

L'analyse de filière, un outil pertinent de diagnostic du financement de l'agriculture dans le cadre de la décentralisation ?

BIM n° - 07 juin 2005
Youssef MAIGA

En Afrique de l'Ouest, les politiques de décentralisation progressent. Les nouvelles institutions de la décentralisation qui se mettent en place progressivement, ont dans leur cahier des charges l'appui aux activités économiques au niveau local. En zone rurale, ces activités économiques restent largement agricoles et sont souvent appréhendées en termes de « filières », identifiées comme plus ou moins « porteuses ». La plupart des filières de production agricole sont aujourd'hui confrontées à la problématique du financement et c'est ce problème clé que les instances de la décentralisation doivent prendre en compte, sans en avoir forcément les compétences, ni les moyens. Pour mettre en place une action d'appui adaptée, une étape de diagnostic est nécessaire. Il s'agit d'analyser l'état des besoins de financement de la filière, la situation de l'offre de financement, l'adéquation de l'offre à la demande, et le cas échéant de proposer des solutions de financement innovantes.

Le BIM d'aujourd'hui présente un exemple d'étude de ce type, le diagnostic de financement de la filière Mangue dans la région de Sikasso au Mali, réalisée pour l'Assemblée régionale de Sikasso, avec l'appui de la Coopération suisse. Cette étude a été réalisée par Youssef Maiga dans le cadre de son mémoire de Master Acteur du Développement Rural (CNEARC, 2004).

Dans le cadre de la politique de décentralisation du Mali, les nouvelles collectivités locales ont la responsabilité de l'animation et de la coordination d'action de développement local et régional. Dans ce cadre, l'Assemblée Régionale de Sikasso, instituée en 1999, a élaboré son Programme de Développement Economique et Socio culturel. Le diagnostic du secteur agricole a abouti à l'identification de neuf filières agricoles « porteuses », parmi lesquelles la filière mangue. Selon ce diagnostic initial, la filière mangue présente un potentiel de développement important : conditions de production favorables, effort significatif de rénovation des vergers réalisé avec l'appui de divers programmes de développement, extension de variétés améliorées intéressant les marchés internationaux, développement de l'exportation... Toujours selon le diagnostic initial, l'un des facteurs limitant le développement de cette filière serait le manque d'accès au financement. L'Assemblée Régionale s'interroge donc sur les modalités de cette problématique de financement : quels sont les besoins de la filière, quelle est l'offre de financement existante, quelles sont les raisons de l'échec des mécanismes de financement expérimentées par différentes instances depuis plusieurs années. Enfin, l'Assemblée Régionale s'interroge sur le rôle qu'elle pourrait jouer dans le financement de cette filière agricole.

L'approche proposée retient donc la « filière » comme un mode de découpage pertinent pour une action de développement. Cette approche suppose d'identifier chaque maillon de la filière, et de réaliser ensuite l'analyse de la demande, de l'offre, et des propositions au niveau de chacun de ces maillons.

Dans la région de Sikasso, la filière mangue est articulée autour de quatre « maillons » principaux : les producteurs, les commerçants de proximité, les « pisteurs » - intermédiaires entre producteurs et commerçants grossistes -, les exportateurs. Certains de ces acteurs sont organisés en coopérative ou en association. L'analyse doit donc s'intéresser aussi à ces structures, à leur rôle dans la filière et dans la problématique du financement. La difficulté majeure de l'approche filière adoptée apparaît clairement dès ce stade : tous les maillons de la filière sont constitués d'acteurs qui ont effectivement des activités liées à la mangue, mais ne traitent pas que ce seul produit : les producteurs de mangues sont aussi producteurs de coton, de céréales, d'autres productions d'arboriculture ; les commerçants de mangues traitent plus généralement de fruits et légumes ; de même les exportateurs, les transporteurs... A tous les maillons de la filière, la question du financement des activités « mangue » doit donc être resituée dans un « système d'activités ».

Voyons ce qu'il en est au niveau de la production tout d'abord.

