

UNION ECONOMIQUE ET MONETAIRE
OUEST AFRICAINE

La Commission

Département du Développement Rural et de l'Environnement

Etude sur le financement des filiales agricoles dans les pays membres de l'UEMOA

RAPPORTS PAR PAYS

NIGER

Janvier 2000

SOFRECO

92-98 Boulevard Victor Hugo - 92115 CLICHY CEDEX – FRANCE

Tel. (+33) 1 41 27 95 95 – Fax. (+33) 1 41 27 95 96 –

E-mail : SOFRECO@compuserve.com

8 - LE NIGER

SOMMAIRE

I - LE CONTEXTE DU DEVELOPPEMENT AGRICOLE

- 1. PRESENTATION GENERALE DU NIGER**
- 2. POLITIQUE ET FINANCEMENT DU SECTEUR AGRICOLE AU NIGER**
 - 2.1. Historique**
 - 2.2. Objectifs du programme de réforme**
 - 2.2.1. Production agricole
 - 2.2.2. Le crédit agricole
- 3. LE CONTEXTE FONCIER**
- 4. LES STATISTIQUES AGRICOLES**

II - LE SECTEUR AGRICOLE ET LA DEMANDE DE FINANCEMENT

- 1. ZONAGE DU SECTEUR AGRICOLE**
- 2. PERFORMANCES, ORGANISATION ET BESOINS DE FINANCEMENT PAR FILIERES**
 - 2.1. L'agriculture**
 - 2.1.1. Le mil et le sorgho,
 - 2.1.2. Le niébé,
 - 2.1.3. Le riz,
 - 2.1.4. L'oignon,
 - 2.1.5. Le coton,
 - 2.1.6. La gomme arabique
 - 2.2. L'élevage**
- 3. LES BESOINS DE FINANCEMENT TRANSVERSAUX**
 - 3.1. Les infrastructures**
 - 3.2. Les services de recherche et de vulgarisation**
 - 3.3. Un éclairage des stratégies économiques et des besoins de financement des producteurs agricoles**
 - 3.4. Les organisations agricoles**
 - 3.4.1. Des organisations paysannes de base très diversifiées
 - 3.4.2. Une émergence récente de dynamiques fédératives
 - 3.4.3. Conclusion sur les organisations paysannes

III - ANALYSE DE L'OFFRE DE FINANCEMENT

- 1. LE FINANCEMENT PUBLIC**
- 2. LES INSTITUTIONS SPECIALISEES**
- 3. LE SECTEUR BANCAIRE**
 - 3.1. Les Banques**
 - 3.2. Les Etablissements spécialisés et financiers**
 - 3.3. Le niveau des concours**
- 4. LES SYSTEMES DE FINANCEMENT DECENTRALISES**
 - 4.1. Les pratiques d'épargne et de crédit informel dans la zone de Gaya**
 - 4.2. Contribution des SFD au financement de l'agriculture**
 - 4.3. Tentative de quantification de cette contribution**
 - 4.4. Analyse des principaux SFD finançant l'agriculture**
 - 4.4.1. Taimako
 - 4.4.2. La mutuelle du Dendi à Gaya
 - 4.4.3. Kokari
 - 4.4.4. Le volet crédit rural du projet Basse Vallée de la Tarka
 - 4.4.5. Le projet PAIGLR
 - 4.4.6. Les Banques de Céréales de Zinder

IV - SYNTHESE

ANNEXES

- 1 - SIGLES ET ABBREVIATIONS**
- 2 - BIBLIOGRAPHIE**
- 3 - PERSONNALITES RENCONTREES**

I - LE CONTEXTE DU DEVELOPPEMENT AGRICOLE

1. PRESENTATION GENERALE DU NIGER

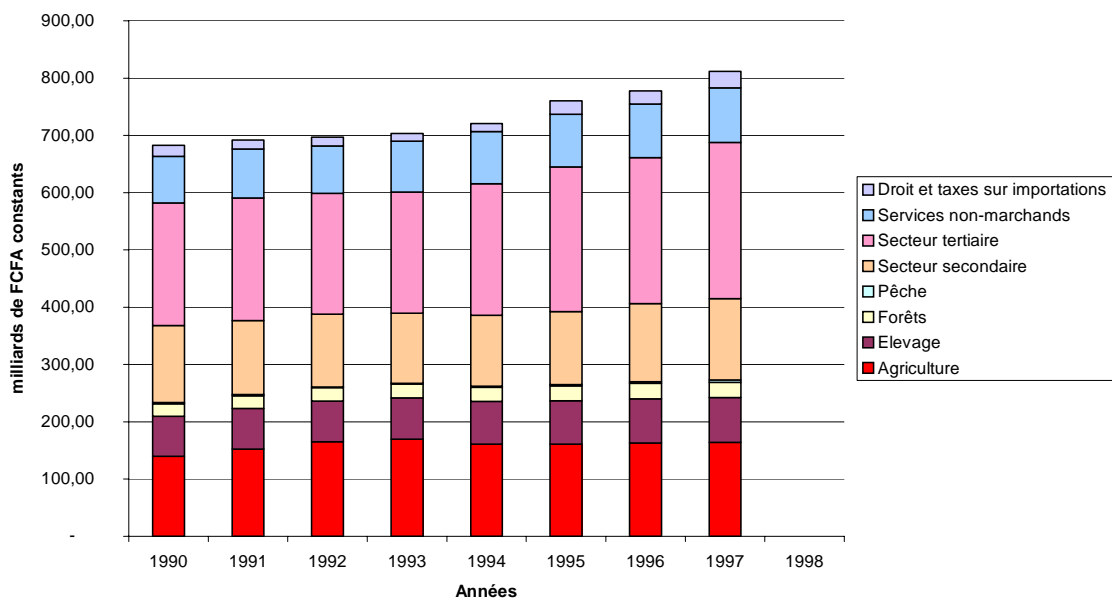
Le Niger est un vaste pays sahélien de 1.267.000 km² de superficie, dont les deux tiers sont situés en zone saharienne, avec une pluviométrie de moins de 200 mm par an. La répartition spatiale de sa population et la carte d'occupation de l'espace national indiquent une forte concentration sur une bande transversale de dépassant guère 150 km de largeur au sud des isohyètes 350-400mm.

La population du Niger a doublé en 25 ans, passant de 3,2 à 6,3 millions d'habitants entre 1960 et 1985. Elle compte aujourd'hui près de 9,8 millions d'habitants et dépassera d'ici peu les 10 millions d'habitants (dont 8,5 millions de ruraux). On ne peut attendre, sauf sur le long terme, un infléchissement significatif du taux de croissance démographique, qui est à l'heure actuelle supérieure à 3%. A noter que 90% de la population se concentre sur moins d'un quart du territoire national, qui regroupe l'intégralité de la zone agricole et la partie méridionale de la zone pastorale. Les arrondissements les plus peuplés sont ceux qui jouxtent la frontière nigériane. 35% des nigériens vivent dans un arrondissement contigu du Nigeria.

Le Niger est l'un des pays les plus pauvres du monde. Le taux de croissance réel du PIB a été de 0,3% pour les 30 dernières années. De fait, et compte tenu du taux de croissance de la population, la pauvreté se généralise progressivement et touche 63% de la population. L'extrême pauvreté frappe 34% de la population, soit plus d'un Nigérien sur trois. En 1995, le Niger occupait la dernière place sur 174 pays classés par le PNUD selon leur niveau de développement humain.

L'économie nigérienne s'est enfoncée dans une récession sans précédent, caractérisée par une crise profonde et persistante. Le secteur moderne, dominé par les activités d'exploitation d'uranium, connaît une profonde crise avec la chute des recettes minières dès le début des années 1980, obligeant le pays à recourir aux ressources externes. La croissance est en premier lieu tirée par le secteur informel.

Avec la chute des recettes d'exportation tirées de l'uranium, le secteur rural constitue le principal moteur de la relance économique. Pour les prochaines années, compte tenu de la stagnation prévisible du marché de l'uranium, il revient au secteur rural d'être le moteur principal de la reprise de l'économie nigérienne. L'enclavement du pays handicape l'activité économique. Le port le plus proche est celui de Cotonou, qui se situe à 700 km des frontières nigériennes. Le secteur rural représente plus de 45% du Produit Intérieur Brut du Niger et occupe près de 90% de la population active. Le graphique ci-après présente l'évolution de la répartition du PIB nigérien par secteur :



Fin 1999, la situation financière du pays était très difficile en raison de la suspension quasi générale de l'aide internationale, dans l'attente de la reprise du processus démocratique. La plupart des assistants techniques avaient effectivement quitté le pays et seuls les programmes de sécurité alimentaire et ceux en liaison directe avec les populations étaient poursuivis.

Des arriérés de salaires des fonctionnaires de 12 à 14 mois s'étaient accumulés, pour un total d'environ 20 milliards de FCFA, sur un Budget national de 220 milliards de FCFA et un PIB de 1200 milliards.

2. POLITIQUE ET FINANCEMENT DU SECTEUR AGRICOLE AU NIGER

2.1. Historique

Au cours des dix dernières années les résultats économiques du Niger ont été peu satisfaisants malgré l'adoption de plusieurs programmes d'ajustement structurels. En termes réels le PIB a diminué de 0,5% par an depuis 1990.

De 1960 à 1973, le secteur rural a fourni l'essentiel des besoins financiers de l'Etat, la priorité étant accordée aux produits d'exportation : l'arachide, le coton et le bétail.

La période 1974 à 1982 a été celle de la réalisation d'importants programmes de développement, financés grâce aux recettes de l'uranium. Les objectifs d'autosuffisance alimentaire et de lutte contre la désertification étaient devenues les principales priorités, l'Etat privilégiant alors le développement des cultures vivrières (mil, sorgho, niébé et maïs) et les productions animales.

La période de 1983 à 1991 devint celle du désengagement progressif de l'Etat en raison des déséquilibres macro-économiques croissants, nécessitant la mise en œuvre de programmes d'assainissement budgétaire et d'ajustement structurels sans grand succès.

C'est dans cet esprit que fut adopté, en 1992, le document cadre de politique de développement rural, toujours en vigueur : " Principes directeurs d'une Politique de Développement rural pour le Niger ".

Un " Programme de relance économique " a été approuvé par une loi, en juillet 1997, et demeure en cours d'exécution.

Comme dans de nombreux pays membres de l'UEMOA, le Niger avait mis l'accent, après son indépendance, sur une politique agricole de type interventionniste qui visait principalement à garantir son autosuffisance alimentaire et à proposer des débouchés commerciaux sur le plan national et international pour ses principales productions. Cette politique, qui visait principalement les filières riz, mil et sorgho, arachide, coton, niébé, garantissait un prix d'achat minimum au producteur et un prix de vente au consommateur, régulant ainsi le flux production/commercialisation.

Cette intervention de l'Etat se faisait à travers des structures de développement telles que l'Office des Produits Vivriers du Niger (OPVN) pour les céréales et le niébé, la Société Nationale pour l'arachide (SONARA), la CFDT pour le coton, la société du Riz du Niger (RINI) pour le paddy, etc.

Le contrôle de l'Etat sur les filières vivrières s'est avéré être un échec, et la majeure partie de la commercialisation de ces productions était aux mains des commerçants privés. Cet état de fait a conduit l'Etat à mettre en place un certain nombre de réformes intégrant le secteur privé et son désengagement de ces filières. Ces mesures furent effectives dès la campagne 1988/89, s'accompagnant de la liquidation des principales sociétés de développement.

C'est dans ce contexte que le Niger publie en juillet 1992, son principal document de politique agricole " Principes Directeurs d'une Politique de Développement Rural pour le Niger ", sur lequel s'appuieront les principaux bailleurs de fonds internationaux pour la mise en place d'un PASA en 1994. Cependant suite aux événements politiques de 1996, le PASA ne connaîtra pas de mise en application réelle. Outre la loi de Relance Economique de juillet 1997, un nouveau document a été publié en mai 1999 afin de définir les principaux axes de développement en matière agricole intitulé " Stratégie de croissance durable ". Ce document dresse la situation du Niger et définit des axes prioritaires de développement pour le Niger sur le moyen et long terme.

Les priorités retenues sont les suivantes :

- Lutte contre la pauvreté ;
- Relance du secteur rural ;
- Promotion du secteur privé ;
- Promotion d'une bonne gouvernance ;
- Dynamisation des secteurs d'appui et du développement social.

