

Formation à l'analyse d'une demande de financement d'une organisation paysanne

BIM - 08 juin 2004

Betty WAMPFLER (CNEARC) & Marc ROESCH (CIRAD)

Le Bim d'aujourd'hui a pour objectif de vous présenter un module de formation à l'analyse d'une demande de financement de l'agriculture d'une organisation paysanne et construction d'une réponse adaptée.

Au fur et à mesure que les organisations paysannes (OP) se développent, se renforcent, elles tendent à chercher à résoudre de plus en plus de problèmes posés par leurs membres. Très rapidement ces derniers posent de manière de plus en plus insistante la question de l'accès au crédit, que ce soit le crédit de campagne, le crédit d'équipement ou des crédits à caractère sociaux. Les OP se rapprochent des IMF, mais aussi, souvent, la tentation est forte pour les OP se lancer dans la création d'une petite caisse à leur niveau. Les agents de développement, les cadres de projet, d'ONG et plus généralement les personnes chargées d'apporter un appui aux OP sont confrontés à ce type de demande. Pour leur permettre d'analyser cette demande et construire une réponse, le CNEARC, le CIRAD et le Groupe CERISE organisent une formation pratique sur ce sujet. Cette formation se place en 3^e partie du Module de Formation « diversité des systèmes financiers ruraux » (voir le descriptif sur <http://www.cnearc.fr>) et elle se déroule en ce moment (du 5 juin – 25 juin 2004) au Niger.

Introduction

En Afrique de l'Ouest, dans le contexte de désengagement des Etats et d'échec des systèmes de financement de l'agriculture expérimentés jusqu'ici, le financement de l'agriculture est un enjeu majeur pour le développement des agricultures familiales. (Séminaire de Dakar, 2002). Les organisations paysannes qui, dans tous les pays de la sous région, se structurent progressivement, sont confrontées à cette question avec une acuité particulière, 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 (Wampfler, Mercoiret, 2002). Même si l'offre de financement rural tend à se développer aujourd'hui à travers la microfinance, les activités agricoles, souvent moins rentables et surtout plus risquées que d'autres activités rurales (commerce, transformation) sont insuffisamment financées. 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.

En partenariat avec le PDSFR du Niger, le CNEARC propose un module de formation sur ce thème.

Ce module d'une durée de trois semaines, s'intègre dans un cursus de spécialisation en financement rural proposé chaque année par le CNEARC sous forme de trois modules :

- > un premier module propose une formation aux principes de base de la microfinance et du financement rural (les différentes formes et familles de financement, les conditions de mise en place d'une offre de financement adaptée à la demande rurale, les conditions de pérennisation du service financier, les problèmes spécifiques liés au financement de l'agriculture, les pistes de solutions,...) (Avril 2004)
- > le deuxième module propose d'acquérir les bases des outils du financement rural : analyse financière, plan d'affaire, institutionnalisation (mai 2004)
- > le troisième module propose aux stagiaires de mettre en pratique l'enseignement reçu autour de l'élaboration d'une offre de financement dans une situation concrète (Juin 2004).

Ces modules s'adressent à des étudiants agronomes en année de spécialisation, mais aussi à des professionnels, personnel d'institutions de financement rural, mais aussi agents de développement, responsables d'organisations paysannes, agents des services publics impliqués dans ou amenés à travailler avec des services financiers.

Le module de formation d'application (n°3) propose une mise en situation professionnelle : en 2004, ce module est réalisé en partenariat avec une organisation paysanne du Niger, la Fédération des maraîchers Niyas. Créée en 1996, cette Fédération regroupe aujourd'hui 64 groupements, coopératives et Unions de Coopératives et compte environ 20 000 membres adhérents. Elle vise à développer la filière maraîchère au Niger, à travers des actions dans le domaine de la production, de la commercialisation, de l'approvisionnement en intrants, et de la formation.

