

Financement de l'agriculture : Présentation du Fonds de Développement Régional (FDR) Togo

BIM n°202 - 13 juillet 1999
Michel PELLOQUIN

J'aurai peut être quelques éléments à apporter à partir de systèmes de crédit rural que j'ai la chance, comme consultant, de suivre régulièrement depuis quelques années : notamment au Togo, région centrale (Sokodé) un vieux projet GTZ - qui avait (comme il se devait) un volet crédit - évolue depuis 1997 vers un système régional de crédit rural autonome au service des organisations rurales. Cela s'appelle Fonds de Développement Régional (FDR), et fonctionne comme une entreprise.

Il y a 2 composantes :

- Le FDR, agréé comme institution financière non mutualiste selon la convention cadre de la loi Parmec, qui fonctionne comme une entreprise avec direction et agents, gestion indépendante et compte d'entreprise audité, et vise la pérennité - donc la rentabilité et un bon ancrage social en milieu rural.
- Un Programme d'activités d'appui à l'autopromotion - financé et géré en projet - qui vise deux objectifs :
 - > contribuer à la structuration du milieu paysan avec des moyens habituels : support à des voyages de leaders et responsables paysans dans des OP et des SFD au Togo et en Afrique de l'Ouest, appuis aux restitutions, organisation d'ateliers thématiques...
 - > renforcer les groupes-clients du FDR et la connaissance pratique de l'économie rurale régionale : organisation d'ateliers intervillageois d'auto-évaluation assistée des crédits en fin de campagnes, études participatives (socio-économie villageoise, problèmes des exploitations agricoles, articulations coton-vivriers,...). Ces activités-là sont clairement un appui non financier au FDR et à sa clientèle - appui temporaire puisqu'il s'agit d'un projet - qui vise à améliorer la qualité des produits de crédit, améliorer la qualité de l'utilisation des crédits par les groupes de paysans, et améliorer la qualité des interactions FDR - clientèle. Ambitieux? certes, mais nécessaire.

Depuis quelques années, 2 produits principaux sont offerts pour le crédit :

- > des crédits intrants vivriers, 110 M. FCFA pour la campagne en cours
- > des crédits de stockage et commercialisation de céréales (surtout maïs), 45 M. CFA

Des crédits de fonds de roulement à des groupes de femmes rurales démarrent. (les remboursements sont OK, proches de 100 % 2 mois après échéances)

Originalité

Le FDR s'est doté d'un Conseil d'Administration dont la majorité des membres sont des délégué(e)s paysan(ne)s.

Le comité de crédit, décideur, est issu du CA.

L'évolution croissante des compétences et donc du pouvoir du CA et la dynamique d'évolution de l'équilibre entre la Direction du FDR et le CA sont pour le conseiller que je suis un champ de travail passionnant.

Une réflexion sur l'appropriation du FDR, au sens capitalistique du mot (construire des propriétaires) est engagée avec l'équipe du FDR et la CA (et restitutions dans le milieu). On s'oriente vers un actionariat majoritairement paysan par achat de parts sociales.

Ce n'est qu'un exemple, qui n'a pas vocation ni envie d'être une petite *success story*, mais va sérieusement son bonhomme de chemin et peut accessoirement, je crois, fournir à d'autres quelques pistes de problématiques intéressantes.

L'accent - à mon avis justifié - mis ces dernières années sur la gestion sérieuse et la rentabilité des systèmes de crédit de proximité est à équilibrer par des avancées dans la réflexion et dans la pratique sur ce que j'appelle leur enracinement social, qu'il faut construire ! je caractériserai l'enracinement par l'effet principal attendu : que l'ensemble de la clientèle se soucie de la bonne marche et de la pérennité du SFD (that they do take care of it)

La difficulté évidente est que la croissance de systèmes de crédit et cet enracinement (propriété, qualité des interactions système - clientèle, organisation des feed back...) obéissent à des rythmes temporels différents. La croissance peut être très rapide si le savoir faire est présent, ce qui devrait être de plus en plus le cas ; l'enracinement dépend beaucoup du milieu et des attitudes culturelles du SFD. Sur ce point il y a du pain sur la planche...