2.2. Objectifs du programme de réforme

2.2.1. Production agricole

Les objectifs du secteur reprennent les points suivants :

- satisfaction des besoins alimentaires de populations ;
- rétablissement des équilibres fondamentaux en matière de plein emploi, de balance des paiements, de l'équilibre épargne/investissement ;
- amélioration du niveau de vie des populations par la croissance de leurs revenus ;
- contribution à l'effet d'entraînement indispensable à la croissance des autres secteurs.

Tout en poursuivant ces objectifs, la politique du secteur intégrera les préoccupations d'ordre environnementales en adoptant une gestion saine des ressources naturelles.

2.2.2. Crédit agricole

Concernant le crédit agricole et le financement du monde rural les actions prioritaires définies par le gouvernement sont les suivantes :

- encourager la généralisation des systèmes financiers décentralisés professionnels visant la promotion des activités rurales, notamment celles des femmes et des jeunes ;
- promouvoir une synergie entre les SFD et les établissements bancaires au niveau local, régional et national ;
- formaliser et dynamiser le cadre national de concertation regroupant tous les intervenants permettant la mise en œuvre des stratégies de développement et de viabilisation des structures de financement du secteur rural ;
- améliorer le cadre institutionnel en garantissant au niveau national l'harmonisation des approches, des règles d'organisation et de gestion minimales applicables à tous les intervenants ;
- renforcer les capacités de la structure ministérielle de suivi des SFD pour exercer pleinement ses attributions et concourir ainsi à la promotion du secteur ;
- diversifier les services offerts par les SFD, en particulier vers le développement des crédits productifs (crédits de campagne, d'équipement, etc.) ;
- créer un cadre juridique et réglementaire favorable à la création de fonds d'affectations spéciaux et de fonds de développement décentralisés créés par l'Etat et certains projets et encourager leur généralisation ;
- mettre en place un Fonds National de Développement de l'Agriculture, un type de fonds d'affectation spécial pouvant mobiliser les ressources pour le développement rural notamment à travers la rétrocession de recettes fiscales, la reconversion des dettes, les subventions ;
- rationaliser la gestion et l'utilisation des ressources financières mobilisées par les collectivités territoriales pour réaliser les opérations de développement ;
- rendre accessible le fonds de contrepartie des financements extérieurs aux organismes ruraux, privés, aux systèmes décentralisés de financement œuvrant dans le domaine du développement rural ;
- mettre en œuvre des mécanismes de financement du secteur rural.

3. LE CONTEXTE FONCIER

Le régime foncier applicable aux terroirs agricoles n'a pas encore véritablement évolué et la gestion des terres est donc pratiquement toujours régie par le droit coutumier, ce qui ne favorise pas la sécurisation des terres, facteur important de la modernisation de l'agriculture qui reste essentiellement traditionnelle et largement extensive.

Il existe cependant un Code Rural nigérien qui prévoit que les exploitants qui disposent d'un minimum de champs "hérités", exploités depuis de longues années par eux-mêmes ou leur famille, peuvent correspondre à la définition de la propriété donnée par le Code, en voie d'application. Bien qu'il n'y ait pour l'instant ni titres, ni marché foncier, l'hypothèse de pouvoir prendre des garanties sur la terre fait son chemin.

Par ailleurs, une Commission foncière a été créée qui a entrepris un travail d'analyse de base, destiné à réformer le code rural, le code forestier et celui de l'eau.

Un Haut Commissariat à la Décentralisation a également été institué et en 1997, des élections locales ont eu lieu qui devaient aboutir à la mise en place de collectivités locales, communes, avec un minimum d'autonomie de gestion, malheureusement ces élections n'ont pas été validées et seront sans doute à reprendre.

La modernisation du statut foncier devra être un élément déterminant de la politique de décentralisation qui devait être poursuivie.

4. LES STATISTIQUES AGRICOLES

Il n'y a pas eu de recensement récent de l'agriculture ni d'enquête sur les budgets des ménages et la qualité relative des statistiques agricoles ne facilite pas l'élaboration d'outils de décision fiables. Certaines enquêtes locales ont cependant montré une tendance à la décapitalisation des exploitations.

L'Union Européenne envisage de financer un recensement agricole sur le 8^{ème} FED, comme elle l'a fait au Togo, dès la reprise de son aide et la disponibilité des fonds.

II - LE SECTEUR AGRICOLE ET LA DEMANDE DE FINANCEMENT

1. ZONAGE DU SECTEUR AGRICOLE

La superficie cultivable du pays est évaluée à 15,2 millions d'ha, soit 12% de la superficie totale tandis que près de la moitié du territoire est désertique.

La quasi-totalité de la population rurale du Niger se consacre à la culture du mil et du sorgho, qui occupent plus des 75% des superficies emblavées. Le Niger ne possède presque pas de zone soudanienne où une pluviométrie supérieure à 600 mm/an permettrait le développement de la culture de tubercules ou d'arbres fruitiers. L'agriculture nigérienne reste donc quasi-exclusivement sahélienne.

Le fleuve Niger est le seul cours d'eau permanent. Il traverse le Niger sur 500 km, le long desquels les aménagements hydro-agricoles sont encore trop peu nombreux ou mal exploités.

Le Nord du pays est désertique et l'agriculture, comme l'élevage, n'est possible que dans les oasis, de taille limitée.

2. PERFORMANCES, ORGANISATION ET BESOINS DE FINANCEMENT PAR FILIERES

Le secteur rural nigérien est caractérisé par l'absence de véritables filières agricoles, l'inorganisation de la production, l'importance du secteur informel, l'enclavement du pays et la forte influence du Nigeria voisin, des contraintes climatiques et géographiques fortes et les grandes difficultés ou la faillite de toutes les structures d'appui mises en place sans que de nouvelles structures aient pu prendre la relève.

L'accumulation des contraintes négatives est donc particulièrement forte et se traduit par des résultats insuffisants et une grande fragilité de l'équilibre socio-économique du pays.

2.1. L'agriculture

La production agro-sylvo-pastorale du Niger se concentre sur une frange réduite du territoire. Cette activité est essentiellement réalisée par des unités familiales ayant recours à des systèmes de production peu intensifiés et dégageant difficilement des surplus. Ces systèmes restent encore insuffisamment connus des services de recherche et de vulgarisation.

La faible croissance des productions, comparativement à la croissance démographique forte, incite les paysans à recourir de plus en plus à des stratégies de survie parfois incompatibles avec la conservation des ressources naturelles (cultures extensives sur terres marginales, réduction voire disparition des jachères). Celles-ci ont pour conséquence une baisse des rendements, une détérioration du potentiel productif et une accentuation des problèmes fonciers, particulièrement en zone agricole au niveau des aires de pâturage et des bas-fonds. La pression foncière s'intensifie et la capacité d'autofinancement paysan s'amenuise, encourageant ainsi l'exode rural.

La sécurité alimentaire est une priorité constante du Niger. Grâce à l'aide internationale, particulièrement celle de l'U.E., un réseau d'alerte précoce a été mis en place de manière à déceler à temps les tensions sur l'approvisionnement des populations en produits vivriers de base. Il se base en particulier sur un système de recueil d'informations sur les marchés et des activités des Banques céréalières.

L'OPVN a perdu ses fonctions de commercialisation et de régulation des prix. Il conserve toutefois la gestion du stock national de sécurité et celle de l'Aide alimentaire.

Les différents partenaires au développement du Niger (U.E, BIRD, PAM, Aides allemande et française, etc.) participent à une Commission mixte de concertation qui assiste la cellule de crise alimentaire pour réagir de manière concertée face à toute menace de disette par le financement du renouvellement du stock national de sécurité en particulier..

Le recensement agricole, envisagé par l'UE, devrait participer également à une meilleure évaluation des risques d'autant plus qu'il doit se traduire par un dispositif d'actualisation permanente.

Malheureusement toute l'aide internationale ne transite pas par cette Commission mixte de concertation et il s'en suit des importations brutales déstabilisant les marchés (ainsi un don récent de 8.000 tonnes de riz, alors que le marché national porte sur 45.000 tonnes) et des utilisations anarchiques des contreparties de cette aide (dépenses somptuaires inadaptées face aux besoins de base du pays).

Les principales cultures et leurs performances sont présentées dans le tableau ci-après :

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Mil	1765,5	1846	1787	1425,6	1971,9	1769,3	1761,8	1351,9	
Sorgho	280,4	468,9	383,7	288,7	396,6	265,6	410,4	289,7	
Niébé		332	402	163	383	184	295,2	195,2	400
Riz-paddy	56,3	69,9	64,3	62,3	65,3	52,7	83,2	50,7	
Oignons	220	168,8	172,4	172,4	185,7	185,7	183,4	181,1	

Sources : FAO (1999)

2.1.1. *Le mil et le Sorgho*

Le mil et le sorgho sont les principales céréales cultivées au Niger. Les cultures sont principalement destinées à l'autoconsommation. Une faible part, 15 à 20%, de la production de céréales est commercialisée. L'autosuffisance alimentaire n'est réellement assurée que les années à pluviométrie exceptionnelle.

2.1.2. *Le niébé*

Le niébé est la principale légumineuse alimentaire. Elle occupe le deuxième rang du point de vue des surfaces cultivées et la troisième place en terme de production. La consommation interne au Niger étant très faible, cette culture est principalement destinée à l'exportation et peut donc être considérée comme une culture de rente pour le pays. Elle constitue actuellement la troisième exportation du Niger, après l'uranium et les produits de l'élevage.

+ *production*

Le niébé est principalement cultivée dans la bande des isohyètes 500 et 800mm dans les départements de Zinder, Dosso et Maradi, principalement selon un mode extensif. Les estimations de production annuelle varient de 250.000 à 400.000 tonnes. Les rendements restent néanmoins médiocres, l'amélioration des techniques culturales pourrait les multiplier par trois.

+ commercialisation

Peu consommé au Niger (environ 10% de la production, 15% étant conservée pour les semis), le niébé nigérien est presque exclusivement destiné au Nigeria où il est consommé dans les grandes villes du sud par les Ibos qui en sont particulièrement friands. Pour la campagne de commercialisation 1994-95, elles ont pu être estimées à près de 20 milliards de FCFA. La dévaluation du FCFA a été particulièrement profitable à la filière ; le niébé nigérien a d'une part accru sa compétitivité sur le marché nigérien, d'autre part les prix aux producteurs ont augmenté plus rapidement que l'inflation.

Les potentialités de développement de la filière sont réelles et devraient reposer sur :

- l'accroissement des rendements,
- la pénétration d'autres marchés que le Nigeria,
- le développement des capacités financières des exportateurs privés, vis-à-vis desquels les banques privées demeurent très prudentes

2.1.3. Le riz

La culture du riz est une tradition ancienne au Niger. Elle reste pratiquée dans son mode traditionnel dans la quasi-totalité des départements du pays dans les cours d'eau permanents ou temporaires. Ce mode de culture est néanmoins en perte de vitesse notamment en raison de la diminution des crues du fleuve Niger. La majorité de la production provient donc de cultures effectuées dans des périmètres irrigués établis le long du fleuve Niger, qui permettent deux récoltes par an. Selon le degré d'intensification de la production du riz, on peut donc distinguer trois systèmes dominants :

- la riziculture pluviale améliorée,
- la riziculture avec moto-pompes,
- la riziculture intensive sur aménagements hydro-agricoles.

2.1.4. L'oignon

L'oignon au Niger est une production commerciale de contre-saison cultivée pour les revenus qu'elle procure. La production en 1998 se situerait autour de 180.000 tonnes. Un quart de cette production est commercialisée au niveau national et le reste est exporté dans la sous-région (Côte-d'Ivoire, Ghana, Nigeria, Togo). Sur la base du type de système d'irrigation, on distingue trois systèmes de production de l'oignon :

- la culture d'oignon avec exhaure manuelle
- la culture d'oignon avec puits et moto-pompes individuels
- la culture d'oignon sur aménagement hydro-agricole

+ la production

- i) la culture d'oignon avec exhaure manuelle*

On la trouve encore à Gaya, à Galmi et à Madaoua. Dans ce système, le producteur utilise une puisette pour effectuer soit un arrosage à la parcelle soit par canaux. L'infrastructure de base comporte un puisard, un réseau d'irrigation et parfois un balancier (Dalou). C'est un système basé sur les ressources en main-d'œuvre de l'exploitant. Ce système ne peut être pratiqué que sur des petites superficies. On ne dispose d'aucune véritable donnée fiable sur les surfaces et les productions de ce système. Toutefois, au dire des exploitants, il est en voie de disparition dans les zones de production de l'oignon.

ii) la culture d'oignon avec puits et moto-pompes individuels

Ce système tend à se généraliser dans les principales zones de production sous l'impulsion des projets agricoles. Ce système nécessite des crédits à moyen terme, mis parfois à la disposition des exploitants par les projets comme celui de la Basse Vallée de la Tarka, et des crédits à court terme (Fonds de roulement notamment) pour financer la campagne.

iii) la culture d'oignon sur Aménagement hydro-agricole

Dans ce cas de figure, la maîtrise en eau est assurée par les aménagements hydro-agricoles, notamment dans le département de Tahoua.

