

Le financement de la production maraîchère : l'exemple de la zone de Potou (Sénégal)

BIM n° - 15 février 2006
Binéta MBENGUE DIEYE

La production maraîchère prend une importance croissante pour les agricultures familiales : elle constitue la principale activité des agricultures périurbaines ; en Afrique, elle s'est fortement développée dans les zones défavorisées sahéliennes, en réponse aux sécheresses des années 80 et 90 où elle constitue aujourd'hui un approvisionnement significatif des marchés locaux, mais aussi une source de devises (l'exportation d'oignons au Niger par exemple) ; au niveau local, elle offre une opportunité d'activité économique autonome à des catégories de population « marginalisées », les femmes et les jeunes...

Comme pour beaucoup d'activités agricoles, le manque d'accès au financement constitue un handicap important pour le développement de la production maraîchère. La question préoccupe les organisations d'appui au développement agricole et rural qui s'interrogent sur les modes d'appui à mettre en œuvre pour développer l'accès de ces agricultures au financement.

Le BIM d'aujourd'hui apporte un éclairage sur cette question à partir du cas de l'Agence Nationale de Conseil Agricole et Rural (ANCAR) du Sénégal. Depuis plusieurs années, l'ANCAR fait un effort important de formation de ses cadres en matière de financement rural et agricole, afin de pouvoir assurer une fonction d'intermédiation entre les producteurs agricoles et les organisations financières. Dans ce contexte, plusieurs études sur le financement agricole et le rôle de l'ANCAR ont été engagées.

Le BIM nous est présenté par Madame Bineta M'BENGUE DIEYE, cadre de l'ANCAR, qui a réalisé en 2005, une étude sur les mécanismes de financement dans la zone de Louga au Sénégal, conduisant à des recommandations d'intervention pour l'ANCAR.

Merci à Madame Mbengue Dieye pour cette contribution.

Betty Wampfler

Le financement de la production maraîchère dans la zone de Potou (Louga, Sénégal)

Par Mme Mbengue Dieye (ANCAR, Sénégal)

La zone de Potou est située au Nord de la région de Louga, dans les Ndayes du Sénégal. Elle constitue l'un des poumons économiques de cette région, de par l'importance des activités maraîchères et de la pêche. L'activité maraîchère est pratiquée par plus de 60 % des ménages de cette zone. L'oignon est la production dominante. En effet, Potou est la deuxième zone de production d'oignon du Sénégal après la vallée du fleuve. Les productions atteignent plus de 25 000 Tonnes/an.

L'étude de l'Ancar, réalisée en 2005, avait pour objectif de faire un état des lieux du financement de la production maraîchère, d'analyser l'adéquation de l'offre de financement existante aux besoins et aux contraintes des producteurs et de faire à l'ANCAR des propositions en vue d'améliorer l'accès au financement.

L'étude s'est dans un premier temps attachée à produire une typologie des producteurs maraîchers. Quatre groupes ont été identifiés.

- ▷ Les « très petits producteurs », exploitant des surfaces inférieures à 0,5 ha, représentent 48 % des producteurs enquêtés ; ces producteurs ne disposent pas d'équipement agricole ; leur main-d'œuvre est exclusivement familiale ; la valeur ajoutée moyenne dégagée par les activités maraîchères de ce groupe est de l'ordre de 500 000 FCFA. Les femmes sont majoritaires dans ce groupe : elles exploitent en moyenne 1 000 m². Ces petites surfaces s'expliquent par le fait que les femmes ne disposent pas en général de terres en propriété. Ce sont en général leurs époux qui leur cèdent une partie de leurs parcelles à exploiter pour pouvoir subvenir à leurs besoins et alléger les charges familiales des époux (Ex : habillement, équipements ménagers, etc.). De plus, elles n'ont pas, pour la plupart, les moyens de faire face aux charges qui sont liées à la production. Et enfin les travaux ménagers leur laissent peu de temps pour s'occuper de grandes superficies. En général ce sont elles qui sont chargées de la préparation de la restauration des « surgas », les travailleurs agricoles.
- ▷ Le deuxième groupe, qui représente 25 % des enquêtés, est composé de producteurs exploitant de 0,5 à 1 ha en maraîchage ; la main-d'œuvre reste essentiellement familiale.
- ▷ 20 % des producteurs exploitent en moyenne 1,4 ha, avec une part significative de main-d'œuvre salariée.
- ▷ Le quatrième groupe, très minoritaire (7 % de l'échantillon) est constitué de très gros producteurs, exploitant plus de 3 ha ; leur main-d'œuvre est essentiellement salariée ; la valeur ajoutée dégagée par les activités de maraîchage est ici de l'ordre de 15 millions de FCFA ; les producteurs de ce groupe sont aussi des commerçants qui assurent l'écoulement de la production maraîchère de la zone.

