

**Organisations professionnelles agricoles
et institutions financières rurales :**

**construire une nouvelle alliance au service
de l'agriculture familiale**

Un guide opérationnel

CERISE / IRC – Montpellier SUPAGRO

Auteurs

B.Wampfler

F.Doligez

C.Lapenu

J.P.Vandenbrouck

Avec l'appui de

- **la Fondation FARM**
- du groupe de travail «Organisations paysannes – Institutions financières» du Niger
- SOS Faim Belgique et Luxembourg
- la Sidi

Chapitre 2

Analyser les besoins et contraintes de financement des producteurs et des organisations professionnelles agricoles

Une OPA peut être confrontée à deux types de besoins de financement :

- Ceux de ses producteurs membres, qui ont besoin d'accéder aux services financiers pour intensifier, moderniser leur système d'activités, mais aussi répondre à des besoins familiaux ... ; les producteurs membres attendent de leur OPA qu'elle apporte une réponse à ces besoins de services
- Ses propres besoins de crédit, d'épargne, d'assurance, qui vont conditionner le développement de ses activités (approvisionnement, commercialisation, transformation, services d'appui à ses membres, ...).

Pour construire une réponse adaptée aux besoins de services financiers de ses membres, l'OPA devra s'attacher d'abord à bien comprendre ces besoins, ainsi que les contraintes qui y sont liées. Cette analyse va bien au delà de la connaissance intuitive qu'une OPA a de sa zone et de ses membres. Elle doit fournir une compréhension de la diversité des besoins et contraintes de financement des producteurs, à l'échelle de la zone d'intervention de l'OPA. Elle doit permettre de raisonner ces besoins et contraintes en fonction des critères d'analyse d'une institution financière (quelle est la demande solvable, ...).

De la même manière, pour développer une réponse adaptée à ses propres besoins de financement, l'OPA devra être en mesure de produire une analyse précise de sa propre situation économique et financière, de son projet de développement, des besoins et contraintes de financement afférents.

Cette analyse de la demande est cruciale : elle doit permettre à l'OPA de poser des priorités, de faire des choix stratégiques, d'analyser l'adéquation de l'offre de services financiers existante par rapport aux besoins identifiés, de négocier les conditions d'accès à ces services, de mesurer les risques pris, ... Bref, c'est une étape stratégique que l'OPA devra mener avec rigueur pour être ensuite en mesure de poursuivre sa réflexion sur les alternatives de financement.

Ce chapitre a pour objectif de fournir aux OPA une méthode et des outils pour analyser les besoins et contraintes de financement des producteurs membres de l'OPA. L'analyse de ses propres besoins de financement sera traitée dans le chapitre 5.

Pour faciliter la compréhension de la méthode et illustrer l'intérêt des différents outils mobilisés, nous nous appuierons sur un exemple fictif d'OPA, construit dans une perspective pédagogique : une OPA de producteurs opérant à une échelle régionale en zone pastorale au Niger. L'analyse que nous en présentons emprunte des éléments réels à plusieurs OPA du Niger, l'exemple devient anonyme et fictif dans la mesure où ces éléments ont été recombinaisonnés entre eux dans une optique pédagogique.

I. Analyse des besoins et contraintes de financement des producteurs membres de l'OPA

Cette analyse va être ordonnée autour de 5 principales étapes

1. Qui est l'OPA et dans quel est le contexte s'insère – t-elle ?
2. Qui sont les membres de l'OPA ?
3. Quels sont les besoins de financement des différentes catégories de membres ?
Quels sont les risques liés à ces besoins de financement ?
4. Quelles sont les stratégies de financement de ces différentes catégories de membres ? Comment leurs besoins sont-ils couverts, ou non, aujourd'hui ?
5. Quelles sont les relations entre les membres et l'OPA ?

1. Qui est l'OPA et dans quel contexte s'insère-t-elle ?

La nature de l'OPA et le contexte dans lequel elle se développe vont être déterminants pour la construction d'une réponse aux besoins de financement. L'acquisition d'une connaissance construite et argumentée de ces deux questions est donc un préalable indispensable à toute réflexion sur l'adaptation du système de financement.

Le tableau suivant détaille les questions essentielles à renseigner à ce stade. Les premières questions caractérisent le contexte économique, les dernières questions portent sur l'histoire et le contexte social de la zone qui ont une influence sur les systèmes financiers existants ou à venir. La troisième colonne du tableau montre l'importance de ces informations pour raisonner les besoins et contraintes de financement à partir de notre exemple fictif d'OPA de zone pastorale du Niger.

