement dite des besoins, plusieurs interventions ont souligné la nécessité de mettre en place une démarche d'identification, de quantification et surtout de validation de ces besoins, aux différents échelons de l'OPA. Enfin, le caractère évolutif des besoins de financement a été souligné, rendant nécessaire l'actualisation périodique de leur analyse.

Face à ces besoins de financement, quelle réponse l'OPA va-t-elle construire ? Les exemples cités, les témoignages des participants (citer au moins les pays pour valoriser les participants ?) sur leur propre expérience confirment que les trois stratégies analysées par le guide (internaliser le crédit au sein de l'OPA, externaliser le crédit en créant une IMF fille, construire un partenariat avec les IF existantes) continuent à être développées, parfois même parallèlement au sein d'une même institution.

Ce foisonnement institutionnel est renforcé par le fait que chacune de ces trois stratégies recouvre une grande diversité d'arrangements institutionnels. Ainsi, derrière le terme « partenariat » trouve-t-on des arrangements aussi différents que l'échange d'information, la délégation de crédit, la construction en commun d'institution financière, mais de nature variée. **Cette diversité reste largement à documenter.**

Même si la troisième stratégie, la construction de partenariat avec des IF existantes, tend lentement à s'imposer, aucune des trois démarches n'est une solution miracle et de nombreuses difficultés persistent (faiblesse des OPA et des IF, montants de financement disponibles au niveau de la microfinance souvent très largement insuffisants pour répondre aux besoins des filières agricoles, risques spécifiques à chaque stratégie insuffisamment connus et maîtrisés, ...). La réussite du partenariat dépend donc plus largement du contexte global de la finance rurale et agricole dans le pays où il s'inscrit.

Les exemples du RCPB au Burkina, de la Centrale des Coopératives de cacao de Bolivie, de Vola Mahasoà à Madagascar montrent que l'équilibre (de quoi ? à quel niveau ?) entre OPA et IF est une condition essentielle pour réussir et stabiliser un partenariat : les deux partenaires doivent avoir chacun une bonne maîtrise de l'information, de leurs compétences professionnelles respectives, de leur ressources ; là où l'IF apporte un professionnalisme financier et l'OPA une infrastructure organisationnelle solide, de nature à réduire les coûts de transaction et

à sécuriser le crédit, une relation gagnant –gagnant pourra s'établir. Renforcer les compétences et les ressources au sein de deux secteurs favorisera un partenariat équilibré.

Ces exemples confirment, s'il en était besoin, que le partenariat n'est que très rarement immédiat et spontané, mais bien le résultat d'un processus de construction : un processus jalonné d'essais, d'erreurs, qui a besoin de temps, de transparence et de la participation des différents niveaux des OPA et IF, pour se développer et se stabiliser. L'expérience de la Centrale des coopératives de cacao de Bolivie met en évidence l'importance des étapes de la construction de partenariat : étude de faisabilité, atelier d'élaboration de politique de crédit, organisation du dispositif, plan d'affaire, contractualisation à moyen terme.... Un accompagnement extérieur cohérent dans la durée, peut être un facteur de facilitation du processus de partenariat.

L'adaptation de l'offre de produits de services des institutions financières est un facteur déterminant de la qualité du partenariat qui pourra être construit. Les échanges ont mis l'accent sur la nécessité de concevoir des produits adaptés à la diversité des besoins agricoles (y compris l'élevage, la pêche, ...), à la réalité du fonctionnement des exploitations agricoles (le crédit global à l'exploitation a été évoqué), mais aussi plus globalement les besoins des ménages déployant ces activités agricoles (crédit de soudure, santé, besoins d'épargne, ..).L'intérêt de disposer, à l'instar du réseau CECAM de Madagascar, d'une gamme de crédits que les ménages peuvent combiner au fil de leur trajectoire de développement, a été souligné. Mais si l'offre de services adaptés à l'agriculture tend à s'étendre, les difficultés restent importantes, voire se renforcent. Et cela dépend encore une fois du contexte global dans lequel le partenariat s'inscrit. La Bolivie en est un exemple : face à la situation de crise qu'a connue la microfinance dans ce pays, le cadre légal a été renforcé dans le sens de la prévention du risque, conduisant les IMF à s'éloigner des secteurs difficiles comme l'agriculture.

Cet exemple met en évidence l'importance du cadre politique et institutionnel dans la dynamique du financement agricole. La récurrence de ce thème tout au long du forum confirme l'intérêt de l'aborder dans le cadre du manuel. L'une des contributions a opportunément rappelé la Déclaration de Ouagadougou en faveur d'un dialogue sur le financement agricole faite par un large collectif d'organisations agricoles et rurales réunies au Burkina Faso en 2003. Cette Déclaration apparaît encore pleinement d'actualité en 2008 et montre le long chemin qui reste à parcourir.

Le travail entrepris à travers l'élaboration de ce guide opérationnel et la tenue du forum électronique, avec l'appui de la Fondation pour l'Agriculture et la Ruralité dans le Monde (FARM), va se prolonger par la réalisation d'une formation-action portant sur le même thème : « Répondre aux besoins d'accès aux services financiers d'une organisation de producteurs agricoles ». Cette formation se déroulera à Maradi au Niger du 12 au 26 juin prochain. Elle est réalisée en partenariat avec une organisation de producteurs agricoles, confrontée à une problématique concrète de financement. Le module de formation vise à faire acquérir, à travers une mise en situation professionnelle, les outils d'analyse de la problématique de financement et à construire avec l'organisation et les participants des solutions de financement. En

2008, c'est la Fédération des producteurs de souchet SA'A qui accueille cette formation. Créée en 2002, cette organisation faîtière regroupe, dans la région de Maradi, 13 unions comprenant 109 OP de base avec 4332 membres dont 1624 femmes (soit 37, 6%). Principale culture commerciale développée dans la région de Maradi, le souchet contribue significativement à l'amélioration de la balance commerciale régionale et nationale, ainsi qu'au développement des entreprises privées. Le développement de cette culture reste entravé par le manque d'accès au financement, tant au niveau des producteurs agricoles qu'au niveau de leurs organisations.

Pour de plus amples informations :

Betty.wampfler@supagro.inra.fr

François.doligez@iram-fr.org