Ces groupes ont un accès différencié au financement agricole :

- ▷ Tous les groupes ont un accès aux services de la microfinance présents dans la zone à travers des mutuelles
- ▷ Les très petits producteurs(trices) ont cependant majoritairement recours au crédit informel ; très peu d'entre eux ont recours à la Caisse Nationale de Crédit Agricole
- ▷ La CNCA finance essentiellement les groupe III et IV et ses services sont peu connus des groupes de petits producteurs (I et II)

La demande de financement des producteurs porte sur :

- ▷ Du crédit court terme pour le financement de la campagne de production (intranç, main-d'œuvre, nourriture des « surgas ») et de commercialisation, mais aussi pour le financement de la demande à caractère social (santé, scolarité).
- ▷ Du crédit moyen terme pour le financement des équipements dans le but de moderniser les exploitations maraîchères. Les équipements concernent pour l'essentiel le système d'irrigation qui constitue la principale limite à l'augmentation des superficies : l'irrigation est actuellement encore essentiellement manuelle, assurée par une main-d'œuvre agricole

extérieure à la zone, les surgas, qui entraîne des charges élevées (rémunération, mais aussi nourriture et hébergement pendant la durée de la campagne agricole). Il existe une alternative technique, le « Family Drip System », système d'irrigation goutte à goutte à très basse pression, bien adapté à la spécificité de la zone de Potou (l'utilisation de moto pompe de faible puissance ne constitue pas une menace à la remontée de nappe salée ; des installations pour de petites superficies (de 500 m² à 2 500 m²) sont disponibles).

- ▷ Du crédit long terme pour le financement des infrastructures de stockage et de conservation. Il n'existe, dans la zone de Potou, que deux magasins de conservations d'oignon dont les capacités sont respectivement de 70 et de 100 tonnes. Rappelons que la production annuelle d'oignon est d'environ 25 000 T. Cette situation constitue un frein à l'organisation de la commercialisation.

L'offre de financement reste insatisfaisante par rapport à la demande

L'offre de financement disponible dans la zone est proposée par le secteur formel comprenant la CNCAS et les systèmes financiers décentralisés (MECZOP, l'UNACOIS/DEF) et le secteur informel c'est-à-dire les commerçants.

La CNSAS finance une petite minorité de producteurs (moins de 10 %) qui sont en général les gros producteurs. Ses produits de crédit sont en grande majorité des crédits courts terme d'une durée de neuf mois. Le crédit moyen terme est proposé mais est très peu exploité. Les SFD financent la grande majorité des producteurs de la zone de Potou (des petits aux grands producteurs), mais ne propose que des crédits de court terme pour le financement de la campagne agricole.

Le secteur informel constitue une catégorie de fournisseurs de services financiers non négligeable dans la zone de Potou. Ce sont les commerçants qui sont en même temps les gros producteurs. Ils financent une grande majorité de producteurs par des crédits en nature (semences, engrais, produits phytosanitaires, riz, huile, sucre, etc.) et en espèces pour satisfaire d'autres types de besoins sociaux (santé, les fêtes, etc.). C'est pourquoi les mutuelles continuent d'être fortement concurrencées par le secteur informel du fait de la flexibilité et la diversité des crédits fournis par le secteur informel.

Les systèmes financiers interrogés avancent les raisons suivantes pour expliquer leur difficulté à mieux répondre à la demande des producteurs maraîchers :

- ▷ Les revenus du maraîchage ne sont pas sûrs du fait :
 - Des risques élevés liés à l'activité maraîchère. Ces risques sont autant liés à la production qu'à la commercialisation. Les cultures maraîchères sont en général sujettes à beaucoup de maladies et de ravageurs qui peuvent à tout moment engendrer des pertes importantes. De plus, les marchés des produits maraîchers sont très fluctuants : ils sont saisonniers, les produits sont périssables, les infrastructures de stockage et de conservation sont insuffisantes.
 - De l'insuffisance du suivi technique. Suite au recentrage des missions des services étatiques de l'agriculture sur les fonctions de contrôle et de définition de politiques agricoles, les fonctions d'appui conseil ont été confiées à L'Ancar, aux structures de développement, aux ONG et aux projets. Du fait de moyens limités, ces structures ne peuvent mettre en œuvre qu'un suivi technique de groupe, moins performant qu'un suivi individualisé des producteurs

