

# Le financement des activités économiques en zones pastorales

BIM n° - 25 janvier 2005  
Betty WAMPFLER

*En Afrique, les zones pastorales figurent parmi les régions les plus défavorisées et les plus difficiles à financer. La création de services financiers adaptés à la demande et durables rencontre des obstacles spécifiques qui conditionnent le choix des formes d'organisation, des produits et services et des modes de pérennisation. Nous vous proposons d'aborder cette question à travers une suite de trois BIM : celui d'aujourd'hui présente une brève synthèse sur les conditions de financement des zones pastorales, les suivants apporteront des éclairages sur des travaux et expériences récentes de financement des zones pastorales sahéliennes.*

## **Pourquoi est-il si difficile de financer les zones pastorales ? Quels sont les besoins et contraintes spécifiques de financement de l'activité économique de ces zones ?**

En Afrique de l'Ouest, les zones pastorales sont d'abord caractérisées par un faible degré de pluviométrie (de l'ordre de 350 mm et moins). Les potentialités de la production agricole sont de ce fait limitées et l'activité du secteur primaire a été longtemps concentrée sur l'élevage. Ces zones ont été marquées par des sécheresses récurrentes dans les années 70 et 80 qui ont conduit à une déstructuration forte des activités économiques et de l'organisation sociale traditionnelles. Les éleveurs fragilisés par la perte de leurs troupeaux sont devenus plus dépendants des céréales et des marchés, une partie d'entre eux s'est sédentarisée et a développé des activités agricoles dans les zones qui s'y prêtaient, aux limites sud des zones pastorales, dans des micro zones où l'irrigation est possible... Ainsi, le maraîchage s'est significativement développé dans ces zones dans la dernière décennie. Le mouvement de diversification des activités économiques s'est renforcé avec le développement du commerce transfrontalier, des activités administratives nécessitant la présence de fonctionnaires...

L'un des premiers obstacles à la création de services financiers pérennes est la faible densité et la dispersion des populations. Même si le mouvement de sédentarisation se poursuit et contribue à alimenter la concentration des populations dans des villages et des bourgs ruraux, ceux-ci restent de taille limitée, sont souvent très distants les uns des autres, rendant difficile toute stratégie de développement d'un réseau de services financiers. Les handicaps de la dispersion et de l'éloignement sont souvent aggravés par des infrastructures défectueuses (routes et ponts en mauvais état, inaccessibles en saison des pluies...). De ce fait, la densité d'activités économiques est souvent faible et les marchés étroits, limités au niveau local. Ces

différentes caractéristiques entraînent pour les services financiers des coûts de transaction élevés et un potentiel de marché étroit.

Même si elles se diversifient aujourd'hui, les activités économiques de ces zones restent polarisées par l'élevage. Celui-ci pose aux « banquiers » différents types de problèmes.

- > C'est une activité à taux de risque élevé et de différente nature.
  - Dans sa forme traditionnelle, l'élevage est transhumant, les populations se déplaçant avec leurs troupeaux ; les « banquiers », y compris ceux de la microfinance, ne savent pas gérer des clients qui se déplacent. La sédentarisation progressive des éleveurs ne résout que très partiellement le problème.
  - Un autre type de risque est récurrent, covariant et met en péril le capital des unités économiques : les sécheresses successives ont entraîné une décapitalisation forte des éleveurs, la baisse tendancielle de la pluviométrie se poursuit dans les zones sahéliennes et la dégradation des ressources naturelles s'accroît.
  - Enfin, les risques sanitaires pesant sur l'activité d'élevage restent importants et peuvent être renforcés par la désagrégation des services d'appui engendrée, au moins temporairement, par le désengagement des Etats et la privatisation.
- > La rentabilité de l'élevage sahélien est également questionnée : l'élevage est fondé sur un mode de production encore largement extensif ou semi extensif, peu consommateurs d'intrants, la qualité de la viande sahélienne est reconnue dans la sous-région, les exportations vers les pays côtiers sont importantes ; la rentabilité de la filière est avérée mais le partage de la valeur ajoutée produite défavorise souvent les éleveurs au profit des autres maillons de la filière (commerçants...). La rentabilité de l'élevage pour le producteur est donc fortement tributaire du mode d'organisation de la commercialisation au sein des différentes filières d'élevage. Même si elle progresse, l'organisation de ces filières reste largement défavorable aux producteurs. La pérennité et l'intérêt des services financiers à l'élevage sont donc étroitement liés à l'organisation des filières.
- > Le poids de l'élevage marque également les pratiques d'épargne dans les zones pastorales. La plupart des expériences de microfinance réalisées dans ces zones montrent que les populations gardent durablement une préférence pour l'épargne traditionnelle en bétail, plus souple, et souvent beaucoup plus rentable que les services d'épargne que peut proposer la microfinance.

