



Fondation pour l'agriculture  
et la ruralité dans le monde

## MICRO FINANCE POUR L'AGRICULTURE DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT



# Atelier 4 : Organisations professionnelles agricoles et microfinance, un partenariat qui progresse ?

## Note introductive

B. Wampfler (CERISE /IRC SupAgro)

F.Doligez (CERISE / IRAM)



## L'accès aux services financiers, au cœur des préoccupations des OPA

- Dans un contexte économique libéralisé, les OPA intermédiaires entre les agricultures et les marchés
- L'accès aux services financiers est au cœur des préoccupations des OPA : besoins de financement des producteurs, besoins de financement des OPA
- Pour y faire face les OP développent 4 principales stratégies (Dakar, 2002):
  - Crédit internalisé
  - Création d'une IF « fille »
  - Construction de partenariat avec des IF existantes
  - Contribution à l'amélioration du cadre macro éco et politique du financement de l'agriculture



## 5 ans plus tard , où en sommes nous ?


- L'accès des OPA et de leurs membres aux services financiers a-t-il progressé ?
- Par quelles voies ?
- Y – a –t-il des innovations en la matière ?

C'est l'objet de cet atelier




## 5 ans plus tard , où en sommes nous ?

- En Afrique, en Amérique Latine et centrale, les OPA continuent à se structurer ; mais le processus est souvent lent et difficile ; les situations des OPA sont très contrastées / taille, activités, degré de structuration, capacité d'analyse des pb financement
- La microfinance a continué à se développer avec une logique sectorielle forte, conduisant à une segmentation de l'offre financière en milieu rural ; les taux d'intérêt pratiqués dans une logique de marché, sont un point de difficulté du dialogue OP-IF
- La construction de liens entre finance rurale et OPA est restée au cœur des agendas du développement : rencontres, formations, études, ...
- LES OPA et les IF ont innové dans les 4 stratégies



## 1- Le crédit internalisé, une stratégie qui continue à séduire mais dont les difficultés se confirment

- Cette stratégie reste séduisante
  - Permet de pallier à l'absence d'IF
  - Peu coûteuse pour l'OPA et pour les producteurs
  - Illusion de l'autonomie et de la maîtrise des services
  - Conforte la légitimité de l'OPA
- Mais ses limites se confirment
  - Manque de compétences financières de l'OPA et d'outils de gestion adaptés
  - Dépendance / ligne de crédit extérieure
  - Les crises révèlent le conflit d'intérêt pour l'OPA
- Les échecs répétés conduisent les OPA elles mêmes à faire évoluer cette stratégie



## 2ème stratégie : créer une OP- IMF « Fille » : une stratégie plus durable mais limitée par son coût élevé

- Intérêts

- Institution professionnelle qui pourra acquérir statut légal, compétences, outils adaptés
- Tout en restant dédiée à l'agriculture ; peut financer membres et OP mère

- Difficultés

- Toutes les difficultés habituelles de création d'IMF : long, difficile, coûteux + Plus difficultés liées à un portefeuille spécialisé agricole
- Une OP « fille » qui peut prendre son autonomie et adopter logique financière
- Implique d'accepter la logique « financement durable » : taux intérêt ...

- De grands réseaux sont issus de cette stratégie : CECAM, ...
- Aujourd'hui, son développement est limité par coût élevé
- Utilisée pour création d'IMF locales, très vite isolées



# 1er témoignage dans cet atelier

- L'expérience de la FONGS du Sénégal
  - Problématique du financement des OP au Sénégal
  - Les voies expérimentées pour y répondre : création de mutuelles
  - Expérimentation de la mise en réseau des mutuelles locales isolées




## 3ème stratégie : Partenariat avec des IF existantes

- L'OP exerce fonction d'intermédiation : Identifier IMF, dialogue, appui aux membres, sécurisation de crédit , ...
- Avantages
  - Appui sur l'existant : immédiat, coût faible
  - Prise de risque faible pour l'OP
  - Par son intermédiation, l'OP peut améliorer la qualité (efficacité, équité) de la transaction financière
- Difficultés
  - Il faut que les IMF existent localement, qu'elles soient fiables
  - Qu'elles soient intéressées à l'agriculture
  - Qu'elles disposent de ressources adaptées
  - Que l'OPA soit crédible
  - Qu'elle accepte les principes du marché financier ....
  - Construction de confiance difficile
- Un partenariat qui est rarement spontané, **qui doit être construit** , qui requière du temps et de la consolidation de compétences



## 2ème témoignage dans l'atelier

- La démarche de construction de partenariat entre organisations paysannes et institutions financières au NIGER
- Présentée par le groupe de travail OP-IF du Niger



## Des innovations prometteuses au sein de cette 3ème stratégie

- Gestion du risque et nouveaux produits : ex le rôle des OP dans le warrantage au Niger (Atelier 2)
- Diversification des alliances :
  - OPA – Banques
  - Alliance d'OPA filières : ex FINCAFE en Bolivie
- Innovations dans l'accompagnement de la construction du partenariat




## Deux communications présentant des innovations visant à appuyer la construction du partenariat OPA - IF

- L'appui à la construction de partenariats OPA-IF dans la filière du commerce équitable (Agrofine)
- Un outil de formation : guide opérationnel pour appuyer la construction du partenariat OPA-IF (CERISE / IRC SupAgro, avec l'appui de FARM et du groupe de travail OP –IF du Niger)



Face à des questions non résolues, une 4ème stratégie :  
implication des OPA et des IF dans l'élaboration de  
politiques publiques de financement de l'agriculture

- Des questions non résolues par le marché ou la concertation bilatérale OP-IF :
  - Comment mobiliser des fonds adaptés à l'agriculture ?
  - Comment gérer le risque agricole ?
  - Comment financer l'agriculture des zones défavorisées où les marchés financiers ne se développent pas ?
  - Financer l'investissement agricole avec des taux de marché ?
- Les politiques publiques re-légitimées ?
- Les OPA (et les IF) contribuent au dialogue politique, mais le processus reste lent et difficile (cf session 3 du colloque)



## OP- IF , un partenariat qui progresse mais qui a encore besoin d'appui

- Le partenariat progresse
- Synergie, coordination entre différents acteurs sont nécessaires : OP , IF, mais aussi gouvernements, bailleurs, opérateurs d'appui
- Des outils sont disponibles
- Besoin de politiques claires, négociées, convergentes, et s'autorisant l'innovation : session plénière 3 de demain