Questions	Pourquoi cette question ?	Illustration par le cas de notre OPA pastorale du Niger
Qui est l'OPA ? Quels sont ses objectifs, quelles sont ses activités ?	Les besoins de financement, tant des membres que de l'OPA elle-même sont liés à la nature de l'OPA , de ses activités, de sa taille, ...	Organisation de producteurs opérant à l'échelle d'une région sahélienne pastorale. L'OPA est « généraliste » : elle développe à la fois des actions de représentation des producteurs, des activités économiques (approvisionnement, commercialisation, services,...).
A quelle échelle géographique est-elle structurée ? Nationale ? Régionale ? Locale ?	L'offre de service à construire va être différente selon que les producteurs sont dispersés sur un vaste territoire ou concentrés dans une petite région	Dans la zone d'intervention de l'OPA, les activités économiques dominantes restent l'élevage pastoral et le commerce. Le maraîchage s'y est développé dans les années 80, en réponse aux grandes sécheresses qui ont décimé les troupeaux. Les producteurs maraîchers sont concentrés autour des villes moyennes de la région, mais aussi dans des zones plus excentrées et mal desservies, autour des points d'eau
La zone d'intervention de l'OPA est -elle <ul style="list-style-type: none"> • Pauvre/riche • Enclavée / bien desservie • A infrastructure faible / Bien dotée Quelle est la géographie économique de la zone : principaux centres, axes de communication, flux de produits ?	Ces caractéristiques vont déterminer l'intensité de l'activité économique locale, l'attractivité de la zone pour des institutions financières, ...	Forte structuration autour d'un axe routier central desservant les trois villes de la région Les routes secondaires sont en mauvais état Les zones excentrées sont mal desservies
Quelles sont les principales filières de production agricole ? Comment sont – elles organisées ? Quels sont les liens entre ces filières, l'OPA et ses membres ?	Un producteur peut être inséré dans plusieurs filières, et avoir différentes opportunités économiques, différentes offres de financement et être affilié à plusieurs OPA	L'élevage est la filière la plus structurée de la zone. La plupart des membres de l'OPA sont pluriactifs, combinant l'activité d'élevage avec du commerce, du maraîchage ou/ou d'autres activités non agricoles.
Quelles sont les principales institutions financières présentes dans la zone ?	Avoir une première connaissance de l'offre existante permet de mieux comprendre les stratégies des producteurs en matière de financement	Très peu d'institutions financières sont implantées dans cette région. Une banque commerciale nationale est présente dans la grande ville locale. Quelques IMF tentent de se développer, mais avec de faibles résultats. Des projets d'appui à l'élevage offrent du crédit projet ciblé sur l'élevage
Quelle est l'histoire de la zone en matière de peuplement, d'organisation, de crédit, ... ?	Les comportements des producteurs par rapport aux services financiers peuvent être influencés par l'histoire de la zone en la matière	Longue histoire de crédits de projets débouchant sur des impayés.
Quelles sont les principales caractéristiques sociologiques de la zone ?	La plupart des IF notamment de microfinance s'appuient sur la cohésion sociale d'une zone pour sécuriser le remboursement de crédit. Il est donc important de pouvoir évaluer les facteurs de cette cohésion sociale	Plusieurs ethnies ayant des relations plus ou moins tendues, cohabitent dans la région. Les membres de l'OPA appartiennent à différentes ethnies.

2. Qui sont les membres de l'OPA ?

Cette question très simple cache au moins deux redoutables problèmes méthodologiques pour qui veut construire une réponse de financement adaptée aux besoins :

- L'unité « membre de l'OPA » est-elle pertinente pour raisonner les besoins et contraintes de financement des producteurs ? (21)
- Comment prendre en compte l'inévitable diversité des « membres » d'une OPA et ce faisant, la diversité de leurs besoins et de leurs contraintes ? (22)

21. L'unité « membre de l'OPA » est-elle pertinente pour raisonner les besoins et contraintes de financement des producteurs ?

La première difficulté pour une OPA est ici de définir précisément qui elle va considérer comme « membre ». Est ce le producteur qui a payé son droit d'adhésion ? Est ce celui qui est à jour de sa cotisation annuelle ? Est ce celui qui travaille régulièrement avec l'OPA (lui livre sa production, s'approvisionne auprès d'elle, ...) ? Est ce celui qui travaille exclusivement avec l'OPA ? Celui qui ne livre qu'une partie de sa production, une fois de temps en temps, est-il considéré comme membre dans cette réflexion sur les services financiers ?

Ces questions ne sont pas de pure forme. En effet, quelle que soit la solution d'accès aux services financiers que l'OPA retiendra ultérieurement, elle mettra en jeu la qualité du lien entre le membre et l'OPA (inter-connaissance, confiance, ...). Il est donc important de bien définir les conditions que les producteurs devront remplir pour pouvoir bénéficier ensuite du statut de membre pouvant accéder aux services financiers fournis, directement ou indirectement, par l'OPA.

Une seconde difficulté tient au fait qu'un « producteur membre » est très rarement un individu isolé : ses décisions économiques et financières ne sont pas prises en fonction de ses seuls logiques et intérêts individuels, mais en fonction de l'unité dans laquelle il s'insère (on parlera couramment de « ménage »). S'il est chef de famille, ce membre prendra ses décisions sur la base des besoins et des contraintes de sa famille (de son ménage) ; si ce producteur est une productrice, elle prendra ses décisions avec une autonomie variable selon les sociétés, ... De même, si c'est un jeune, sa marge de manœuvre pourra varier selon les sociétés et les contextes. La première étape de l'analyse des besoins et des contraintes de financement des membres consistera donc pour l'OPA à définir la ou les unités économiques pertinentes à considérer dans son cas.

22. Prendre en compte la diversité des producteurs membres

Les membres d'une OPA sont différents les uns des autres, leurs besoins et leurs contraintes de financement sont donc eux aussi différents. Pour répondre de manière efficace aux besoins de ses membres, et construire un système de financement limitant la prise de risque, l'OPA devra donc s'attacher à identifier cette diversité et à la traduire en termes de besoins et de risques de financement. Il n'est cependant pas envisageable d'ajuster un service au cas par cas. L'OPA cherchera à raisonner par type de demande à couvrir et pourra, pour ce faire, s'appuyer sur des **typologies** de membres.

Une typologie sert à identifier des groupes qui sont homogènes sur la base d'un certain nombre de critères de différenciation. La différenciation est effectuée à partir de variables qui jouent un rôle dans la stratégie des unités observées (niveau de richesse, cycle de vie, systèmes d'activités productives, accès au marché, capacité à entreprendre (main d'œuvre nombreuse, émigration...), etc.).