+ transformation et stockage

La filière oignon est caractérisée par la forte fluctuation des prix. Une meilleure maîtrise du stockage permettrait d'accroître de façon significative les prix aux producteurs.

+ commercialisation

La commercialisation est aux mains de commerçants privés du secteur informel. Les circuits de commercialisation assurent deux fonctions : le commerce local et l'exportation. Même si les flux respectifs sont peu connus, les travaux qui ont été conduits sur le sujet, montrent que les exportations drainent l'essentiel de la production nationale. En outre, il est intéressant de noter que les Nigériens contrôlent principalement le circuit de commercialisation vers la Côte d'Ivoire et le Ghana.

2.1.5. Le coton

Le coton au Niger n'a pas connu le même développement que dans les pays voisins (Bénin, Mali, Burkina-Faso, Nigeria, Tchad) compte tenu de conditions climatiques moins favorables et d'une politique de promotion peu dynamique de la part des autorités. La production de coton au Niger était marquée par la présence d'une société de développement, la Société Nigérienne des Cotons (SNC), qui a été récemment privatisée. Une des deux unités d'égrenage a été achetée par un commerçant malien très présent dans l'ensemble de la zone UEMOA. La production nigérienne de coton pour la récolte 1995 a atteint environ 20 000 tonnes dont plus de la moitié a été exportée, clandestinement sous forme de coton graine au Nigeria où les prix sont plus rémunérateurs, les agriculteurs se soustrayant par la même occasion au remboursement des crédits de campagne octroyé par la SNC.

La filière ne dispose actuellement que de contributions de partenaires privés pour son financement et la SONITEXTILE, société textile reprise par un investisseur

chinois a engagé un programme de relance de la culture à Gaya en vue d'alimenter son usine.

2.1.6. *La gomme arabique*

La gomme arabique est sécrétée par plusieurs variétés d'acacias (*seyal*, *albiba*, *tortilis*). Les principaux pays producteurs sont le Soudan, la Mauritanie, le Sénégal, le Tchad et le Niger. Le marché mondial est relativement stable avec une consommation annuelle de 25.000 tonnes. La comparaison avec les 30.000 tonnes commercialisées il y a trente ans montre l'érosion de ce marché, due principalement à la concurrence des molécules de synthèse. L'effondrement de la Copro-Niger au début des années 1980, consécutif à une sécheresse persistante et à des difficultés internes de gestion, entraîne la perte de l'expérience technique et des relations avec le marché, ainsi que la déstructuration de la filière. La qualité, traditionnellement bonne, du produit avait fortement diminué en raison des conditions climatiques et du manque d'entretien des acacias. A cette époque, les volumes exportés représentaient de 20 t à 40 t par an, chiffre dérisoire au regard des quantités antérieures.

+ la production

La relance de la filière au Niger est le fait d'une société privée dirigée par les frères Wankoye, le groupe ASI (Achat Services International). Le Niger produit annuellement à travers cette société entre 300 et 400 t. Il n'a pas effectué de replantation et sa récolte provient principalement du peuplement naturel ou de ceux effectués autrefois par la Copro-Niger. Pour augmenter les volumes, obtenir une meilleure qualité et homogénéiser les lots, le groupe investit dans un programme ambitieux comportant deux volets.

Le premier volet consiste en une production propre sur des terres acquises par le groupe. ASI plante 50 ha d'acacia du Sénégal autour de Niamey. Cette variété commence à produire au bout de trois ans et arrive à maturité durant la cinquième année. La production s'établit aux environs de 70t. Le groupe assure un rythme de plantation de 100 ha par an dans l'ouest du pays.

Le second volet intéresse la qualité de la production. De jeunes plants d'acacia sont importés du Tchad, du Soudan, du Nigeria, puis élevés dans une pépinière du groupe. Ils sont ensuite replantés en zone rurale. Cet investissement représente 40millions de FCFA pour la première année. Les deux premières années, les plants furent distribués gratuitement (soit environ 40.000 plants). Ces arbres produiront entre 30 et 40t de gomme dure, d'excellente texture. Malgré tout, il n'a pas été facile de convaincre les paysans, préoccupés par le court terme, de planter un arbuste qui ne produit qu'après trois ou quatre années. Ce frein a pourtant été levé grâce à la croissance rapide et facilement observable de l'arbuste et à la qualité du mil que l'on a fait pousser entre les acacias, ceux-ci fixant l'azote dans leurs racines, fertilisant ensuite les cultures vivrières.

+ la collecte et la transformation

Les producteurs ne trient pas la gomme arabique en tenant compte des différentes variétés d'acacias présentes dans chaque zone. Il en résulte la fixation de quatre prix différents, avec un écart de 30% entre la meilleure cotation et la moins bonne, le prix évoluant chaque année au gré des cours mondiaux. Par crainte de ne plus disposer d'une garantie de ressources, les producteurs ne veulent pas voir modifier

le prix d'achat fixé lors des premières campagnes, que le cours soit à la hausse ou à la baisse.

+ la commercialisation

La stratégie de la société est d'être présente sur l'ensemble de la filière pour bénéficier d'une synergie entre production, transformation et distribution et développer une plus grande capacité de réaction. Dans cette perspective, elle a dû acheter une société basée en France, bénéficiant d'une bonne capacité de traitement industriel, et d'un réseau commercial attractif. Cette antenne lui permet de mieux être à l'écoute des clients (majoritairement européens), et de garantir une parfaite adéquation entre l'offre et les attentes du marché.

2.2. L'élevage

La production en matière d'élevage est essentiellement de type extensif, et est donc fortement soumise aux aléas climatiques.

Principalement axée depuis son origine vers les productions agricoles et notamment vers l'élevage transhumant, la République du Niger trouvait - et trouve toujours - une partie significative de ses ressources grâce à des exportations de viande à destination des pays africains de la sous-région (Nigeria, Bénin, Burkina Faso).

Les flux de bétail, surtout vers le Nigeria, se font sur pied et portent sur plus de cent mille têtes de bovins et plusieurs centaines de milliers de têtes de petits ruminants chaque année. Ils sont en grande partie destinés à alimenter le marché de Lagos, la capitale économique nigérienne, et se réalisent dans un cadre totalement privé et informel. La filière a particulièrement profité de la dévaluation du franc CFA, les exportations ayant alors augmenté d'environ 40 %. Ce phénomène s'est ensuite atténué après quelques mois compte tenu notamment d'une pénurie d'offre sur les marchés nigériens. Ainsi, en 1994, la valeur du bétail exporté a été estimée à plus de 30 milliards de FCFA, chiffre qui est ensuite tombé à environ 20 milliards de FCFA en 1995. Mais, depuis fin 1995, les exportations ont retrouvé leur dynamisme et les marges réalisées par les commerçants sont particulièrement intéressantes.

Au Niger, l'élevage est pratiqué à la fois par des éleveurs sédentaires et par des éleveurs nomades. Traditionnellement, ce sont les Peuls qui sont les principaux éleveurs de bovins du pays, l'élevage des camélidés étant pour la plupart le fait des populations touaregs.

La population pratiquant le nomadisme et la transhumance a considérablement diminué depuis les dernières années de sécheresse. La tendance actuelle est la pratique de plus en plus courante de l'élevage sédentaire et/ou avec une transhumance saisonnière. L'alimentation des animaux est le principal facteur limitant à l'élevage. Elle repose essentiellement sur les parcours naturels dont la productivité est fonction de la pluviométrie et sur les sous-produits agricoles issus des cultures de mil, sorgho, riz, blé, arachide et coton.

En 1972 et 1973, les conséquences de la grande sécheresse qui sévit au Niger, comme dans l'ensemble des pays sahéliens de la sous-région, provoquent une rupture des flux commerciaux et entraînent une prise de conscience nationale sur la fragilité du système de production pastoral très extensif pratiqué par les éleveurs nigériens.

Aussi, à partir de 1975, les autorités nigériennes s'attachèrent à mettre en place une politique dynamique de développement de l'élevage dont les résultats devaient

tendre en priorité à la reconstitution des effectifs du cheptel, en particulier du cheptel bovin qui avait particulièrement souffert de la sécheresse.

Aujourd'hui, l'élevage constitue toujours l'une des plus grandes richesses du pays. Au Niger en effet, l'agriculture contribue à la formation du PIB à hauteur de 46%, dont le tiers est apporté par le sous-secteur de l'élevage.

De plus, en dehors de l'uranium, le bétail constitue toujours la principale exportation nigérienne, quasi-exclusivement à destination du Nigeria voisin.

Les troupeaux, qui avaient été décimés pendant les sécheresses des années 1970 ont été presque entièrement reconstitués : on compte actuellement environ 3 millions de bovins (principalement des zébus de race Azawak et Bororo), environ 400.000 dromadaires et près de 10 millions de petits ruminants (ovins et caprins). Sans oublier également près de 500.000 asins. On note toutefois, comme conséquence de la sécheresse, que la composition du cheptel s'est progressivement modifiée en faveur des petits ruminants dont l'effectif est devenu très important.

Malgré ces résultats, il est indéniable que le secteur de l'élevage au Niger doit faire face actuellement à des problèmes importants. En effet, la plupart du temps, la reconstitution du cheptel s'est fait en conservant les modes et systèmes d'élevage traditionnels, un élevage très extensif, basé sur une stratégie d'utilisation des ressources que l'on pourrait qualifier de "minière" : les éleveurs utilisent les ressources fourragères et hydriques en fonction de leurs besoins, sans gestion concertée.

Or ceci est d'autant plus délicat que l'élevage est l'un des principaux piliers de l'épargne et de la sécurité alimentaire en zone rurale. Ainsi, en 1998, des événements symptomatiques se sont révélés : un déficit fourrager conjoncturel s'est conjugué à un déficit hydrique et de nombreux animaux en transhumance se sont retrouvés dans une "poche enclavée", en surnombre par rapport aux ressources fourragères disponibles. Des opérations de déstockage d'urgence ont dû être mises en place, notamment à l'initiative du projet PROZOPAS financé par l'Union Européenne, pour acheter les animaux, les boucaner et les distribuer dans le cadre de programmes scolaires d'aide alimentaire.

Par ailleurs, comme dans de nombreux pays voisins du Sahel (Mauritanie, Mali, Tchad) le secteur de l'élevage reste relativement peu intégré au reste de l'économie et de ce fait participe peu à l'effort national de développement.

Les circuits de commercialisation du bétail restent très traditionnels (exportation de viande sur pied) et la majeure partie de la valeur ajoutée liée aux opérations de transformation est ainsi perdue. Prochainement, les perspectives de privatisation de l'Abattoir frigorifique de Niamey, dont la privatisation a été confiée à SOFRECO, pourraient apporter un début de réponse à ces questions.

Depuis 1997, afin de répondre de façon adéquate aux différents goulots d'étranglements identifiés en matière de développement intérieur, les axes fondamentaux de la politique nigérienne ont été redéfinis et des efforts conséquents ont été consacrés, en particulier à la promotion et au développement des productions agricoles nationales.

C'est dans ce contexte économique de relance de l'élevage national que s'est initié un certain nombre de projets comme le Programme d'Appui au Développement

Rural du département de Dosso sur financement de la Banque Africaine de Développement (BAD).

L'Office Laitier du Niger – OLANI a été privatisé et une société à capitaux nigériens a été constituée, la Société Laitière Nigérienne – SOLANI.