La Fédération des coopératives maraîchères Niyas est préoccupée par les questions de financement de la production, des investissements et de la commercialisation des produits maraîchers. L'offre de financement adaptée aux besoins des groupements et des producteurs maraîchers reste limitée, le dialogue entre les organisations paysannes et les systèmes financiers est insuffisant. La Fédération s'interroge 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 alternatives (création d'un fonds de crédit, d'une mutuelle, ...).

Objectifs du module de formation

Le module de formation a trois objectifs :

- Former, à travers une mise en situation professionnelle, une promotion de stagiaires aux méthodes d'analyse du financement de l'agriculture et à l'élaboration d'une offre de financement ; par ailleurs, le module de formation est ouvert à des participants nigériens qui souhaiteraient s'initier à ce type de démarche
- Permettre à l'organisation paysanne d'analyser de manière approfondie ses besoins de financement, l'offre de financement existante et les alternatives envisageables, afin d'élaborer une stratégie de financement adaptée à ses besoins et à ceux de ses membres ;

- Dégager les éléments d'une méthode concrète de dialogue entre organisations paysannes et institutions de financement qui pourrait être un outil utile à l'amélioration du financement de l'agriculture

Démarche proposée

Le module est fondé sur le principe d'une mise en situation professionnelle des stagiaires. La démarche proposée s'appuie sur un schéma « classique » d'étude de faisabilité d'une proposition de financement de l'agriculture.

Elle est articulée autour de quatre étapes :

- > Analyse de la demande : besoins de financement de la Fédération Niyas et de ses coopératives membres, besoins de financement des exploitations maraîchères
- > Analyse de l'offre de financement existante
- > Analyse de l'adéquation de l'offre existante à la demande
- > Elaboration d'une proposition comprenant au moins deux scénarios de réponse à la demande de financement : construction d'un partenariat avec une IMF existante / construction d'une nouvelle institution de financement

L'étape 1, l'analyse de la demande sera réalisée à travers des enquêtes auprès de la Fédération et de ses coopératives et groupements adhérents, et auprès d'un échantillon de maraîchers. Le choix des zones d'enquête a été conduit avec la Fédération pendant la phase de préparation de la formation en mai 2004.

L'étape 2, l'analyse de l'offre existante, est conduite à travers des entretiens avec les principales institutions de microfinance intervenant dans les zones d'activité de la Fédération Niyas.

Les étapes 3 et 4 sont réalisées par le groupe de stagiaires, encadré par les formateurs/experts financement rural du Cnearc/Cirad.

En introduction et à l'issue de chacune de ces étapes, la Fédération est mobilisée pour discuter des résultats intermédiaires et des hypothèses de travail de la phase suivante. La restitution et discussion finale de l'étude est ouverte à d'autres organisations ou organismes mobilisés par les questions de financement de l'agriculture.

Le module de formation est finalisé sous forme d'un rapport remis à l'organisation paysanne et aux partenaires.

Résultats et produits attendus

Formation d'une promotion de stagiaires CNEARC à une méthode d'analyse du financement de l'agriculture et à l'élaboration d'une réponse adaptée

Formation des participants nigériens sur ce même thème

Renforcement des capacités d'une organisation paysanne à analyser sa problématique de financement, à faire des propositions de réponse adaptée, à formaliser cette démarche, et à engager le dialogue avec le secteur financier (IMF, bailleurs de fonds, ...).

Production d'une étude de faisabilité, de qualité professionnelle, sur le financement des maraîchers Niyas, comprenant :

- > une analyse des besoins de financement des maraîchers
- > une analyse des besoins de financement de la Fédération Niyas
- > une analyse de l'offre de financement existante
- > une analyse de l'adéquation de l'offre existante à la demande
- > une proposition comprenant au moins deux scénarios de réponse à la demande de financement

Un rapport provisoire sera fourni à l'organisation paysanne à la fin du module de formation ; un rapport final lui sera envoyé en septembre 2004.

Production d'un « manuel de référence » sur la méthode utilisée destiné aux organisations paysannes, aux IMF et aux organismes d'appui. Ce manuel sera produit pendant le second semestre 2004. Il pourra être diffusé, par les trois partenaires du module de formation, quand il aura été validé.