La difficulté est qu'il n'y a évidemment pas « une » typologie universelle, mais différentes typologies possibles autour d'une même préoccupation. De manière générale, trois types de critères influencent couramment les besoins et contraintes de financement des ménages :

- le niveau de richesse du ménage, appréhendé par le patrimoine et le revenu : les besoins de financement, les garanties disponibles au niveau des ménages varient selon le niveau de richesse
- le système d'activités : les besoins de financement et les risques varient selon la nature des activités agricoles et non agricoles d'un ménage, mais aussi selon leur combinaison : les systèmes associant des activités agricoles et non agricoles sont souvent un moyen efficace de gestion de trésorerie et de gestion du risque
- la position dans le cycle de vie et le genre : les capacités économiques, les activités développées, l'autonomie de gestion, le degré d'accumulation peuvent varier selon que le producteur membre est homme ou femme, célibataire, jeune installé, membre de ménage en croisière, ou de ménage âgé en cours de décapitalisation, ...

Le tableau suivant donne l'exemple d'une telle typologie établie en 1999 pour une analyse des besoins des familles en crédit de moyen terme et des risques associés dans la zone cotonnière du Bénin.

Typologie des familles et utilisation du crédit à moyen terme en zone cotonnière au Bénin (Renard (1999))

Groupe de la typologie	Place du crédit moyen terme dans les stratégies	Risques propres à chaque groupe
1. Jeunes en phase d'accumulation, non pluriactifs	Permet d'amorcer rapidement un processus de capitalisation	Fragilité liée à la faiblesse du capital
2. Jeunes en phase d'accumulation, pluriactifs	Idem 1, mais priorité moindre à l'équipement agricole	Fragilité limitée par les revenus de l'activité secondaire
3. Stabilisés à équipement complet, grands producteurs de coton	Déterminant pour les moins stabilisés, intéressant pour les autres mais facultatif	Capital important mais liquidité reste faible : problèmes passagers liés au coton possibles
4. Situation précaire, faible patrimoine	Indispensable mais pas toujours facteur d'accumulation de capital	Fragilité due à un faible capital et une structure familiale défavorable
5. Grandes familles, surface moyenne, accumulation modeste de capital	Recours au CMT indispensable à l'équipement et bien géré	Absence d'investissements limite les risques, activité secondaire courante
6. Grandes familles, grandes surfaces, accumulation importante de capital	Recours au CMT rare, en dernier recours	Détournement pour d'autres personnes, dilution de la responsabilité

Source : Renard, 1999, cité par C.Lapenu, 2002.

Les typologies peuvent être définies « à dire d'expert » (les autorités villageoises, responsables et acteurs locaux distinguent des groupes selon les critères qui leur paraissent pertinents) ou sur des bases statistiques (enquêtes auprès d'un échantillon large de ménages, puis traitement par analyse factorielle en composantes multiples et classification hiérarchique ascendante).

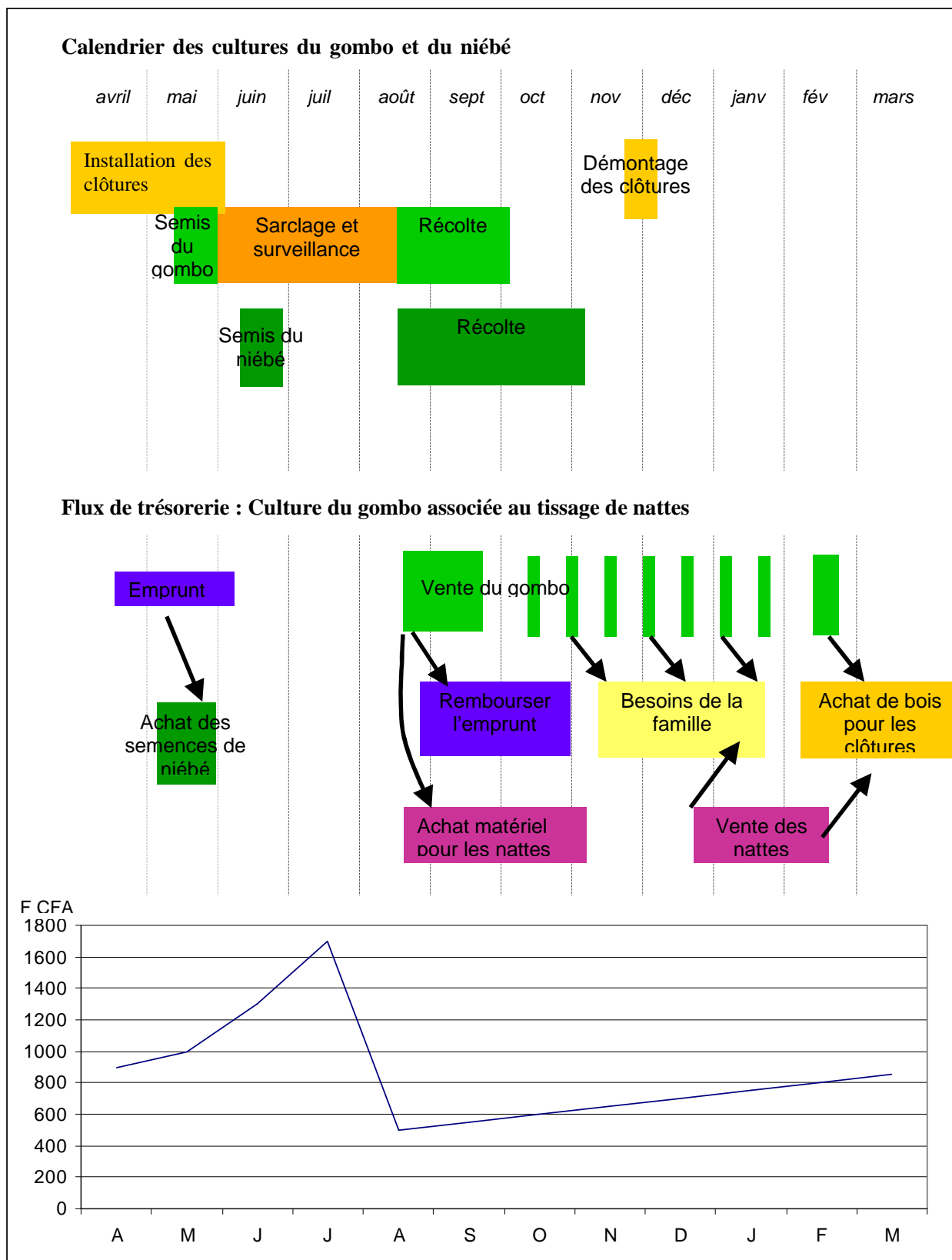
Une fois la typologie établie, on pourra alors approfondir l'analyse des besoins et contraintes de financement de chaque groupe de la typologie.