3. LES BESOINS DE FINANCEMENT TRANSVERSAUX

3.1. Les infrastructures

Les principales infrastructures au Niger sont les aménagements hydro-agricoles de la région du fleuve. Historiquement ces périmètres étaient gérés par l'Office National des Aménagements Hydro-Agricoles (ONAHA) et l'Union Nationale des Coopératives du Niger (UNCN).

En 1983, le désengagement de l'Etat de la gestion de ces périmètres devait conduire à une autogestion par les coopératives exploitant ces périmètres. Un certain nombre de programmes financés par les principaux bailleurs de fonds, notamment la BIRD, l'AFD et la KFW furent alors mis en œuvre afin d'accompagner ces mesures de désengagement. Les principales actions qui furent menées concernaient l'apurement des dettes des coopératives, la restructuration des principales sociétés de gestion de ces périmètres, l'octroi de fonds de roulement auprès des coopératives pour préfinancer les charges d'exploitation, etc.

Toutefois, le coût élevé de ces aménagements et le manque de préparation et de participation des populations locales bénéficiaires à la maîtrise de la gestion de tels projets d'aménagements irrigués a conduit bien souvent par le passé à de mauvaises expériences.

Ce bilan objectif des résultats, mais aussi des insuffisances de la politique de développement agricole a été fait à la fin des années 1980 par les autorités du Niger. Il en ressort notamment, que l'entretien des aménagements hydro-agricoles, dont la conception a parfois été réalisée hâtivement et sans associer les populations bénéficiaires, a souvent été insuffisant, voire inexistant.

Il en résulte de véritables problèmes à la fois au niveau des infrastructures (matériel de pompage, réseau d'irrigation, réseau de drainage, piste d'accès, etc.) et au niveau de la productivité des parcelles aménagées (protection des cultures, érosion des terres, fertilité des sols, etc.)

Le Programme Grande Irrigation, financé par le FED et initié en 1989, devait se terminer en 1999. Il comportait plusieurs volets :

- Réalisation de 3 nouveaux périmètres irrigués à Bonféba, Diomana et Lata ;
- Réhabilitation des périmètres de Toula et Koutoukalé ;
- Aide à la gestion de ces périmètres.

Des volets santé et équipements en pompes solaires complétaient les volets agricoles. Le programme devrait être poursuivi dans le cadre du 8^{ème} FED.

3.2. Les services de recherche et de vulgarisation

L'Institut National de Recherche Agronomique du Niger (INRAN) est le principal centre d'expérimentation agricole au Niger. Son fonctionnement est principalement

assuré par la Banque Mondiale à travers le Projet National de Recherche Agronomique.

La vulgarisation qui était assurée traditionnellement à travers les sociétés de développement comme la RINI, la SONARA, est maintenant directement sous l'autorité du Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage et de ce fait il n'existe pas actuellement d'activité véritable de vulgarisation dans l'attente de la relève par les organisations professionnelles.

3.3. Un éclairage des stratégies économiques et des besoins de financement des producteurs agricoles

Les termes de référence de l'étude UEMOA précisait que dans la mesure du possible, la problématique du financement de l'agriculture devait être abordée jusque sous l'angle de vue des producteurs. Ce niveau d'analyse étant difficile à aborder dans le temps et avec les moyens impartis à la mission, il est intéressant de pouvoir s'appuyer sur des études plus approfondies faites sur ce thème.

Le cas du Niger offre l'opportunité de reprendre les résultats d'une étude du CIRAD conduite en 1998 dans la zone de Gaya¹ qui illustre à partir d'une typologie des producteurs la diversité des stratégies, des contraintes économiques et des besoins de financement qui en découlent.

Étude de cas : analyse de la demande de financement agricole au niveau des producteurs : la zone de Gaya au sud du Niger

Situé dans la pointe Sud du Niger, à la frontière du Bénin et du Nigeria, l'arrondissement de Gaya couvre une superficie de 4154 km² et comptait en 1994, une population de 205 157 hab, soit une densité de 49 h/km², avec un taux d'accroissement de 4%/an. Gaya est une zone de fort dynamisme économique, reposant sur un potentiel agro-pastoral favorable, un début d'intensification agricole (production maraîchère, riz, arboriculture) et une densité forte d'échanges économiques frontaliers. Le développement de la zone est néanmoins limité par des contraintes fortes : disparités importantes entre les zones, saturation démographique et foncière qui accentue les tensions sociales, difficultés croissantes d'approvisionnement en intrants, contraintes de prix et de débouchés pour les productions de rente, dégradation des services de l'Etat, faible degré de maturité du secteur semi-formel (ONG, associations) et privé... Ces contraintes ont été renforcées par une succession d'années de sécheresse, qui a eu un impact défavorable sur les productions vivrières (ce qui a conduit à l'intensification des zones basses où l'accès à l'eau est facile) et sur la crue du fleuve (cultures de décrue limitées, baisse de la ressource en poissons).

Stratégies économiques et besoins de financement des producteurs

La typologie des exploitants agricoles et ruraux qui est présentée ici a été élaborée à partir de 47 enquêtes individuelles effectuées en 1998. Les résultats obtenus doivent être utilisés en tenant compte de la méthode déclarative qui a permis de les obtenir : celle-ci peut permettre de bien comprendre les logiques, les stratégies des acteurs ; elle est moins fiable pour tout ce qui touche aux chiffres (surfaces, rendements, recettes, charges) qui doivent être interprétés comme des tendances et non des valeurs exactes mesurées.² Sept groupes d'exploitants ont été identifiés.

¹ WAMPFLER, 1998. Diagnostic de la demande et de l'offre en matière de financement rural dans la zone de Gaya - Niger. CIRAD-TERA, N°21/98. Montpellier

² L'obtention d'un budget d'exploitation complètement juste demande des méthodes de recherche beaucoup

Ils illustrent la diversité des cas rencontrés et définissent une typologie des exploitants en fonction de leur situation et besoins de financement. Cependant, au regard du nombre limité d'enquêtes qui ont pu être faites (47) dans le temps imparti à la mission, les résultats obtenus ne peuvent prétendre à donner une représentation statistique de la zone. Il apparaît notamment, à l'analyse de notre échantillon que les groupes aisés sont sans doute sur-représentés par rapport à la réalité³.

Groupe 1 : Les exploitants en situation très précaire

Ils sont 5 dans notre échantillon de 47 exploitants. Leur représentation est plus forte à mesure que l'on s'éloigne de la zone du fleuve, et que l'accès à l'eau devient plus difficile. Deux sous groupes apparaissent dans ce groupe : les pauvres qui l'ont toujours été, et les situations précaires qui résultent d'une décapitalisation après un accident.

Les exploitants structurellement pauvres ont dans notre échantillon plus de 40 ans, peu d'épouses, et malgré tout beaucoup d'enfants. Ils sont tous illettrés et aucun d'entre eux ne fait partie d'une organisation sociale ou économique (hormis les associations villageoises dont tous les villageois font partie). Ils ont un accès au foncier très limité (peu de terres en propriété, et peu de terres prêtées) et ce foncier est essentiellement pluvial (peu d'accès aux bas fonds, pas de terres irriguées). Ils n'ont pas ou peu d'animaux ("Quand on n'arrive pas à se nourrir, tout le reste devient impossible" dira l'un d'eux) ; quand ils en ont en, ce sont des petits ruminants essentiellement. Ils n'ont aucun équipement agricole, et encore moins, bien sur, de moyens de transport.

Leur autosuffisance en vivres n'est assurée que pour cinq ou six mois dans l'année sur la base des terres dont ils disposent. Dans les cas les plus favorables, une parcelle de bas fonds permet de produire un peu de manioc ou de gombo, qui apportent des revenus monétaires permettant de combler les déficits. Dans les autres cas, ce sont de petites activités extérieures qui fournissent des revenus : vente de travail agricole, très petit commerce, exode au Nigeria, au Bénin, ou plus loin. La vente des petits ruminants est un autre moyen de faire face aux déficits alimentaires. Les enquêtes indiquent que les recettes monétaires de ce groupe seraient de l'ordre de 50 à 100 000 FCFA/an.

Ce groupe est extrêmement sensible aux aléas climatiques, qui l'entraînent souvent dans un renforcement du cercle vicieux de la pauvreté, par la nécessité de recourir au crédit pour acheter des vivres (10 000 à 20 000 FCFA). Ce crédit est parfois gratuit (parents, amis), il peut être aussi très coûteux (crédit usurier à des taux de 50 à plus de 100%).

Le projet économique de ce groupe est d'abord de survivre. Dans certains cas d'activités de commerce, un crédit de faible montant (10 000 - 20 000) pour renforcer le fonds de roulement de l'activité de petit commerce est recherché.

Le second sous-groupe est représenté par des exploitants qui ont connu une situation légèrement plus favorable, mais dont l'équilibre économique a été déstabilisé par un accident : répétition de mauvaises saisons vivrières, perte d'un troupeau pour les éleveurs, mais aussi accident familial (maladie dont le traitement a coûté cher, décès d'actifs...). Ces accidents entraînent une décapitalisation (vente des animaux constituant l'épargne, vente de l'équipement productif (une pirogue servant à la pêche, dans l'un de nos cas). Elle peut entraîner aussi une perte du nombre d'actifs, qui limite ensuite la valorisation des terres disponibles. Les recours

³ plus lourdes et plus coûteuses en temps : suivi hebdomadaire ou mensuel, mesures de surface, pesées...). Ce biais est classique dans les enquêtes qualitatives rapides ; l'entrée "village" qui a été privilégiée dans notre méthode de recherche, justifiée par le fait que nous voulions faire d'une pierre deux coups et aborder aussi les organisations villageoises, l'a sans doute renforcé (il est difficile de refuser la première personne que vous désigne un chef de village, qui a toujours tendance à choisir parmi ses proches) ; nous avons tenté de limiter ce biais en procédant aux enquêtes dans les champs du village, aussi souvent que possible.

sont les mêmes que pour le premier sous-groupe, la situation la plus difficile résultant des décès qui privent l'exploitation de sa main d'œuvre.

Groupe 2 : Les exploitants jeunes en cours d'installation

Là aussi, les conditions peuvent être précaires, mais varient en fonction de la dotation initiale dont dispose le jeune exploitant (en terre, en bétail, en accès à l'équipement agricole familial).

Par rapport au foncier, trois types de situations apparaissent dans notre échantillon :

- surface de terres du jeune exploitant très limitée et ne permettant que les cultures pluviales
- surface de terre plus importante et c'est alors le manque de main d'œuvre qui pose problème (une seule épouse, des enfants en bas âge et pas d'argent pour payer des journaliers)
- foncier avec un accès possible à l'eau permettant une culture de rente : c'est alors le manque de capacité d'investissement (peu d'engrais, arrosage à la calebasse) qui limite la production.

Ce groupe a peu de bétail, pas d'animaux de trait, parfois des ovins (ou, plus rarement) un bovin d'embouche reçu en cadeau ou acquis avec les revenus du petit champ que les adolescents peuvent cultiver en dehors du temps qu'ils doivent au champ familial. Souvent c'est un animal d'embouche qui va permettre d'amorcer le cycle de capitalisation. Ce groupe ne dispose pas d'équipement.

Les stratégies de capitalisation sont variables en fonction de la dotation initiale, mais aussi de "l'esprit d'entreprise" du jeune exploitant. Le recours à l'embouche est une constante dans ces stratégies : la vente d'un animal engraisé à peu de frais à partir de ressources de l'exploitation et de brousse, le passage de l'embouche ovine à l'embouche bovine, peuvent permettre d'augmenter assez rapidement le capital, et constituent aussi des formes d'épargne. Le commerce est un autre moyen de capitalisation : petit commerce (bétail, carburant), avec des fonds de roulement de 20 000 à 50 000 FCFA ou commerce plus important (un exemple de contrebande d'engrais sur la base d'un fonds de roulement de 150 000 FCFA, constitué à partir d'une rotation d'animaux d'embouche). L'exode enfin, (pêche, ouvrier...) est un moyen d'accumuler le capital initial nécessaire à l'installation. Les recettes monétaires de ce groupe apparaissent extrêmement variables, entre 50 et 150/200 000 FCFA.

Ces jeunes exploitants ont peu d'épargne, peu d'accès au crédit informel (quelques exemples de crédit petit commerce et de crédits gratuits auprès de la famille).

C'est un groupe qui a des besoins de trésorerie pour financer les intrants et la main d'œuvre agricoles, ainsi que des projets d'investissement en équipement (charrue, bœufs de trait, motopompe), mais aussi dans des activités non agricoles (commerce, transport).