Les résultats de cette formation, à la fois dans sa partie technique (le rapport d'analyse de la demande et les propositions qui en ont résulté) que dans sa partie pédagogique (bilan de la formation, contrainte et richesse de la formation) seront présentés dans un BIM au cours du mois de juillet.

★ ★ ★

CONTRIBUTION : Formation à l'analyse d'une demande de financement d'une Organisation Paysanne

08 Juin 2004
Zvi GALOR

La description donnée dans ce mail est très intéressante pour connaître les activités du développement des zones rurales, surtout en Afrique, de nos jours. Je voudrais ajouter quelques observations sur le sujet. De la description ci-dessous, il est clair que l'activité principale décrite est l'octroi de crédit, aux différentes fins, ce qui est très important, sans aucun doute. Mon point de vue est : est-il suffisant de se limiter à cette activité, ou faut-il élargir l'activité de l'ONG aux autres aspects du Triangle Essentiel de la Production (TEP).

Un court chapitre de l'un de mes papiers décrit ce qu'est ce triangle (Les papiers cités ici peuvent être téléchargés à partir de mon site à l'adresse suivante [http://www.coopgalor.com/french/i_publications\(f\).html](http://www.coopgalor.com/french/i_publications(f).html)) :

« Services Financiers et la Coopérative par Zvi Galor

2.2 Le triangle essentiel de l'agriculture

L'agriculture se fonde bien entendu sur la production. Mais le fermier ne peut produire s'il ne dispose pas des intrants agricoles nécessaires. Afin de les acquérir, il a besoin de moyens fi-

nanciers dont il manque généralement. Par conséquent, il doit trouver une source de crédit afin de pouvoir acheter les intrants dont il a besoin. Une fois qu'il en a fait l'acquisition, le fermier est en mesure de commencer la production. Ultérieurement il devra rembourser le crédit qu'on lui a accordé. En commercialisant sa production, il reçoit de l'argent qu'il peut utiliser pour rembourser ses dettes. Ces transactions sont illustrées par un triangle dont les côtés représentent le crédit, les intrants et la mercatique. En bref, le fermier obtient des moyens financiers pour l'achat des intrants requis pour la production qui, une fois vendue, fournira l'argent pour rembourser le crédit accordé initialement.

Dans une société traditionnelle, le fermier fait appel à des prêteurs d'argent et obtient du crédit à un coût très élevé. Il achète ses intrants à des commerçants qui demandent des prix élevés et imposent des conditions de paiement très strictes. La production du fermier est achetée par des intermédiaires qui paient le prix le plus bas possible pour celle-ci. Cette situation, qualifiée de traditionnelle, est très répandue et fonctionne toujours au détriment du fermier. Toutefois, elle peut être changée en introduisant dans la relation triangulaire décrite précédemment un nouvel élément au bénéfice du fermier, à savoir la coopérative.

La coopérative de crédit et d'épargne fournit au fermier le crédit qui est essentiel pour l'achat des intrants de production d'une coopérative d'approvisionnement, vu le point de départ de la production. La vente de la totalité de la production agricole du fermier par l'intermédiaire de la coopérative de mercatique lui permet de rembourser le crédit qu'il a reçu au terme de la saison agricole. Il est donc évident que l'addition de la coopérative au triangle essentiel de l'agriculture favorise le développement agricole et rural (7).

Chez les agriculteurs traditionnels, le triangle est toujours ferme. Le prêteur d'argent, le commerçant qui vend des intrants agricoles et l'intermédiaire qui vend la production agricole - qui peuvent être différentes personnes ou une seule et même personne - veillent jalousement sur l'argent. Lorsqu'ils fournissent du crédit pour la production agricole, ils gardent un œil vigilant sur le marché, ce qui leur apporte l'assurance de récupérer leur argent.