3. Quels sont les besoins de financement des différentes catégories de membres ? Quels sont les risques liés à ces besoins de financement ?

31. Les besoins de financement des membres de l'OPA sont d'abord liés au système d'activités économiques pratiqué

On s'attachera donc à décrire les **systèmes d'activités de chaque groupe** et leur organisation dans l'année (calendrier des activités).

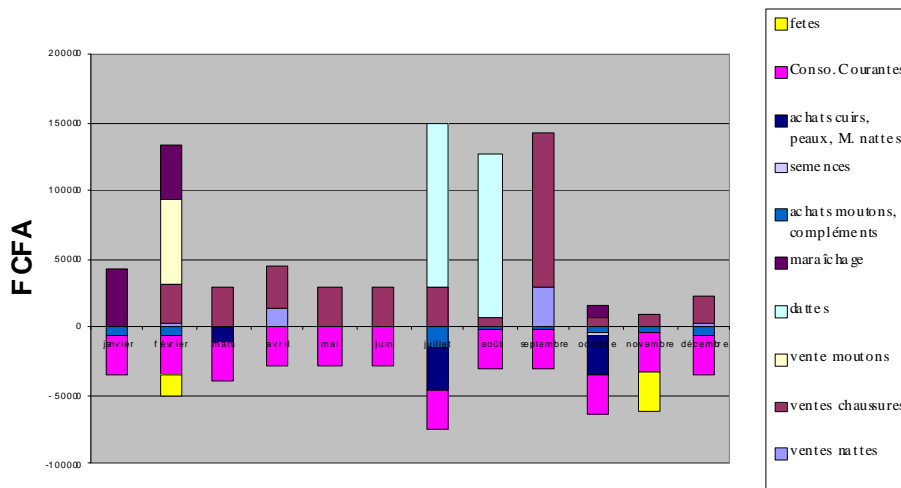
Le graphique suivant présente un exemple d'analyse approfondie du calendrier d'activités et des logiques de financement dans un système d'activité maraîchage/petit artisanat pratiqué par des femmes de la zone d'intervention de notre OPA pastorale.



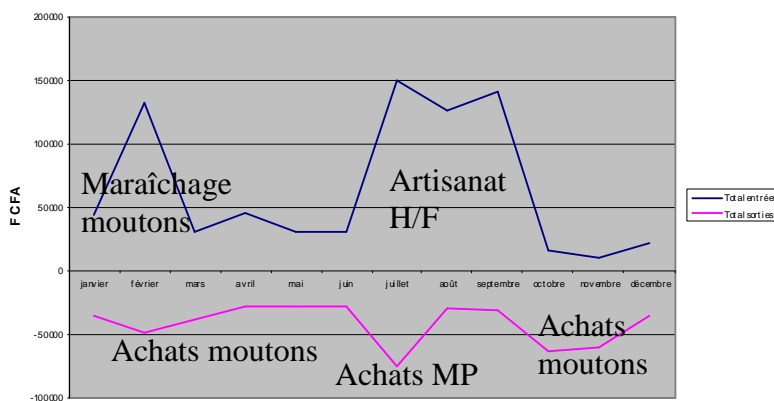
Estimation des variations du prix de la mesure de gombo sur le marché de Chadawanka

Sources : J.Bell, 2004

Toujours par groupe de la typologie, on pourra ensuite évaluer les revenus, leur répartition dans l'année et les **calendriers de trésorerie** qui en résultent. Cette analyse permet de mettre en évidence les moments où les ménages vont avoir des besoins de financement, les moments où ils disposent de liquidités. Il s'agit de mieux comprendre les besoins de trésorerie pour y adapter les produits financiers (crédit et épargne). Cela permettra de définir la durée d'un prêt et ses modalités de remboursement. On pourra ainsi identifier les principaux besoins de financement de court terme (crédit de moins d'un an).



Exemple : Calendrier de trésorerie d'un type « Grand maraîcher » dans la zone d'InGall (Niger)



Exemple : Calendrier de trésorerie d'un type « Petit maraîcher » dans la zone In Gall (Niger)
Source : Bako Hamidine, 2004

En matière d'activités agricoles, **ces besoins de court terme** sont de trois grands types :

- le financement de la campagne agricole : intrants (semences, engrais, pesticides), main d'œuvre (préparation des sols, repiquage, sarclage, récolte), des terres prises en métayage ; le degré d'intensification de la production dépend en partie de la main d'œuvre disponible et de la quantité et de la qualité des intrants utilisés.

- le financement de l'emboûche (porc, ovin, caprin, bovin) : l'emboûche consiste à engraisser un animal sur une période « courte » (de 4 mois – 6-8 mois) pour le vendre avec une forte valeur ajoutée ; c'est une activité d'appoint couramment pratiquée par les ménages, ou les

individus (femmes, jeunes, ..) ; elle est alors un élément central de la gestion de trésorerie ; elle peut être rentable si elle est bien maîtrisée, mais elle est soumise aux aléas de l'élevage (problèmes sanitaires, mortalité, conditions d'alimentation) et du marché.