Les prescriptions techniques agronomiques conduisent à des besoins de financements de différente nature à différents stades de la production de mangue :

- ▷ Investissement pour la création d'un verger en variété améliorée qui entre en production au bout de 5 à 7 ans seulement
- ▷ Equipement pour l'irrigation (puits, motopompes, tuyaux...)
- ▷ Financement de campagne pour les opérations culturales
- ▷ Et pour les traitements phytosanitaires indispensables pour obtenir des fruits de qualité exportation

Comment ces prescriptions agronomiques sont-elles prises en compte par les différents producteurs ? L'enquête menée au niveau des producteurs de mangue met en évidence une typologie fondée sur trois groupes principaux dans la région de Sikasso – typologie encore assez grossière et qui mériterait d'être approfondie – :

- ▷ Le premier groupe compte de grandes exploitations agricoles – travaillant plus de 20 ha de terres avec un nombre d'actifs important (supérieur à 10 personnes) – dont le système de production repose sur une combinaison de production de coton, de céréales, de bois, d'arboriculture (mangues, agrumes, cajou...) et d'élevage. Ces exploitations disposent d'un équipement agricole important, utilisent des intrants fournis par la filière coton. L'analyse de leur trésorerie montre des entrées monétaires importantes, avec des pics liés au coton, mais réparties assez régulièrement tout au long de l'année, du fait de la diversification des productions. La mangue est produite dans des vergers qui souvent occupent une surface importante dans l'exploitation et ont été rénovés avec des variétés améliorées. Bien qu'elle contribue pour une part non négligeable aux revenus de ce groupe, ces exploitations n'utilisent que peu d'intrants pour la production de la mangue, et leurs investissements dans cette production restent limités. Il ne semble pas y avoir dans ce groupe de « problème de financement » de la mangue, mais bien plutôt un désintérêt pour cette production justifié par des prix peu rémunérateurs et des difficultés importantes de commercialisation de la production.

- ▷ Le second groupe de producteurs a des caractéristiques proches du premier – système de production fondé sur le coton associé à plusieurs autres productions agricoles et un peu d'élevage – mais la taille de ces exploitations et leurs performances sont un peu plus réduites. La mangue participe au revenu, et est conduite de la même manière, avec peu d'investissements. Les entrées monétaires de ce groupe restent régulières, bien que plus fortement concentrées sur le coton. Si les problèmes de financement de la production sont ici plus marqués, la stratégie par rapport à la mangue reste la même : peu de prise de risque d'investissement dans une production peu rémunératrice.
- ▷ Le troisième groupe est constitué d'exploitations plus petites et en situation plus précaire : jeunes producteurs ayant pris leur indépendance récemment, nouveaux arrivants peu dotés en foncier... Ces exploitations sont faiblement équipées en matériel agricole, ne produisent que peu ou pas de coton. Celles qui ont accès à un foncier stable ont planté quelques manguiers de variété améliorée, mais qui ne sont pas encore en pleine production. L'utilisation de produits de traitement des manguiers est là aussi limitée, mais peut être imputée à un problème global de trésorerie défaillante.

Globalement, on observe donc effectivement un déficit de financement de techniques améliorées dans toutes les catégories de producteurs. Mais ce déficit de financement semble résulter davantage d'un choix des producteurs que d'un problème d'accès au financement. Même les exploitations qui disposent d'une trésorerie suffisante n'investissent pas dans la production de mangue, jugée trop peu rémunératrice et trop risquée du fait des problèmes de mévente importante que la filière connaît de manière récurrente.

Comment se pose la question du financement pour le maillon commercialisation de la filière ?

Deux types de commerçants de proximité – achetant auprès des producteurs – ont été identifiés par l'enquête :

- ▷ Des commerçants travaillant au sein d'un circuit long intégrant différentes villes maliennes (Bamako, Mopti, Koro, Goa...). La commercialisation de la mangue est une activité saisonnière intégrée dans un système d'activités (mangue – patate douce – igname – agrume...). Les fonds de roulement de ces commerçants sont variables, mais la plupart d'entre eux n'ont pas un capital suffisant pour s'équiper en moyen de transport ; ils sont donc dépendants des transporteurs et payent des coûts de transport élevés. L'origine des fonds est ici le plus souvent privée ; une expérimentation a cependant été conduite avec l'institution de microfinance Kafo Jiginew qui a financé des fonds de roulement de montant variant entre 100 000 FCFA et 3 millions FCFA.
- ▷ Des petits commerçants détaillants, le plus souvent des femmes. Leur fonds de roulement est faible. Certaines d'entre elles ont eu accès à des petits emprunts auprès des IMF locales.