Dans les systèmes coopératifs à travers le monde, cette considération est ignorée. Il n'est pas nécessaire que le triangle essentiel de l'agriculture soit ferme pour assurer le succès de la coopérative. Mais tout système coopératif s'occupant de production agricole doit s'assurer que ceux qui fournissent le crédit soient toujours en mesure de récupérer leur argent lorsque la production est vendue au terme de la saison agricole. »

Un autre point important à signaler est le développement rural. Il me semble que les efforts faits durant les dernières quarante années, de développer dans les zones rurales traditionnelles l'agriculture, continuent, et ce, à mon avis, à tort. Le développement exclusif de l'agriculture dans les zones rurales traditionnelles n'apporte pas le développement escompté. J'explique pourquoi dans mon article, dont un chapitre est cité ici :

« Industries de petite taille (IPT) - concepts et réalisations : le cas israélien - la création de l'emploi-non-agricole (ENA)

Par ZVI GALOR

2.3 Des Solutions Erronées

Deux approches erronées dans la politique du développement de plusieurs organisations internationales ont compliqué le processus du développement.

A. La première approche venait de la volonté de briser le cercle vicieux en prenant un « raccourci ». La stratégie choisie était d'attaquer la basse productivité du fermier traditionnel, et d'améliorer la productivité du paysan. Elle attaquait le maillon 'basse productivité' de ce cercle vicieux. Cette approche croyait qu'avoir de meilleurs paysans, amènerait le développement. Cette approche ne touchait qu'un très petit nombre de paysans, les leaders, et elle croyait que les autres suivraient l'exemple. Première problématique, si l'approche avait réussi, et les paysans traditionnels, les 70 % de la population, ceux qui vivent dans les zones rurales, étaient devenus des paysans modernes, qui donc aurait consommé toute cette production agricole ? Cette approche n'a pas essayé de proposer une réponse adéquate. Il y a un autre aspect, à souligner : ce qui est arrivé, dans la réalité, aux quelques fermiers privilégiés qui ont réussi à se développer. Autour d'eux vivaient le reste de la population rurale, que les efforts du développement ont négligé, favorisant les privilégiés. La population paysanne, vivait dans l'économie d'affection, ce que décrit brillamment Goran Hyden (5), et avalaient complètement tous les résultats positifs du développement. Les solutions proposées aux problèmes du développement, qui ne prennent pas en considération les besoins de la majorité de la population concernée, ont échoué, échouent et échoueront. Ici se présente, lorsque nous parlons de développement, l'opportunité de la création dans les zones rurales traditionnelles des possibilités d'Emplois Non-Agricoles (ENA).

B. La deuxième erreur est la négligence et l'inexistence d'efforts pour développer les zones rurales. La quasi totalité des efforts de développement, en général, et développement industriel en particulier, se situent autour des zones urbaines et surtout autour de la capitale. Le résultat de cette politique est le renforcement de l'exode rural. La majorité des gouvernements et des organismes internationaux du développement considèrent l'exode rural comme un phénomène négatif, mais ils continuent de pousser le développement des zones urbaines. Quand un gouvernement dénonce l'exode rural, il dit à ses citoyens ruraux de rester où ils sont, dans leur pauvreté et dans leur sous développement. Les pays développés du monde ont une population rurale très restreinte, qui ne dépasse pas généralement le chiffre de 10 %. Prenons Taiwan et la Corée du Sud. Durant les 40 dernières années, nous avons observé un processus de développement national très spectaculaire, accompagné d'une diminution de la population rurale. Cela est pratiquement la tendance partout ailleurs. La négation de l'exode rural par ces gouvernements veut dire à la population rurale de leur pays respectif : restez pauvres, restez où vous êtes, restez le plus loin possible de nous les citadins, et surtout ne venez pas nous déranger dans nos villes. Je doute que cela doive être la politique du développement. »

Un autre point de réflexion :

Pourquoi la fédération de maraîchers du Niger n'arrive-t-elle pas à financer ses activités, ni celles de ses membres. Une fédération de coopératives vit de paiements faits par ses membres à la fédération contre des services rendus. Est-ce que le comptable ne fait pas son travail.

www.coopgalor.com/french