Groupe 3 : Les exploitants autosuffisants mais vulnérables

Neuf exploitations de notre échantillon sont dans cette situation où la production agricole permet l'autosuffisance vivrière de la famille, mais ne dégager que peu d'excédents commercialisables.

La dotation foncière de ce groupe est "moyenne" : surface limitée, statut incertain, champs de culture pluviales essentiellement ; dans d'autres cas, le foncier serait suffisant pour faire vivre la famille de l'exploitant, mais le manque d'actifs en limite l'exploitation. Ce groupe dispose de petit bétail, parfois d'un animal de trait résultant d'une capitalisation ancienne (le premier a été acquis il y a plus de 10 ans avec les revenus d'une campagne exceptionnelle). L'équipement est très limité, les charrues rares de ce groupe sont anciennes, et il n'y pas de motopompes.

En bonne année, ce groupe couvre ses besoins alimentaires avec sa production vivrière, quelques excédents peuvent même être dégagés et commercialisés. Dans certaines exploitations, des arbres fruitiers (vieux manguiers essentiellement)

apportent quelques compléments de revenus. En mauvaise année, l'autosuffisance vivrière n'est pas assurée et ce sont alors les productions annexes (mangues, embouche), la vente de travail agricole, et l'exode qui permettent l'achat de vivres. Les emprunts auprès des parents, des amis ou des notables du village ou encore le crédit usurier auprès des commerçants sont également des recours fréquents dans ce groupe. Les recettes monétaires indiquées varient entre 100 et 150 000 FCFA. Ce groupe est donc particulièrement sensible aux aléas climatiques, et chaque mauvaise année engloutit le début d'accumulation de ce groupe. Ces exploitants ont néanmoins des projets d'investissement, en embouche, et en jardin maraîchers essentiellement (engrais, clôtures, motopompes éventuellement).

Groupe 4 : Les exploitants moyens autosuffisants avec des excédents de production

Ils sont 11 dans notre échantillon. Leur foncier est "moyen" (4 à 5 parcelles) mais suffisant pour faire vivre leur famille quelle que soient les conditions ; il comprend toujours une ou plusieurs parcelles de bas fonds ou irriguées. Ils disposent d'animaux de trait et d'animaux d'embouche, et leur équipement comprend au moins une charrue et un puits traditionnel. Certains d'entre eux disposent d'une motopompe, souvent vieille, acquise avec les revenus de l'arachide ou de l'oignon. Mieux doté que le précédent, ce groupe s'appuie sur une capitalisation souvent ancienne à partir de la culture d'arachide ou d'oignons. L'autosuffisance vivrière est ici complètement assurée et des excédents de production sont commercialisés chaque année. Ces exploitants pratiquent une voire plusieurs cultures de rente (riz, oignons, fruitiers). Leurs systèmes de culture sont plus intensifs, avec un recours systématique aux intrants et à l'achat de main d'œuvre. Ils ont parfois des activités complémentaires extérieures à l'agriculture (pêche, petit commerce). Dans notre échantillon, leurs recettes monétaires s'échelonnent entre 200 et 700 000 FCFA. Ils ont recours au crédit pour faire face à des problèmes de trésorerie (achat d'engrais et de main d'œuvre), et payent alors le crédit très cher (50 à 100% sur 5-6 mois). Leur épargne est placée en bétail (souvent du gros bétail), ils évitent de conserver de l'épargne monétaire par peur de la pression de la famille. Leurs projets d'investissement portent essentiellement sur l'extension du maraîchage et les fruitiers et ils ont souvent besoin de renouveler leur équipement en motopompe. Certains d'entre eux ont aussi des projets d'investissement dans l'habitat (une maison en dur, une concession, le creusement d'un puits). La plupart des exploitants de ce groupe ont été informés de la création de la Mutuelle d'Épargne et de Crédit du Dendi et plusieurs d'entre eux y ont adhéré.

Groupe 5 : Les fonctionnaires / agriculteurs

Même si ce groupe est très limité dans notre échantillon (2 cas enquêtés), il semble important à prendre en compte parce qu'il apparaît comme un facteur de vitalité sociale et économique de la zone de Gaya. Ce sont soit des fonctionnaires en poste à Gaya, soit des fonctionnaires retraités revenus chez eux. Ils ont un accès au foncier soit par des terres familiales pour les ressortissants locaux, soit par des "arrangements" favorisés par leur position privilégiée. En tant que lettrés et souvent notables, ils sont mobilisés dans les organisations sociales et économiques locales. Ils pratiquent des cultures de rente principalement (riz, oignons et fruitiers pour les ressortissants). Seuls les ressortissants locaux ont des animaux d'embouche et de l'équipement, (les autres le louent). Leur capacité d'investissement leur permet l'utilisation systématique d'intrants et de main d'œuvre. Leurs recettes monétaires sont constituées par leur salaire ou retraite, leurs recettes agricoles, et aussi, pour les retraités, de revenus envoyés par leurs enfants adultes. Dans les deux cas de notre échantillon, ces recettes monétaires seraient de l'ordre de 300 à 400 000 FCFA

Leur capacité d'investissement est cependant limitée par le versement irrégulier des salaires (5 à 6 mois de retard de salaire cumulés en février 98), le faible niveau des salaires et le poids de la charge des familles élargies qui ont recours à eux en cas de problème.

Les ressortissants locaux ont des projets d'investissement dans la production fruitière essentiellement (motopompes, puits, grillage). Ils ont été leaders dans la création de la Mutuelle du Dendi, aux côtés de responsables politiques locaux.

Groupe 6 : Les très gros agriculteurs

Ils sont 7 dans notre échantillon. Ce sont des notables, avec des postes de responsabilité dans les associations villageoises et les organisations économiques.

Ils sont aussi gros propriétaires terriens (6, 7, 8 parcelles en culture), avec un accès privilégié à l'eau. Leur accumulation est ancienne (plus de 15, 20 ans) et fondée sur les principales cultures de rente de la zone de Gaya (arachide, oignons, fruits, riz). Ils disposent tous d'une ou de deux unités de culture (charrue, charrette, bœufs de trait), de bovins d'embouche, et de petit bétail. Certains d'entre eux ont des troupeaux bovins, confiés aux Peuhls. Leur équipement est important et souvent ancien : une ou plusieurs charrues, charrettes, des puits, une à plusieurs motopompes, qui sont souvent à renouveler du fait de leur âge. Pour certains d'entre eux, cet équipement a été acquis à crédit ou donné gratuitement par des projets de développement dont ils ont été les "paysans pilote".

Leurs systèmes de production sont plus ou moins intensifs : le recours aux intrants est systématique, mais deux types de stratégies apparaissent :

- intensification forte des surfaces disponibles, bonne maîtrise technique, production ciblée sur des marchés bien déterminés (pour l'oignon par exemple)
- utilisation d'une très large surface foncière, avec une intensification en capital plus limitée.

Dans les deux cas, les volumes produits sont importants, et la capacité de stockage et de spéculation accroît d'autant les revenus. Les recettes monétaires sont élevées (500 000 à plus d'un million FCFA). Elles sont réinvesties dans l'agriculture, dans l'élevage, dans des stocks de vivres. Certains parmi les membres de groupe ont de l'épargne bloquée dans la Caisse d'Epargne du Niger, et se disent très échaudés par rapport aux banques.

Ces agriculteurs ont une assez large capacité d'autofinancement de leurs investissements. Leurs projets économiques portent sur le renouvellement des motopompes, la création de nouveaux jardins maraîchers, et fruitiers. Les limites de ces projets sont davantage dans la capacité d'absorption du marché que dans leur capacité de production. Mais leurs projets sont aussi souvent sociaux : aller à la Mecque (ce qui coûte entre 600 000 et 1 Million de FCFA), prendre une nouvelle épouse.

Ce groupe peut être intéressé par des services d'épargne, parce que la pression familiale et sociale sur leurs revenus semble être pour eux une préoccupation forte. Tous les membres de ce groupe connaissent la Mutuelle du Dendi et certains d'entre eux en sont des leaders.

Groupe 7 : Les gros agriculteurs - entrepreneurs

Ils sont neuf dans l'échantillon des 47 exploitants. Comme les membres du groupe 6, ils sont souvent notables, membres ou responsables des organisations économiques et sociales de la zone de Gaya.

Leurs exploitations sont sensiblement les mêmes caractéristiques que celles du groupe 6, avec moins de très grandes surfaces cependant. En matière d'équipement, ils disposent des équipements agricoles des gros producteurs, mais aussi d'équipements plus spécifiques liés à leurs autres activités : moulin, pirogue de transport, et même voiture.

Ils pratiquent les cultures de rente (riz, oignon, fruitier), ont du bétail servant d'épargne. Ils sont aussi commerçants (vivres, oignons, bétail, engrais), transporteurs (pirogue sur le fleuve, mobylettes, voiture), petits entrepreneurs (moulins). Leurs aires d'activités sont locales pour la plupart d'entre eux, mais certains vont à Niamey, et dans les pays limitrophes. Leurs recettes monétaires sont plus élevées que celles du groupe 6 (plus d'un million de FCFA).

Leurs projets d'investissement sont agricoles (étendre les surfaces maraîchères, créer des vergers), et extra-agricoles (augmenter le fonds de roulement de l'activité commerciale, acheter un nouveau moyen de transport). On observe aussi dans ce groupe les mêmes projets sociaux que dans le groupe 6 : prendre une nouvelle épouse (3ème ou 4ème) et aller à la Mecque.

Quelques conclusions sur les stratégies et besoins de financement des exploitants agricoles

Les facteurs de différenciation

La dotation en facteurs de production et le degré d'engagement dans un processus d'accumulation sont les deux facteurs principaux de différenciation de ces groupes d'exploitants.

L'accès à la terre, en quantité mais surtout en qualité, constitue un facteur de différenciation important des exploitants. Dans un contexte de pression démographique croissante, la surface disponible par actif a tendance à se réduire dans un grand nombre de villages, la jachère devient difficile à appliquer, la fertilité des sols et les rendements décroissent. Mais plus que la quantité de terre disponible, c'est la qualité de ces terres et l'accès à l'eau qui sont discriminants entre les groupes d'exploitants. Quand l'accès à l'eau est possible (bas-fonds, arrosage, irrigation), l'intensification devient possible, et combinée avec la disponibilité de main d'œuvre, et l'existence d'un marché, elle permet d'amorcer un processus d'accumulation dans les exploitations (groupes 2, 4, 5, 6 et 7).

Le processus d'accumulation

On observe plusieurs formes d'accumulation dans les différents groupes. L'accumulation "traditionnelle" se fait en bétail et en stocks de vivres. Dans les groupes 5, 6 et 7, un processus d'accumulation en équipement est amorcé (charrue, charrette et bœufs d'attelage, mais aussi puits et matériel d'exhaure). Cette accumulation est souvent ancienne et a été amorcée par les cultures de rente (arachide, oignon, puis riz et fruitiers) ; l'accès à un crédit subventionné (CNCA - UNCN) et les dons des projets de développement y ont contribué, ainsi que dans certains cas, l'existence de revenus extérieurs (exode, activités non agricoles).

Dans le groupe des exploitants jeunes, le processus d'accumulation semble le plus souvent amorcé avec l'embouche, qui permet, quand la terre est disponible, une première phase d'intensification d'une culture de rente (maraîchage ou parfois riz). Le processus est renforcé par le recours à des activités non agricoles, qui peuvent devenir un axe majeur dans le projet économique du jeune exploitant.

Les facteurs socioculturels pèsent fortement sur les processus d'accumulation observés : la pression à la redistribution sociale des revenus, à travers "l'assistance sociale" et la participation aux cérémonies par exemple, semble forte dans tous les groupes ; prendre une nouvelle épouse est un objectif très souvent annoncé par les exploitants dès qu'une situation d'aisance se présente ; enfin, aller à la Mecque représente une consécration sociale très prisée, mais nécessitant un investissement financier très important.

Les besoins de financement

L'accès à des services financiers est très limité dans la zone, les enquêtes le confirment. Les besoins d'accès aux services financiers sont donc de trois ordres : le crédit, l'épargne, l'assurance.