Un autre type d'intermédiaires auprès des producteurs est constitué par les « pisteurs ». Ils identifient les zones de production et les producteurs pour les exportateurs, négocient les prix, organisent la cueillette et le transport. Le fonds de roulement nécessaire à ces activités est important. Il peut être d'origine personnelle mais peut être aussi un préfinancement de l'exportateur.

Dernier type d'acteur de cette filière, les exportateurs : le secteur de l'exportation s'est privatisé dans les dix dernières années, sur la base de capitaux privés maliens, mais aussi ivoiriens. L'activité du secteur exportation ne se développe que lentement. Les besoins de financement portent sur des infrastructures de conditionnement, des équipements de transport et conditionnement.

La transformation des mangues est pour l'instant un secteur peu développé, informel, artisanal, essentiellement expérimenté par des groupements de femmes appuyés par des programmes de développement. L'un des problèmes majeurs est la faiblesse des opportunités de marché : le marché intérieur est réduit à quelques foires organisées par des programmes de développement. Le problème de financement est réel et porte sur de l'équipement de transformation et des fonds de roulement, mais apparaît néanmoins secondaire face à la difficulté de trouver des marchés.

Face à ces différents besoins, quelle est l'offre de financement ?

- ▷ Les banques (BNDA, BOA) sont faiblement impliquées dans le financement de la production. La BOA a appuyé le financement de l'équipement des exportateurs, mais a rencontré des difficultés importantes.
- ▷ Les institutions de microfinance de la zone sont impliquées par le biais du financement des activités des ménages et des commerçants. Dans un contexte encore fortement concentré sur la production cotonnière, les IMF tentent de promouvoir des alternatives de diversification des sources de revenus des ménages, dans l'optique de répartir leurs propres risques de financement. Si la mangue est effectivement une production de diversification, les IMF restent néanmoins très prudentes par rapport à une activité jugée à haut risque dans un contexte de commercialisation peu favorable.

Face à cette faible implication des opérateurs financiers, une piste de réflexion qui est explorée par plusieurs programmes de développement et reprise par l'Assemblée Régionale est la création d'un fonds de garantie permettant de soutenir l'accès des différents acteurs de la filière aux services des banques et des IMF. Pour améliorer la durabilité de ce mode d'intervention dont on connaît bien toutes les limites, c'est la formule du fonds de garantie paritaire qui est explorée. Ce fond pourrait être abondé par les différentes catégories d'opérateurs, et soutenu par des subventions de bailleurs de fonds.

Quels enseignements peut-on retirer sur la méthode de diagnostic qui a été utilisée ici ?

- ▷ L'analyse filière est un outil intéressant pour conduire un diagnostic sur un produit donné, identifier les principaux points de blocage de cette filière.
- ▷ Ce mode d'analyse présente cependant une limite forte : il se focalise sur un produit, alors que très souvent ce produit n'est élément du système d'activités des différentes catégories d'acteurs, qu'ils soient producteurs ou commerçants. Il faut donc compléter l'analyse filière par une analyse de ces systèmes d'activités pour bien comprendre comment se pose la question du financement.
- ▷ Trop souvent on conclut un peu rapidement que le manque d'accès au financement est le problème clé du développement de telle ou telle production. Cet exemple de la filière

mangue montre à l'évidence que si ce problème existe et peut contribuer à freiner le développement, des problèmes plus essentiels sont à l'heure actuelle l'obtention de prix rémunérateurs, l'organisation de la commercialisation, de l'exportation, la mise en place d'infrastructures notamment routières permettant de développer les échanges...