- le financement du stockage ou la transformation de la production : les agriculteurs cherchent à valoriser au mieux leur production en la stockant jusqu'au moment de l'année où les prix atteignent des niveaux plus élevés. Ces pratiques de stockages dépendent cependant de la trésorerie disponible et des besoins monétaires au moment de la récolte. Certains produits agricoles nécessitent une transformation post-récolte avant d'être vendus ou bien peuvent être mieux valorisés une fois transformés (manioc, arachide, palme, conditionnement de certains fruits et légumes, etc.). Ces transformations nécessitent généralement du matériel adapté.

Pour chaque type de système d'activités, les **risques spécifiques** devront être identifiés. Selon la nature du risque d'activité, son mode de gestion sera différent dans une perspective de système financier.

Type de risque	Caractéristiques	Mode de gestion dans une perspective de système financier
Risque climatique (secheresse, inondation, ...)	« Co variant » : il s'applique à toutes les unités économiques d'une zone en même temps	Ces risques sont particulièrement difficile à gérer par un système financier : ni la garantie individuelle, ni la caution solidaire ne peuvent le couvrir
Risque sanitaire (épizootie, ...)	Peut être co variant Mais peut être limité par des services sanitaires efficaces	Développer des services sanitaires efficaces pour l'élevage ; met en évidence l'importance d'avoir en agriculture un système de services performant, qui va sécuriser les producteurs et le financement
Risque de marché	Fluctuation des prix pouvant compromettre la rentabilité de la production agricole	Favoriser les dispositifs de régulation des prix
Risque lié au producteur (santé, décès, ...)	Dépasse le risque-système d'activités et touche globalement l'économie de la famille	Favoriser développement de Crédit d'urgence Epargne de précaution Système d'assurance

Dans la zone d'intervention de notre OPA pastorale du Niger, appréhendée à travers quatre sites représentatifs de la diversité des situations de la zone, l'analyse des besoins et contraintes de financement liés aux systèmes d'activités a produit les résultats suivants :

Besoins et contraintes de financement dans la zone de Chadawanka (J.Bel, 2004)

Types	Principales contraintes en terme de financement	Besoins de financement	Périodes possibles de remboursement
Agro pasteurs nomades	Déstockage en période de soudure, pour l'achat de céréales et d'aliments bétail	Crédit en période de soudure, épargne préalable, petits crédits d'urgence	En fin d'hivernage, début de saison sèche, par la vente d'animaux
Agro pasteurs commerçants	Manque de fond de roulement pour l'activité de commerce, déstockage en période de soudure pour les plus démunis	Crédit court terme pour l'activité commerciale, épargne, crédit en nature en période de soudure	A la récolte, et échéances régulières pour le crédit lié au commerce
Agro pasteurs	Financement du sarclage des cultures, déstockage en période de soudure	Crédit de campagne, crédit en nature ou vente à prix modéré en période de soudure	A la récolte, et de petites sommes régulièrement, grâce aux autres activités

Agriculteurs	Financement du sarclage des cultures Manque de trésorerie en cas de problème	Crédit de campagne Petits crédits d'urgence Micro épargne	A la récolte, et de petites sommes régulièrement, grâce aux autres activités
Des systèmes d'activités spécifiques aux femmes			
Commerce	Manque de fond de roulement	Crédit court terme	Echéances régulières, remboursement grâce aux revenus du commerce
Artisanat	Manque de fond de roulement Faible demande de leurs produits très spécifiques	Crédit court terme, mais besoin de formation	Echéances régulières, remboursement grâce à la vente des produit
Embouche	Manque de fond de roulement	Crédit court terme, mais besoin de formation	Remboursement au terme de l'embouche (après quelques mois)
Jardins	Difficulté de protéger les cultures de l'attaque des animaux, manque de trésorerie pour l'achat des semences, vente prématurée de la production	Crédit moyen terme pour s'équiper en grillage, crédit de campagne pour acheter les semences, warrantage	Echéances régulières à partir de la récolte, grâce aux autres activités
Autres systèmes d'activités			
Forgerons, bouchers	Manque de fond de roulement pour l'achat de matière première, pas d'épargne sécurisée	Crédit court terme, épargne	Remboursements réguliers, hebdomadaires pour les bouchers, lors de la vente de bijoux pour les forgerons

Site	Principaux types de systèmes d'activités	Besoins de crédit identifiés	Montants (FCFA)	Période de besoins	Période de remboursement possible
Tamaya	Agro éleveurs.	Crédit embouche et épargne	30000	Avril mai	Janvier février
	Artisans éleveurs.	Matière première pour artisanat	50 000	Juillet	septembre
	Commerçants éleveurs.	crédit commerce (50000 à 100000) Aliments bétail	50 000 à 100 000		
	Petits pasteurs	Céréale	80 000	Avril juillet	Décembre janvier
	Gros pasteur	Céréale, aliments bétail	200 000	mai juillet	Octobre novembre mars
	Bouchers	Crédit commerce	- 50 000	Juillet	Août à octobre
	Restauratrice	Crédit commerce	-10 000		
	Petit commerçant	Petit crédit commerce	- 20 000	Août	Août septembre
Coopératives	Artisans (capital achats matière première pour boutique)	500 000	Juillet	Août septembre	
Tofamanir et In Aggar	Eleveurs petits ruminants	Epargne pour leurs activités extra agricoles			
	Agro éleveurs.	Epargne (même chose)			
	Commerçants éleveurs.	Crédit commerce	50 000 à 100 000	Juillet	Août septembre ou février mars
	Eleveurs. Commerçants	Epargne et crédit	100 000	Juillet	Février mars
	Eleveurs. Semi nomades	Epargne et crédit achat aliments bétail	200 000	Avril à juillet	Octobre à mars
	Pasteurs peulhs	Céréale et aliments bétail	80 000 à 200 000	Avril à juillet	Octobre à décembre
	Restauratrices	Petit crédit commerce	-10 000	Août	Septembre octobre
	Bouchers	Petit crédit	-50 000	Juillet	Août septembre
	Fonctionnaires	Epargne			
jeunes jardiniers	Crédit pour commerce ou achat matière première	-20 000	Août	Septembre octobre après les fêtes	