Les besoins de crédits portent sur :

- * le crédit de court terme pour
 - les intrants et le financement des travaux de culture : montant de 20 000 à 50 000 FCFA
 - l'embouche : 20 000 (embouche ovine) à 70-100 000 pour l'embouche bovine)
 - les activités féminines : 10 000 à 100 000 FCFA
- * le crédit de moyen terme pour :
 - la traction animale : montant de 100 à 200 000 FCFA
 - le maraîchage (clôture, puits) : montant de 50 à 100 000 FCFA
 - les motopompes : 350 à 400 000 FCFA
 - les plantations fruitières : 100 à 150 000 FCFA
 - les équipements collectifs de transformation : 500 à 1 000 000 FCFA

Les besoins d'un service d'épargne ne sont pas explicités par les acteurs, mais l'analyse des stratégies actuelles et des contraintes de certains groupes montre qu'il y a une fraction significative de population qui a des capacités d'épargne et qui pourrait être motivée par un service financier permettant des régulations de trésorerie mais aussi de mettre l'épargne à l'abri de la pression sociale. C'est essentiellement le bétail qui remplit cette fonction actuellement ; la fixation du niveau de la rémunération d'un futur service d'épargne devra tenir compte de ce facteur. Les facteurs de proximité et de disponibilité devraient également être déterminants de l'intérêt des populations pour ce type de service. Enfin, l'indépendance par rapport au gouvernement et à l'administration sera un facteur décisif.

Le besoin d'un service d'assurance apparaît également à travers les enquêtes : assurance maladie, assurance décès, et éventuellement santé animale.

Les besoins de financement, la capacité d'autofinancement et la capacité à valoriser un crédit varient fortement entre les différents groupes d'exploitants.

Les groupes 1 (exploitants en situation très précaire) et 3 (les exploitants autosuffisants mais vulnérables) ont des besoins primaires de capitalisation ou de recapitalisation après un choc économique. Ils n'ont aucune capacité d'autofinancement, et leur faible dotation en facteurs de production limite leur capacité de valoriser un crédit productif agricole. Seul le petit crédit aux activités extra-agricoles semble être un moyen financier adapté à ces groupes.

Les groupes 2 (les jeunes en voie d'installation) et 4 (les agriculteurs moyens excédentaires) ont des besoins de crédit de trésorerie portant sur les intrants, et des besoins importants d'équipement agricole. Leur capacité d'autofinancement de ces équipements, et plus généralement, d'investissement de moyen terme, est limitée, mais ils disposent souvent des facteurs de production leur permettant de les valoriser.

Les groupes 5 (agriculteurs-fonctionnaires), 6 (agriculteurs très aisés), et 7 (agriculteurs diversifiés), ont des besoins d'équipement ou de renouvellement d'équipement et ont une certaine capacité d'autofinancement. Leur dotation en facteurs de production leur permet de valoriser ces investissements et de fournir les garanties matérielles pour des crédits de montant important et de moyen terme.

Le potentiel naturel de la zone de Gaya est loin d'être complètement exploité, et la difficulté d'accès à l'équipement agricole est un facteur limitant du développement de la zone, notamment à travers la petite irrigation privée. La dévaluation, en renchérissant le coût des équipements importés a rendu l'investissement plus lourd dans les comptes des exploitations intensives. Une étude réalisée par le CIRAD au

Niger en 1995⁴ montre que le poids des investissements des producteurs d'oignons a doublé entre 1993 et 1995 : avant la dévaluation, un producteur s'installait sur 2000 M2 avec un capital de 150 000 FCFA ; après la dévaluation, il a besoin de 300 000 FCFA pour la même installation. La même étude montre cependant que ces systèmes de production sont suffisamment rentables pour supporter un tel investissement et que la dévaluation, si elle réduit leur rentabilité, ne menace pas leur reproductibilité.

Face aux besoins de crédit de moyen terme notamment, se pose le problème de la garantie. Dans tous les groupes, les exploitants disposent d'un minimum de champs "hérités" exploités depuis de longues années par eux - mêmes ou leur famille et qui peuvent correspondre à la définition de la propriété donnée par le Code Rural nigérien, en voie d'application. Bien qu'il n'y ait pour l'instant ni titres, ni marché foncier, l'hypothèse de pouvoir prendre des garanties sur la terre fait son chemin. D'autres formes de garanties sont évoquées par les exploitants interrogés dans notre enquête : les animaux, les équipements. Cependant, aucun exemple de saisie d'une garantie après une défaillance de paiement n'a été évoqué, et ce principe semble rester encore bien théorique dans l'esprit des exploitants. L'apport personnel bloqué est par contre une réalité plus concrète, connue, expérimentée par différents projets, et apparemment bien acceptée.

La demande des exploitants en matière d'accès aux services financiers porte massivement sur le crédit. Le besoin de services d'épargne est moins couramment exprimé. Hormis les groupes 1 (exploitants en situation très précaire) et 3 (exploitations en équilibre, mais vulnérables), les autres groupes présentent, à des degrés certes très variables, une capacité d'épargner. L'épargne se fait traditionnellement en bétail (animaux d'embouche essentiellement, et plus rarement des troupeaux extensifs), en stockage de vivres, et en monnaie cachée dans la concession. La préoccupation la plus souvent exprimée par rapport à l'épargne est de pouvoir en disposer facilement et librement pour faire face aux problèmes du quotidien, mais aussi de pouvoir la mettre à l'abri de la pression sociale. Aucune banque ne propose localement à Gaya un service d'épargne. Les plus aisés parmi les exploitants ont subi la faillite de la Caisse d'épargne du Niger et ont de ce fait un à priori très négatif contre les banques d'Etat.

La connaissance de la création de la Mutuelle du Dendi constitue un autre facteur de différenciation des groupes d'exploitants. Tous les exploitants des groupes 5, 6 et 7 sont informés de cette création et pour une large part d'entre eux y ont adhéré. Dans le groupe 4, l'information est moins systématiquement connue. Dans les groupes 1, 2, et 3 aucun exploitant n'en était informé au moment de notre enquête.

3.4. Les organisations paysannes

3.4.1. Des organisations paysannes de base très diversifiées

Cette diversité des organisations de base est largement un produit de l'histoire. Les organisations sont en règle générale issues d'une incitation extérieure, très peu d'entre elles apparaissent réellement endogènes. Après l'Indépendance, l'Etat a encouragé le développement d'un secteur coopératif, qui conditionnait pour les producteurs l'accès aux intrants et au crédit. Au cours des années 80, les projets de développement et les actions des ONG se sont multipliés, en s'appuyant sur la création d'organisations de base ad hoc. Le développement des grands projets d'irrigation a été accompagné de création de coopératives de producteurs et de gestion de l'eau. L'Etat a également promu le développement des associations féminines.

⁴ O. David, 1995. Les effets de la dévaluation du franc FCFA sur les systèmes de production de l'oignon au Niger, Document de travail en économie des filières, N27, CIRAD.

Beaucoup de ces organisations subsistent sur le terrain, avec des degrés très variables d'activités et de représentativité. Peu d'entre elles ont de réelles activités économiques. Malgré leur faible fonctionnalité, les projets de crédit s'appuient sur elles le plus souvent. Les résultats en sont évidemment mitigés.

Là encore, la mission n'ayant pas pu approfondir cette analyse dans le temps qui lui était imparti au Niger (3 jours ouvrables), il est intéressant de mobiliser les travaux existants. L'étude de cas réalisée dans la zone de Gaya donne un éclairage des dynamiques concrètes, des contraintes et des besoins de financement des organisations paysannes à la base, dans une zone ayant un potentiel de production favorable. Trois types d'organisations ont été identifiées dans la zone (organisations villageoises, associations de femmes, organisations économiques de type coopératif) et analysées sous l'angle de leurs besoins de financement et de leur rôle possible comme relais dans un système de financement.

1. Les organisations villageoises (OV)⁵

Ce sont toutes les organisations qui ont été définies sur la base de l'appartenance de leurs membres à un même village ou aux hameaux qui en dépendent. Différents types d'organisations villageoises ont été identifiées dans les quatorze villages qui ont fait l'objet de l'enquête :

- organisations définies par une appartenance un secteur d'activité : associations des agriculteurs, associations des éleveurs, associations des pêcheurs
- organisations pour le développement local : association de développement du village, association de gestion de l'environnement
- organisations catégorielles : association des jeunes, association des femmes
- organisations à vocation sociale ou religieuse : association islamique, association des parents d'élèves.

L'analyse portera essentiellement sur les deux premières catégories ; un point particulier sera ensuite consacré aux associations des femmes.

Un point commun à toutes ces organisations, dans l'ensemble des villages enquêtés, est qu'elles ont créé sous une impulsion extérieure et ne résultent que rarement d'une mobilisation locale forte et volontaire. L'impulsion extérieure a été politique pour un certain nombre d'entre elles (parmi les associations de femmes, de jeunes, ou d'agriculteurs) ; "c'était du temps du Président Kountche" ; la plupart d'entre elles sont maintenant inactives. L'instigateur extérieur a été l'administration, dans certains cas (les associations de gestion de l'environnement par exemple) ; mais le plus souvent, c'est à l'initiative des projets de développement qui se sont succédés dans la zone que les associations ont été créées ou réactivées. Quelques organisations seulement apparaissent réellement endogènes : les associations islamiques (?) et quelques associations villageoises d'entraide⁶.

Cette absence de mobilisation locale réelle est perceptible dans la définition souvent très floue du sociétariat des organisations : dans la plupart des cas, l'organisation est identifiée par son "bureau" (qui est souvent composé de 10 membres), mais l'ensemble d'une catégorie de population en fait partie ("*tous les agriculteurs du village*"), sans qu'il y ait de procédure d'adhésion particulière. Dans

⁵ Sources principales d'information : enquêtes auprès des organisations de 14 villages de la zone de Gaya, entretiens avec personnes -ressource.

⁶ Dans nos enquêtes, un seul village sur les 14 a indiqué avoir une association villageoise d'entraide en fonction, c'est le village Peuhl de Rountowa ; dans le village de Gatawani Kaina ce type d'association semble avoir existé il y a encore trois ans, mais n'est plus fonctionnel aujourd'hui d'après les villageois

la plupart des cas, il n'y a ni cotisation, ni statuts définis, ni règlement intérieur et ces associations ne possèdent aucun bien.

Les fonctions assurées par ces organisations se limitent le plus souvent à l'intermédiation par rapport à l'extérieur : *“Nous avons créé l'association pour que les étrangers trouvent des responsables qui représentent le village pour discuter avec eux”*. L'accès au crédit est le second motif immédiatement évoqué après la fonction d'intermédiation. Les projets de développement semblent avoir abondamment utilisé cet argument pour créer une dynamique organisationnelle dans la zone. Certaines organisations ont une vocation essentiellement sociale. A l'exception des associations de femmes, aucune de ces organisations villageoises n'a développé une fonction économique (hormis la gestion du crédit) : les activités de commercialisation ou d'approvisionnement sont individuelles et les organisations interrogées se disent être incompetentes dans ce domaine. Certaines de ces organisations ont eu à s'impliquer effectivement dans la gestion d'un crédit (crédit PAIGLR au développement local, crédit APOR pour les femmes). Les expériences les plus avancées en la matière sont les Comités Locaux de Gestion du PAIGLR (cf. infra IV.3), mais leur nombre est limité et les résultats variables. Les demandes de crédit formulées par les organisations villageoises rencontrées sont le plus souvent individualisées.

Ces organisations villageoises ne semblent donc pas être, en l'état, et sans appui complémentaire, un relais efficace pour un système de crédit. Par ailleurs, l'absence de fonction économique fait qu'elles n'ont pas de demande de financement spécifique, autres que les demandes individuelles.

2. Les associations de femmes⁷

Deux générations d'associations de femmes apparaissent parmi les 12 organisations rencontrées : un petit nombre d'associations (3 sur 12) a été créé il y a une douzaine d'années sous l'impulsion politique de l'Association des Femmes du Niger (AFN) ; la majorité des autres a été créée à l'initiative de projets (Gatawani Dolé, PAIGLR, Projet Bien Etre familial de Tanda) et a moins de quatre ans d'existence ; dans deux cas sur 12, il semblerait que l'association ait été créée par une mobilisation endogène des femmes.