- De l'inorganisation de la filière maraîchère en général et de la filière oignon en particulier. Il n'existe pas d'interprofession.
- ▷ Le crédit aux producteurs maraîchers n'est pas sécurisé du fait de :
- L'absence de garantie matérielle des producteurs qui limite notamment la possibilité de développer du crédit moyen et long terme.
 - L'insuffisance de la formation des élus au niveau des IMF pour mieux apprécier la qualité des dossiers de demande de prêts des emprunteurs et les risques encourus par les IMF.
 - L'inexistence de produits adaptés à la demande de crédits « sociaux », ce qui entraîne des détournements d'objets du crédit et concomitamment des non-remboursements.
 - Les coûts élevés de la gestion du crédit en milieu rural. En effet, les exigences de viabilité financière poussent les IMF à afficher des taux d'intérêts élevés pour pouvoir couvrir leurs charges.
 - L'insuffisance du partenariat entre les structures de financement pour éviter les surendettements et les phénomènes de cavalerie.
- ▷ Les IMF manquent de ressources longues
- La collecte de l'épargne reste difficile dans ce milieu. Le concept de mutualisme n'est pas bien compris par les populations (épargne ensuite crédit) qui limitent en général leur effort à l'épargne obligatoire. Ce qui fait que les mutuelles ne disposent pas de suffisamment de ressources longues pour pouvoir faire du crédit moyen ou long terme. Par ailleurs, se pose aussi la question du refinancement des institutions de micro finance surtout celles qui sont isolées.
- ▷ Les producteurs manquent d'information
- La plupart des producteurs manquent d'information sur la CNCAS et considèrent a priori qu'ils ne peuvent pas accéder à la banque. L'éloignement géographique contribue à creuser ce fossé. De plus les quelques producteurs qui dispose d'informations ne les transmettent pas aux autres.

Dans ce contexte que peut faire l'Ancar pour améliorer l'accès au financement ?

Depuis quelques années le Sénégal développe une nouvelle forme d'appui aux producteurs basée sur la demande et des réponses contractuelles. L'Ancar (Agence Nationale de Conseil Agricole et Rural) est chargé de mettre en œuvre cette nouvelle approche. C'est une structure qui a été mise en place par l'Etat du Sénégal en partenariat avec les organisations de Producteurs dans le cadre du Programme des services agricoles et appui aux organisations de producteurs (PSAOP) sur financement de la Banque mondiale.

Etant donné sa mission fondamentale d'appui aux producteurs, l'Ancar a un rôle à jouer dans le cadre de l'amélioration des mécanismes de financement de la production maraîchère. De plus, sans un système de crédit bien adapté le conseil agricole et rural aura une portée très limitée. Cet appui n'est pas envisagé par une intervention directe comme fournisseur de service financier, mais à travers un rôle d'intermédiation entre les producteurs et les systèmes financiers. Les propositions suivantes sont avancées :

Axe 1 : L'Ancar doit s'atteler à nouer un partenariat avec les structures de financement (banque comme SFD) dont l'objectif serait :

- D'apporter aux structures de financement tous les éléments nécessaires pour mieux asseoir une bonne politique de crédit et d'épargne (la demande, calendrier de production, flux de trésorerie)
- D'appuyer les producteurs dans l'élaboration de projets et la préparation de dossiers de demande de crédits
- D'apporter aux producteurs bénéficiaires de financement l'appui nécessaire à l'exécution, au suivi et à l'évaluation de leurs projets pour mieux assurer la réussite au projet

Axe 2 : Introduction du conseil de gestion

Le conseil de gestion permet de :

- Faire le bilan technique et économique de l'exploitation en tenant compte des objectifs de la famille, en intégrant les contraintes et atouts de l'environnement
- Déceler les forces, faiblesses et limites du système famille - exploitation
- Proposer des stratégies d'augmentation de la productivité

Dans ce cadre, le conseil de gestion peut constituer un outil de sécurisation des revenus et du crédit.

Axe 3 : Appui à l'organisation de la filière

L'organisation de la filière maraîchère dans la zone de Potou pourrait passer par l'organisation de la filière oignon dans la mesure où c'est la principale spéculation et source de revenus des producteurs de la zone. Cependant la filière n'est pas bien structurée. L'appui de l'Ancar portera sur :

- La mise en place d'une interprofession avec des missions, des objectifs à court, moyen et long terme et une stratégie d'intervention ;
- La mise en place d'un fonds de garantie pour pallier le manque de garantie des producteurs qui doivent pouvoir prétendre à des crédits moyens et longs termes.
- L'amélioration de l'accès aux intrants de qualité par l'intermédiation auprès des fournisseurs agréés ;
- L'amélioration de l'organisation de la commercialisation par la recherche de nouveaux débouchés sous-régionaux et internationaux

Axe 4 : Appui à l'amélioration de la qualité de la production

Un des déterminants dans la formation du prix est la qualité de la production. L'amélioration de la qualité de la production passe par :

- La formation
- La diffusion de cahier de charges et de supports techniques accessibles aux producteurs
- L'information et la sensibilisation
- La création de labels

Axe 5 : Introduction d'innovations techniques pour augmenter la productivité dans le but d'augmenter les revenus des producteurs et partant l'accessibilité économique aux structures de financement.

Axe 6 : Renforcement des capacités des organisations de producteurs pour leur permettre de mieux s'impliquer dans l'organisation de la filière.

Axe 7 : Renforcement de l'information et la sensibilisation sur :

- Les conditions d'accès aux structures de financement en général et la CNCAS en particulier
- L'importance de la mobilisation de l'épargne pour les SFD