In Gall	Petits jardiniers	Embouche, Crédit achat matière première (artisanat)	-50 000	Juillet	Septembre octobre et les fêtes tabaski et Ramadan
	Gros jardiniers	Embouche, motopompe, Crédit commerce	50 000 à 300 000	Décembre à mars et Août	Juillet, octobre, janvier
	Agro éleveurs.	Céréale, épargne	-30 000	Avril à juillet	décembre
	Eleveurs. Nomades	Céréales et aliments bétail	-100 000	Avril à juillet	Octobre à mars
	Commerçants éleveurs.	Crédit commerce	50 000 à 100 000	Juillet	Septembre à décembre
	Commerçants bétail	Crédit commerce	50 000 à 200 000	Septembre à octobre	Octobre novembre
	Fonctionnaires	Epargne et crédit affaire			
	Femmes artisanes et chefs ménages	Petit crédit commerce, épargne	-20 000	Septembre à octobre	octobre
	Coopératives	Crédit pour boutique (artisans) crédit activités associative Epargne	500 000	-	-

Source Bako Hamidine, 2004

L'intensification d'un système d'activité, sa modernisation, génèrent aussi **des besoins d'investissement**.

Les besoins de financement agricoles de moyen terme (1 à 3 ans) et de long terme (>3ans) sont de quatre types principaux :

- Financement de l'équipement : pour l'intensification de la production (culture attelée, motopompe, petite mécanisation...), la commercialisation de la production (moyens de transport) ou le stockage (bâtiments). Le coût est généralement élevé au regard des prix de la production.
- Financement des cultures pérennes : les plantations nécessitent un investissement initial (café, cacao, hévéa, palmier, fruitiers...) pour lesquels les premiers retours sur investissements ne sont espérés qu'après plusieurs années.
- La (re)constitution de troupeaux : la question peut être cruciale dans les zones traditionnelles d'élevage dont l'appareil de production a été détruit par un choc climatique (sécheresses sahéliennes) ou désorganisé par un système politique (« nationalisation » du bétail dans les régimes communistes).
- Achat de terres : l'accès à la terre et sa sécurisation constituent des contraintes majeures pour les agriculteurs. Quand le marché foncier est tel qu'il est difficile d'envisager l'achat de terres, les agriculteurs peuvent avoir des besoins à court terme pour financer les locations.

Pour proposer des services financiers qui facilitent la capitalisation d'une exploitation ou d'un ménage, on peut utiliser l'analyse des trajectoires. Cette analyse vise à comprendre comment se construit une exploitation sur le long terme, en observant le processus d'accumulation, depuis l'installation de l'exploitation agricole jusqu'à la date d'enquête.

L'analyse peut permettre d'identifier les principaux mécanismes du processus d'accumulation des exploitations, les éléments favorables et les contraintes. Elle doit montrer quel rôle jouent ou pourraient jouer les services financiers (épargne et crédit) dans ce processus. Cette méthode repose sur le recueil de données historiques (qualitatives) auprès des membres des exploitations : évolution de la structure de la famille, activités des membres, niveau de capitalisation et mode d'obtention du capital productif (terres, troupeaux, équipement, etc.), chocs subis et stratégies adoptées, etc.

Encadré : Trajectoires d'accumulation et place de la traction animale, cas du Nord Cameroun (Raubec 2001)

Au Nord Cameroun, l'analyse des trajectoires des exploitations agricoles dans un village enquêté où l'accès aux terres est encore possible montre une trajectoire « unique » d'accumulation : acquisition d'une superficie satisfaisante de terres ; acquisition d'un attelage grâce aux produits de la terre ; augmentation supplémentaire de la superficie cultivée. Il y a des variations au niveau de l'intensité et de la rapidité de l'accumulation . Le processus d'accumulation passe dans la majorité des cas dans un premier temps par l'obtention de revenus extérieurs à l'agriculture. L'accès au crédit pourrait alors accélérer le processus d'accumulation.

Dans les deux autres villages d'enquête, trois stratégies d'accumulation différentes sont observées en fonction en général du contexte foncier du village: une première passe uniquement par l'agriculture ; une deuxième passe par les activités extra-agricoles lucratives et une dernière tend à combiner des activités de diversification aux activités agricoles. L'accès à la traction animale est important dans les trois. Lorsque l'extension du foncier est limitée, les élevages asins continuent à jouer un rôle décisif dans le démarrage d'un processus d'accumulation ; cependant, il arrive un stade dans la trajectoire de chaque agriculteur où la traction animale ne peut plus servir à entraîner une évolution des exploitations ou simplement à la maintenance de leur niveau de vie. Ils doivent alors passer à la pratique d'activités de diversification.

La rapidité et l'intensité des processus d'accumulation dépend en premier lieu de la dotation initiale des exploitations en foncier (dépendante de dons et de prêts). Le mode d'insertion sociale de l'individu va donc jouer un rôle décisif. Si l'insertion est insuffisante pour pouvoir obtenir des excédents en vue d'investissement, le démarrage d'un processus d'accumulation ne peut passer que par des revenus extérieurs à l'agriculture. Avec l'augmentation de la superficie cultivée, la gestion de la trésorerie est plus souple, permettant d'acheter des intrants vivriers au comptant pour augmenter la part du maïs dans l'assolement, l'accroissement des performances agronomiques et de la capacité d'autofinancement et finalement une capitalisation en cheptel de trait, nécessaire pour l'exploitation d'une superficie de plus en plus grande.