Comme pour les associations villageoises, les critères d'appartenance et procédures d'adhésion sont flous : toutes les femmes du village font partie de l'association ; quand une nouvelle femme arrive au village, elle est intégrée dans l'association si elle le désire (la seule réserve citée est que la femme doit être sociable). Il n'y a pas de cotisation, pas de documents d'enregistrement ; la plupart de ces associations (11 sur les 12 enquêtées) n'a pas de biens propres.

Les fonctions et activités de ces associations sont proches de celles décrites pour les organisations villageoises : elles ont été créées pour être des porte-parole des femmes face aux intervenants extérieurs au village et pour permettre aux femmes l'accès au crédit. Elles se différencient néanmoins des organisations villageoises rencontrées, par deux caractéristiques :

- Dans 6 sur les 12 associations rencontrées, les femmes ont développé des activités économiques collectives. Le plus souvent, ce sont des cultures collectives (contre-saison, riz pluvial, arachide) pour lesquelles les travaux sont

⁷ Sources d'information principales : enquêtes auprès de 12 organisations de femmes, entretiens avec personnes-ressource.

réalisés en commun, ainsi que les achats d'intrants ; l'investissement initial est le plus souvent réalisé sur la base d'un crédit donné à l'association par sa présidente ; le crédit est remboursé sans intérêt à la récolte ; une part de la récolte est réservée à l'autoconsommation des femmes et de leurs enfants, une autre part est vendue pour assurer un petit revenu monétaire (de l'ordre de 1000 à 4000 FCFA/femme/cycle de culture dans les associations enquêtées). Dans deux cas, ces activités collectives consistent en l'achat groupé d'arachide pour la transformation en huile (qui reste individuelle).

- Les femmes estiment que l'association a une fonction essentielle : leur permettre l'accès à l'information et à la formation. Avant la création des associations, les femmes n'avaient que peu d'accès aux réunions du village et à l'information en général ; depuis que les associations ont été créées, des représentantes féminines sont admises dans les réunions et retransmettent l'information aux femmes. Quelques associations de femmes ont aussi eu accès à des cycles de formation : alphabétisation, mais aussi formation technique (foyers améliorés, transformation du manioc en gari, fabrication de savon...).

L'accès des femmes au crédit se fait par le biais des associations, les structures de gestion et de recouvrement proposés par les projets et les SFD se calquant sur la hiérarchie existant dans l'organisation des femmes. Les deux tiers des associations rencontrées ont, ou ont eu accès au crédit, soit par le PGD et APOR, soit par le projet PAIGLR. Toutes les associations qui ont eu du crédit APOR affirment l'intérêt de ce type de petit crédit de proximité pour les femmes ; elles soulignent le fait qu'elles ont toujours remboursé et qu'elles ne comprennent pas pourquoi le crédit ne reprend pas⁸.

Dans la plupart de ces associations, il y a plusieurs tontines en cours (cf. infra, III, 1.). Mais les femmes insistent sur le fait que *"la tontine ne peut pas remplacer le crédit"*.

Les besoins de financement sont exprimés à titre individuel, plus rarement au nom de l'association et en vue d'un investissement collectif. Les demandes collectives portent sur des équipements que les activités économiques des femmes permettraient de rentabiliser : décortiqueuse, moulin, presse à huile, congélateur pour stockage de poisson. Dans chacun de ces cas, les associations appuient leur demande sur un apport monétaire préalablement collecté et qui sert alors d'argumentaire sonnante et trébuchante dans la négociation⁹. Le crédit demandé par les associations féminines est toujours un crédit exclusivement féminin, les femmes ne souhaitant pas de système mixte qu'elles ne contrôlèrent pas et dans lequel *"elles ne pourraient pas être libres"*.

Des demandes collectives sont formulées au nom de l'association pour des appuis en matière de formation : les femmes veulent apprendre à lire et à écrire notamment *"pour qu'on ne puisse plus [les] voler"* et pour maîtriser elles-mêmes leur système de crédit sans être dépendantes des hommes.

Globalement, les associations de femmes rencontrées apparaissent un peu plus mûres et plus actives en matière économique que les organisations villageoises précédemment évoquées. Pour les femmes, dont beaucoup sont enfermées dans

⁸ " Il n'y a qu'à trouver des agents honnêtes" nous a-t-on dit. Certes...

⁹ Par exemple, dans le village de Gandaché, l'association des femmes a réuni une somme de 30 000 FCFA comme apport initial pour l'achat d'un congélateur, leur permettant de stocker le poisson qu'elles commercialisent à Gaya (distant de 30 km). Cette somme nous a été présentée lors de l'enquête, dans l'espoir de "faire arriver un crédit" et de montrer que les femmes sont solvables.

les concessions par la loi islamique, l'accès à l'information, au crédit, à la formation semble être un enjeu plus vital que pour les autres organisations. Mais leurs handicaps semblent aussi plus lourds : analphabétisme plus important que celui des hommes, accès à la terre plus limité, et souvent manque de liberté de circuler et de développer des activités économiques.

3. LES ORGANISATIONS ECONOMIQUES COOPERATIVES ¹⁰

3.1. Les Coopératives rizicoles

Origine

Elles sont au nombre de cinq dans la zone de Gaya et ont toutes été créées sous l'impulsion de projets d'aménagements hydro-agricoles : Tara, Boumba, les plus anciennes, ont été créées à la fin des années 70 ; Gaya- Amont a été créée en 1989 dans le cadre d'un projet chinois ; Sakondji et Kessa, les plus récentes ont été créées avec l'appui du Projet Gatawani Dole, en 1994. Les coopératives sont constituées par l'ensemble des producteurs disposant d'une parcelle sur les périmètres, organisés en Groupements Mutualistes de Production (GMP) ; chaque coopérative est représentée par un bureau comprenant un président, un trésorier, un secrétaire et les représentants de chaque GMP.

Fonctions

Elles se réduisent à la gestion du périmètre irrigué : gestion de l'eau, de l'infrastructure d'exhaure, travaux d'entretien du périmètre, travaux de pépinières, collecte des redevances. Les fonctions commerciales sont limitées à la vente des stocks constitués à partir des redevances versées en nature dans certaines coopératives. Hormis pour les semences, l'approvisionnement en intrants est individuel. La Coopérative de Tara est la seule à disposer d'un moulin et à tirer quelques ressources du décorticage du riz.

Fonctionnement effectif

Bien qu'apparemment variable selon les coopératives, le degré d'appropriation par les membres et leur capacité de gestion de la structure semblent faibles. Plusieurs raisons concourent à expliquer cette situation :

- Dans les coopératives récentes, la dépendance par rapport à l'administration reste forte : le montant de la redevance, la réglementation des tours d'eau par exemple, restent largement déterminés par cette dernière, ce qui conduit les coopérateurs, y compris les membres des bureaux, à en contester l'intérêt et l'efficacité. Cette dépendance semble néanmoins un peu moins forte dans les coopératives plus anciennes.
- Le niveau de la redevance est un sujet de contestation dans les périmètres récents où elle est deux à trois fois plus élevée que dans les périmètres anciens, du fait de l'intégration de l'amortissement des machines d'exhaure dans le calcul ; ce montant de redevance a été accepté tant que les rendements étaient élevés, mais devient l'objet d'une contestation de plus en plus vive à mesure que les rendements se dégradent. Cette contestation se traduit par une difficulté grandissante à recouvrer les redevances.
- Le faible niveau d'alphabétisation dans toutes les coopératives conduit à une concentration des pouvoirs aux mains de quelques lettrés qui ont alors un accès privilégié à l'information

La motivation et l'implication des producteurs dans leur coopérative semble aussi avoir été progressivement érodées par les problèmes matériels auxquels les producteurs sont confrontés :

- Les périmètres anciens sont confrontés au problème de dégradation des infrastructures et des machines, conjugués à des défauts de conception des aménagements qui amplifient le processus.

¹⁰ Sources d'information principales : enquêtes auprès des 8 organisations économiques suivantes : quatre coopératives rizicoles, coopérative des producteurs d'oignons, coopérative fruitière de Gaya, coopératives des femmes extractrices d'huile de Gaya et de Tanda

- Dans les périmètres récents, les problèmes d'accès à l'eau semblent avoir fortement perturbé les dernières campagnes. Les coopérateurs interrogés imputent ces problèmes à des défauts d'infrastructure, à des pannes de machines, mais aussi à des défaillances d'organisation de la gestion collective.
- Le manque d'engrais généralisé sur les dernières campagnes a entraîné une baisse des rendements qui amplifie tous les problèmes précédemment évoqués et conduit à un engrenage de démobilitation : la baisse des rendements entraîne celle du recouvrement des redevances, ce qui conjugué aux problèmes techniques renforce les difficultés de gestion de l'eau, entraîne de nouvelles baisses de rendements et conduit à une démobilitation généralisée des producteurs...

Financement

Le problème de l'approvisionnement en engrais s'amplifie depuis deux campagnes. Il est lié à une dégradation générale de la disponibilité de l'engrais au Niger, combinée à un dysfonctionnement de la centrale d'achat des coopératives, et à un renchérissement des prix de l'engrais liés à une augmentation des taxes. Parallèlement, les importations d'engrais en provenance du Bénin et du Nigeria se sont fortement ralenties, ces deux pays ayant durci leur contrôle aux frontières. Enfin, l'accès à un engrais de plus en plus coûteux est rendu difficile par la faible disponibilité monétaire des ménages confrontés à une mauvaise récolte vivrière, et à l'absence d'opportunité d'accès au crédit dans la zone de Gaya.

Les coopératives étant dépourvues de fonds de roulement ne peuvent assurer un approvisionnement en gros de leurs producteurs, et l'approvisionnement individuel au détail est peu efficace pour les raisons déjà évoquées. La campagne de production rizicole de l'hivernage 97 a été compromise par le manque d'engrais, et le démarrage de la production de saison sèche 1998 s'annonce sous les mêmes auspices. Les coopératives, épaulées par l'administration, ont tenté de se fédérer pour assurer un approvisionnement collectif à partir du marché béninois. Mais le manque de disponibilité financière des coopératives bloquait toujours les négociations au moment où notre mission à Gaya s'achevait. Les travaux sur les parcelles rizicoles étaient pourtant engagés et la première application d'engrais aurait dû être faite au cours du mois de janvier.

Dans le projet d'aménagement de Gatawani Dolé, la question de l'accès aux intrants devait être "résolue" par la mise en place du crédit de campagne géré par un opérateur indépendant, l'ONG APOR. Les deux premières campagnes rizicoles des périmètres de Sakondji et Kessa ont été préfinancées par ce crédit. Le taux de recouvrement du premier crédit n'avait pas été satisfaisant (48% de recouvrement en mai 1996, 6 mois après la fin de la campagne). Les difficultés de recouvrement étaient liées à plusieurs raisons techniques (retard de mise en eau de certaines parcelles, retards dans la date d'application de l'engrais...), conjuguées à des défaillances de conception du système de crédit (mise en œuvre précipitée de l'attribution des crédits de campagne alors que les parcelles rizicoles n'avaient pas été complètement attribuées, manque de sensibilisation sur la formation des groupes solidaires, surestimation des montants nécessaires pour le financement des travaux de culture, remboursement du crédit intervenant en même temps que le versement de la redevance...). Un second crédit de campagne a été attribuée par APOR aux producteurs ayant remboursé leur premier emprunt. Lors du recouvrement final, il semble que, hors détournements, la plupart des crédits de campagne aient pu être recouverts. Depuis la fermeture du crédit APOR, aucune solution alternative n'a été proposée aux producteurs et aux coopératives.

Dans l'espoir de créer cette alternative, la plupart des coopératives rizicoles ont adhéré à la Mutuelle d'Epargne et de Crédit du Dendi, qui vient d'être créée à Gaya.

Les coopératives rizicoles seraient-elles en mesure de gérer une ligne de crédit ?

Les coopératives rizicoles sont confrontées à la fois au problème de manque d'engrais dans la zone, de son renchérissement général, et d'un manque de fonds de roulement pour assurer le préfinancement d'un achat en gros. Le besoin d'un crédit de campagne est indéniable. Mais les coopératives ne sont sans doute pas les organisations les plus aptes à gérer une telle ligne de crédit. D'une part, leurs capacités de gestion sont encore limitées. D'autre part, ce sont des organisations faiblement appropriées par les producteurs qui les considèrent encore largement comme des émanations de l'administration. Les conditions minimales d'un bon recouvrement du crédit ne sont donc pas réunies au sein de ces organisations.