La fragilisation des activités d'élevage a entraîné une diversification des activités économiques qui offre des opportunités réelles pour les services financiers. Les activités agricoles, le maraîchage, les différents types de commerce, l'artisanat, les activités de transformation agro-alimentaires entraînent des besoins de financement diversifiés, dans des secteurs dont les marchés se développent et dont le niveau de risque est souvent moins élevé que dans l'élevage. Comme les activités, les acteurs économiques se diversifient. La déstructuration économique et sociale induite par les sécheresses sahéliennes a conduit à l'émergence de nouveaux acteurs économiques, femmes, jeunes, qui développent, à des échelles variées des activités génératrices de revenus et entraînant des besoins de financement.

Il y a donc là un potentiel important pour les services financiers mais qui ne pourra être bien valorisé que si cette demande est précisément identifiée et appréhendée dans sa diversité et sa complexité. Les institutions de financement gagneront donc à se doter de méthodes et d'outils adaptés à cette analyse : diagnostic des systèmes d'activités, analyse du budget des ménages, au besoin combinée avec une analyse des budgets individuels, permettant de comprendre la

gestion de la trésorerie, analyse des trajectoires de capitalisation/décapitalisation (Ces méthodes seront présentées dans un prochain BIM).

La microfinance, quelle que soit sa forme institutionnelle, s'appuie sur la cohésion sociale qui va permettre de faire jouer la double contrainte de la caution solidaire/pression sociale. Les zones pastorales sahéliennes sont souvent caractérisées par une forte pluralité ethnique. Les formes de cohésion sociale qui en résultent peuvent être très diverses, se développer au niveau géographique (un village, une petite région...), mais aussi au niveau d'une communauté ethnique donnée partageant un même espace géographique avec d'autres communautés, ou encore au niveau d'un corps de métier régulé par des pratiques sociales traditionnelles (les bouchers, les forgerons...). Les statuts et modes de relation entre homme et femme sont également variables d'une ethnie à l'autre et peuvent avoir une incidence sur la cohésion sociale d'un groupe d'emprunteurs.

Deux autres caractéristiques, déjà développées dans des BIM antérieurs, peuvent influencer sur les modalités du financement en zone pastorale :

- > les prescriptions de l'Islam en matière de service financiers (BIM 17-09-02 et 26-09-02)
- > l'importance croissante des ressources de la migration que la microfinance tente de prendre en compte (BIM 05-06-01 et BIM 12-10-04)

### **Dans quelles conditions une offre de financement durable peut-elle être développée dans ces zones ? Des expériences et une grille d'analyse**

L'expérience acquise dans les zones pastorales, les quelques succès et les nombreux échecs observés donnent des pistes de réflexion sur cette question. Une grille d'analyse comportant les principales questions à se poser pourrait également être utile aux praticiens. Nous essaierons d'illustrer ces différents points dans des prochains BIM, en nous appuyant sur l'expérience de différents opérateurs de microfinance et sur les travaux en cours sur ce thème dans le cadre du Programme de Développement des services financiers ruraux (PDSFR) du Niger.