Un attelage reste un investissement considérable. Le crédit, en permettant un échelonnement des dépenses, faciliterait l'accès aux animaux. La faible couverture des besoins en services financiers expliquerait en bonne partie la lenteur de diffusion des équipements de traction animale.

Source : Raubec 2001, cité par C.Lapenu, 2002

32. Les besoins de financement sont aussi liés à la famille

Dans la réalité quotidienne de la gestion d'un ménage agricole, les besoins de financement de la famille sont étroitement imbriqués dans ceux du système d'activités, les besoins de financement « productifs » et « non productifs » sont indissociables. L'analyse des besoins de financement ne doit donc pas se limiter à la sphère productive, mais doit prendre en compte la nature, l'ampleur, la temporalité des besoins de financement de la famille.

Ainsi, une attention particulière sera portée à l'analyse des besoins de consommation alimentaire pendant la période de « soudure ». Quels sont les différents groupes typologiques confrontés à une soudure alimentaire ? Comment la gèrent-ils la soudure : restriction de la consommation, endettement, décapitalisation, exode,?

De la même manière, on s'attachera à identifier les modes de gestion de la vulnérabilité des ménages : que se passe-t-il en cas de calamités naturelles, de maladies ou de décès ?

Les besoins liés à la scolarisation des enfants prennent une importance croissante même pour les ménages agricoles et ruraux.

Les pratiques de financement liés aux obligations sociales (baptêmes, mariage, pèlerinage...) doivent être identifiées. Dans la plupart des cas, il ne s'agira pas de créer des services financiers répondant à ces besoins, mais la connaissance de ces pratiques est utile pour la compréhension globale des stratégies de financement dans une zone.

33. Les besoins de services d'épargne

Du fait de la saisonnalité de l'activité agricole, la concentration des entrées monétaires à la récolte de la culture principale rend généralement nécessaire la constitution d'une épargne de court terme dépensée petit à petit pour les besoins quotidiens du ménage. Par ailleurs, les ménages agricoles recourent en général à des formes d'épargne en nature dans le but de parer à des risques (épargne de précaution), pour engager un investissement (épargne dédiée) ou pour préparer leur fin de vie non productive (épargne de cycle de vie).

Que fait-on quand il y a des surplus financiers : redistribution familiale ou sociale, achat d'animaux, dépenses d'habitat ou d'équipement, augmentation de la consommation, épargne monétaire... ?

Quelles sont les formes d'épargne traditionnelle ? Comment sont-elles gérées ? Donnent-elles satisfaction ?

34. Les besoins d'assurance

Ils sont immenses compte-tenu des risques auxquels l'agriculture familiale doit faire face. Pourtant, l'évaluation de ces risques et des coûts qui en découlent pour mettre en place un système d'assurance montre que les perspectives de développement des assurances agricoles sont étroites. Les problèmes majeurs concernent la covariance du risque : les risques climatiques (sécheresse, inondation) et les épidémies sur les troupeaux par exemple touchent tous les agriculteurs d'une même zone ce qui ne peut être supporté par un système d'assurance à petite échelle. Les systèmes développés se sont généralement avérés coûteux et n'ont pas apporté les bénéfices sociaux escomptés.

A l'heure actuelle, les systèmes d'assurance les plus prometteurs concernent la santé (GRET au Cambodge, CIDR). L'assurance santé peut avoir une importance indirecte dans le fonctionnement de l'agriculture familiale en offrant une réponse aux cas de décapitalisation observés lorsque les familles sont soumises à des accidents de santé.

4. Quelles sont les stratégies de financement des membres de l'OPA en l'absence d'accès à des services financiers formels ?

Paradoxalement, pour concevoir une nouvelle offre de services financiers bien adaptés aux besoins et aux contraintes des membres de l'OPA, il est important de bien comprendre les stratégies de financement des membres en l'absence d'accès à des services financiers formels. Deux stratégies principales sont observées :

- l'autofinancement (41)
- le recours au crédit informel (42)

Une attention particulière doit être portée à d'éventuels processus d'endettement des ménages à l'échelle de la zone d'intervention de l'OPA (43)

41. L'autofinancement, une stratégie plus sûre et moins coûteuse que le recours au crédit

Les stratégies d'autofinancement pour couvrir les besoins agricoles de court terme s'avèrent extrêmement variées, s'appuyant à la fois sur le système d'activités des ménages et sur leur insertion sociale.

Divers exemples de stratégies de financement des activités agricoles

Les clients des banques communautaires au Bénin (Leege, 1997)

Les enquêtes menées auprès des clients des banques communautaires au Bénin montrent que la source de financement des activités agricoles provient en majorité des bénéfices du petit commerce. Les tontines sont également importantes dans une moindre mesure, surtout pour la location de la terre et de la main d'œuvre. Bien que le prêt de la banque communautaire ne semble pas être investi directement dans l'agriculture, les revenus dégagés par les autres activités sont réinvestis dans l'agriculture.

Le crédit agricole est-il vraiment nécessaire ? L'autofinancement évite de s'endetter ; par contre si l'on veut promouvoir une augmentation importante de la production ou bien sa diversification, un apport de crédit peut être nécessaire.

Les clients des banques de semence au Cambodge (Lesaint, 2001)

Lesaint observe qu'en l'absence de banques de semences, les stratégies d'accès aux intrants varient selon le type d'agriculteurs :

- pour les plus petits agriculteurs, ils n'utilisent pas d'engrais,
- dans les catégories intermédiaires, les stratégies sont diverses, de l'autofinancement, au recours à l'emprunt auprès de la famille, d'usuriers, de commerçants ou d'autres organisations financières,
- pour les agriculteurs aisés, la stratégie dominante reste l'autofinancement.

Sources de capital utilisées au Bénin (Doligez, 2001)

L'accumulation de capital est permise à partir d'activités lucratives mais ce capital est souvent réinvesti dans la même activité. Les sources de financement plus spécifiques pour l'agriculture concernent la vente de produits agricoles et transformés, la vente du petit bétail, les crédits informels et la dot des filles.

Crédit et autofinancement au Mali (Gentil, 2001)

On observe que la « stratégie des ruraux » est de financer à crédit les activités agricoles réellement rentables (coton, riz irrigué, oignon, élevage ponctuel de mouton) et d'autofinancer les cultures vivrières (peu rentables et non sécurisées) grâce aux bénéfices générés par les activités financées à crédit.

Cité par C.Lapenu, 2002

En matière d'investissement, les ménages optent pour différentes stratégies de financement :

- échelonnement des coûts de l'investissement ;
- minimisation des coûts de l'investissement ; dans le cas de la traction animale par exemple, le choix pourra être fait d'acheter de jeunes taureaux et une charrue artisanale ou d'occasion ;
- réinvestissement de revenus d'activités agricoles : ainsi, la sécurité et la régularité des revenus du coton ont-elles longtemps favorisé l'équipement productif des exploitations cotonnières
- revenus non agricoles directement investis dans l'agriculture ou bien couvrant des dépenses quotidiennes et libérant les revenus agricoles pour l'investissement agricole,
- constitution d'une épargne de long terme dédiée à l'investissement futur,
- recours au crédit informel,
- dotations familiales : héritage, dot
- transaction intra familiale : Ainsi, au Nord, les hommes peuvent faire don d'argent à leur épouse ou prêt à leur épouse pour l'achat de l'équipement et le fond de roulement nécessaire à la création d'une activité de diversification (Raubec 2001).

Avant de raisonner systématiquement et uniquement service de crédit, qui sera coûteux et qui conduira les ménages à prendre des risques, il convient de voir comment les stratégies d'autofinancement pourraient être renforcées, par exemple par des produits d'épargne adaptés.

42. Le recours au crédit informel pour financer les systèmes d'activités et les besoins familiaux

L'autofinancement a cependant ses limites, comme en témoigne le recours au financement informel toujours important dans le monde rural et agricole. Le financement informel peut prendre différentes formes : prêts familiaux, tontines, emprunts auprès d'un prêteur informel local, emprunts informels au sein d'une filière ou d'une relation commerciale.

Cette dernière forme, dans lequel un « contrat » de commercialisation est lié avec un accès au crédit, peut avoir une incidence forte sur la dynamique d'une organisation agricole. L'exemple de notre OPA pastorale nigérienne l'illustre.

Commercialisation et crédit, des contrats souvent liés dans le cadre du maraîchage au Niger

Avec le souci de renforcer la part de valeur ajoutée revenant aux producteurs, l'OPA développe depuis plusieurs années une activité de commercialisation des produits maraîchers. Cette activité peine à se développer, les producteurs maraîchers marquant une préférence pour la vente de leur production à des commerçants privés opérant traditionnellement dans la zone. Même quand l'OPA a proposé des prix aux producteurs plus avantageux que les commerçants privés, les producteurs ont continué à livrer aux commerçants qui les approvisionnaient en semences, mais aussi en crédit de campagne et de consommation. Il y a là ce qu'on appelle en économie, un « contrat lié ». L'OPA

ne sera préférée par les producteurs que si elle parvient à proposer des services liés aussi performants que ceux des commerçants.

43. Attention au niveau d'endettement des membres

Dans certaines régions, l'endettement peut être un processus croissant et préoccupant, lié à un appauvrissement ou à un dysfonctionnement du système financier. Les défaillances organisationnelles dans les systèmes financiers de filière agricole (zone cotonnière au Burkina, ...), la multiplication des institutions de microfinance travaillant de manière peu coordonnées entre elles dans les mêmes zones, (Burkina dans les années 1994-1995, Bolivie,), les incitations à l'emprunt trop fortes (Inde, ...) peuvent conduire à des situations d'endettement des ménages généralisé à l'échelle d'un territoire.

L'OPA devra prendre en compte ces risques d'endettement, s'ils existent, dans sa région et au sein de ses unités membres. Si le risque d'endettement est élevé, un assainissement de la situation sera nécessaire avant toute mise en œuvre d'un nouveau système financier.

5. Quelles sont les relations entre les membres et l'OPA ?

L'OPA conclura son analyse des besoins et contraintes de financement des producteurs par cette question surprenante sur la nature des relations entre producteurs et OPA.

La question se pose sur le plan économique, à travers les contrats liés traités plus hauts.

Mais elle se pose aussi en terme de « gouvernance » : si l'OPA doit intervenir dans l'accès aux services financiers de ses membres, quelle que soit la forme retenue pour l'offre financière (internalisée par l'OPA ou une OPA sœur ou externalisée grâce à un partenariat que l'OPA va garantir), elle prend une responsabilité qui engage sa relation avec ses membres. Il est donc important d'avoir une analyse approfondie et objective de la qualité de cette relation.

Plusieurs questions peuvent structurer cette analyse :

- L'OPA est-elle jeune ? Ou expérimentée ?
- Quel est le degré de connaissance que l'OPA a de ses membres ?
- Quel est le degré de connaissance que les membres ont de l'OPA ?
- Quel est le degré d'engagement des membres auprès de l'OPA ? Quel est le pourcentage de membres à jour de leur cotisation annuelle ?
- Quel est le degré de confiance que l'OPA peut avoir dans ses membres ? (en se fondant sur l'histoire par exemple : antécédents de crédits, autres activités, ...)
- Quel est le degré de contrôle que l'OPA a de ses membres ?

Ces points seront repris ultérieurement dans les chapitres 4 et 5.