La solution est à rechercher dans un accès individualisé au crédit de campagne, auprès d'un opérateur indépendant, capable de prendre des garanties sociales et matérielles suffisantes pour assurer le recouvrement du crédit.

Les autres Coopératives rencontrées : la Coopérative des Femmes extractrices d'huile de Gaya, la Coopérative des Producteurs d'oignons, la Coopérative fruitière de Gaya

Les fonctions assurées par ces organisations ont une réelle dimension économique, ce qui les distingue de toutes celles qui ont été présentées jusqu'ici. Leurs activités portent sur l'organisation de la production, l'organisation de la commercialisation, l'échange de savoir-faire et d'information technique, la formation technique. Les ressources de ces Coopératives sont fondées sur les cotisations des membres et le prélèvement d'une part du prix de vente de la production au bénéfice de la Coopérative. Elles disposent toutes les trois d'un fonds de roulement significatif (qui seraient de 400.000 FCFA pour la Coopérative des Femmes, 50.000 FCFA pour les producteurs d'oignons). Ces fonds de roulement sont autant que possible transformés en stocks de produits, pour éviter d'accumuler dans les mains du trésorier des sommes importantes d'argent liquide.

Ces trois Coopératives ont des problèmes proches en matière de débouchés commerciaux. Leurs principales ventes se font localement et au détail. Des commerçants béninois et nigériens viennent acheter à Gaya en demi-gros ; quelques commerçants viennent également de Niamey. Seule la Coopérative fruitière a une représentation à Niamey. Dans les trois cas, les tentatives de contractualisation avec des commerçants ou des industries de transformation ont échoué jusqu'à présent, en raison de la concurrence qui est forte, de l'absence de moyens de transport propres, et de l'éloignement des grands centres urbains. Seules les femmes extractrices d'huile, s'appuyant sur un facteur de qualité différenciée, estiment ne pas souffrir de la concurrence, "*parce que notre huile a un goût particulier très apprécié par les consommateurs*"; en revanche, les deux autres coopératives doivent faire face à la concurrence des autres régions productrices du Niger, souvent plus proches de Niamey, et à la concurrence extérieure qui livre souvent sur le marché des produits moins chers que ceux de Gaya.

En matière de financement, l'accès au crédit est rare et s'est alors fait sur une base essentiellement individuelle (crédit APOR pour les femmes) ; seule la Coopérative des Producteurs d'Oignons semble avoir donné du crédit de campagne à ses membres, au temps où son assistant technique était en poste. L'absence de banque locale est un handicap important pour la gestion des fonds de roulement, qui de ce fait doivent être transformés rapidement en stocks. Les dysfonctionnements des services financiers du Niger ont par ailleurs fortement pesé

sur la Coopérative Fruitière qui a un fonds important (10,5 Millions de FCFA) gelé au niveau de la Caisse d'Épargne, avec peu de chance de le récupérer. Ce fonds était destiné à l'amortissement du matériel d'irrigation qui est maintenant très vieux et devrait être renouvelé.

Les besoins de financement portent sur des investissements lourds en matière de :

- transformation : les femmes extractrices d'huile projettent l'achat d'une plate-forme multifonctions d'un montant de 3,5 MCFA ; la Coopérative fruitière voudrait investir dans une unité de transformation de jus de fruit, d'un montant de 1 MCFA ;
- transport : la Coopérative fruitière et les producteurs d'oignon estiment que la possession d'un véhicule leur permettrait de mieux faire face à la concurrence ;
- renouvellement du matériel de base de la production : la Coopérative fruitière doit renouveler son matériel d'irrigation (montant estimé à 32 M. FCFA) ; elle ne dispose plus que d'une seule motopompe pour alimenter les 52 ha de vergers, ce qui présente un risque majeur pour la production.

Dans les trois cas, les investissements ont fait l'objet d'une étude plus ou moins fouillée, des dossiers de financement ont été présentés à des bailleurs potentiels (projets locaux essentiellement), sans résultats pour l'instant. L'espoir d'accéder à un crédit équipement a conduit les trois organismes à adhérer à la Mutuelle du Dendi.

Dans quelle mesure ces trois organisations peuvent-elles être des partenaires d'un SFD local ?

- *en tant que gestionnaire d'une ligne de crédit* : Au regard de leur mode de fonctionnement actuel, des capacités de gestion de leurs membres, et de l'histoire des Coopératives dans la zone, il paraît peu judicieux de faire peser sur ces structures encore "jeunes" la responsabilité de la gestion d'un fonds de crédit aux intrants. Ce type de crédit est nécessaire dans la zone, nous l'avons vu, mais son efficacité ne sera réelle et durable que s'il est confié à un organisme spécialisé indépendant des structures techniques et commerciales que sont les coopératives.
- *en tant qu'emprunteur* : Ces trois organisations économiques sont parmi les plus actives de la zone. Les investissements projetés sont de nature à desserrer des goulots d'étranglement de leurs activités, voire à lever des risques importants pesant sur la production (pour le renouvellement du matériel d'irrigation de la Coopérative fruitière, par exemple). Cependant, au regard de l'importance des montants de financement, un audit financier et économique approfondi prenant en compte l'évolution des performances des organisations depuis leur création et l'état du marché, devra être fait pour juger de la viabilité des projets.

La Coopérative fruitière de Gaya

Origine

Elle a été créée en 1979, dans le cadre d'un projet de développement de la production fruitière financé par le Crédit Rural du Projet de la Basse Vallée de la Tarka (CRT, ex CCV). Ce projet qui a porté sur la création d'un verger d'agrumes irrigué de 52 ha, la formation des producteurs, et la diffusion de matériel végétal amélioré, s'est achevé en 1987. La Coopérative fruitière créée sous l'impulsion du projet, a pris le relais de celui-ci et assure depuis plus de 10 ans la gestion du verger et l'organisation de la commercialisation. La Coopérative compte 59 membres, propriétaires des parcelles aménagées en verger. Aucune extension n'a

été réalisée depuis 1987, et le sociétariat de la Coopérative est resté identique depuis cette date, bien qu'il y ait, aux dires du bureau de la Coopérative, un nombre important de demandes d'adhésion de producteurs "privés" souhaitant bénéficier des services de commercialisation de la Coopérative.

Activités

La Coopérative assure la gestion technique du verger (irrigation collective, approvisionnement en engrais et en produits de traitement), la commercialisation des fruits, ainsi que de plants fruitiers et occasionnellement de bois d'eucalyptus issu des haies brise-vent. En 1997, elle aurait commercialisé 150 tonnes de fruits, et 200 plants de fruitiers, soit un chiffre d'affaire de l'ordre de 25 Millions de FCFA. 60% de ce chiffre d'affaire revient à la Coopérative et permet de couvrir les frais de gestion du verger, les intrants et les frais de commercialisation. La rémunération des producteurs est constituée par les 40% restants. Les débouchés de la Coopérative sont constitués par la vente locale au détail, la vente en demi-gros à des commerçants nigériens et béninois ; la Coopérative dispose également d'un point de vente à Dosso et à Niamey. Des tentatives de contractualisation faites auprès de supermarchés, d'hôtels et d'hôpitaux de Niamey ont échoué. Les industries de transformation approchées ont préféré la production de la zone de Maradi, dont les coûts seraient moins élevés, du fait d'un poids plus faible des charges d'irrigation. Aux dires des coopérateurs rencontrés, ces charges, liées à une infrastructure d'irrigation collective coûteuse, pèsent lourdement sur les prix pratiqués et handicapent la production de la Coopérative par rapport à celle d'autres zones nigériennes à petite irrigation privée et par rapport aux productions fruitières des pays côtiers.

Perception de la Coopérative par ses membres

Le passé de projet semble peser encore lourdement sur la Coopérative qui est perçue comme la structure gestionnaire du verger et de la commercialisation.

Besoins de financement

Les besoins de financement de la Coopérative portent sur le renouvellement du matériel d'irrigation et sur l'acquisition d'une unité de transformation. Le matériel d'irrigation actuel date du démarrage du projet fruitier. Il est constitué par une seule motopompe maintenant "bien fatiguée" et dont le remplacement doit être envisagé d'urgence. Les investissements nécessaires sont de l'ordre de 32 millions de FCFA (motopompe + tuyaux). A la création de la Coopérative, un compte d'amortissement du matériel avait été ouvert auprès de la Caisse d'Epargne du Niger. Ce compte, approvisionné à hauteur de 10,5 Millions de FCFA a été gelé, avec peu de chance de récupération du capital. L'investissement dans une unité de transformation des fruits en jus a pour objectif de réguler les stocks, de limiter les pertes de fruits par mévente en frais, et d'accroître la capacité d'activité de la Coopérative en lui permettant de valoriser une partie de la production fruitière privée de Gaya. Cet investissement est estimé à environ un million de FCFA, pour l'achat d'une presse et d'une unité d'embouteillage. Un dossier de financement a été constitué par la Coopérative et présenté à plusieurs bailleurs de fonds potentiels (CLUSA, Projet Gatawani Dolé, FAO) sans résultats pour l'instant. La Coopérative a pourtant déjà investi dans la formation de deux jeunes techniciens, dans des voyages d'étude et dans l'achat d'un stock de bouteilles vides. Le marché du produit transformé semble important au Niger, où une seule industrie de transformation est fonctionnelle.

La Coopérative a adhéré à la Mutuelle du Dendi, dans l'espoir d'obtenir un financement de ces deux projets.

Coopérative des femmes extractrices d'huile de Gaya

Origine

La Coopérative a été créée en 1993 à l'initiative des femmes extractrices d'huile de la ville de Gaya et de la Présidente locale de l'Association des Femmes du Niger, appuyée par le projet Gatawani Dolé. Elle compte aujourd'hui 300 membres, organisées par quartiers. Pour adhérer, une femme doit habiter Gaya, avoir des activités d'extraction d'huile d'arachide, acquérir une part sociale d'un montant de 750 F et un droit d'adhésion de 250 F. Chaque adhérente reçoit une carte et est enregistrée, au niveau de son bureau de quartier, puis dans le registre général des adhérents de la Coopérative.

Activités

Les activités de la Coopérative portent sur :

- l'organisation d'échanges de savoir-faire, d'informations techniques, entre les femmes de la Coopérative, mais aussi entre la Coopérative et l'extérieur, par des voyages d'étude et des séminaires de formation ;
- l'organisation de la commercialisation de l'huile d'arachide : celle-ci est réalisée dans un local proche du marché de Gaya ; deux adhérentes assurent la vente quotidienne de l'huile et des tourteaux ;
- l'achat et le stockage d'arachides.

L'extraction d'huile reste, en revanche, individuelle au niveau de chaque femme, qui a le choix de commercialiser sa production d'huile et de tourteaux partiellement ou totalement à travers la Coopérative. La Coopérative prélève une fraction du montant de la vente pour couvrir ses frais (environ 10% du prix du litre d'huile).

Depuis sa création en 1994, les activités de la Coopératives ont progressé : 60 sacs commercialisés /an à 214 sacs/1998. La Coopérative dispose d'un fonds de roulement d'environ 400 à 420 000 FCFA qui est investi, chaque fois que c'est possible, dans un stock d'arachide. L'absence de banque locale est une contrainte forte pour la Coopérative dont les responsables sont parfois obligés de conserver des sommes d'argent liquide importantes chez elles. Hormis le stock d'arachides et son fonds de roulement, la Coopérative ne possède pas de biens. Le local de vente et de stockage est loué. Le Projet Gatawani Dolé avait équipé la Coopérative de deux décortiqueuses, mais celles-ci ont été rapidement abandonnées par les femmes, qui les trouvaient peu pratiques et peu rentables.

Les débouchés de la Coopératives sont essentiellement locaux : vente au détail au local de Gaya, vente de demi-gros à des commerçants du Bénin, du Nigeria, de Niamey. Les tentatives de passer des contrats stables avec des négociants ou des entreprises de Niamey ont toutes échoué pour l'instant, faute de moyen de transport et d'une représentation à Niamey.

Financement

Les membres de la Coopérative ont bénéficié de deux cycles de crédit APOR (30.000F/femme) qui ont été utilisés pour l'achat de stock d'arachide. A raison de 49 bénéficiaires pour le premier cycle de crédit, et 77 pour le second, le crédit a donc permis d'injecter 1 470 000 FCFA et 2 310 000 FCFA dans cette activité. Depuis l'arrêt du crédit, la Coopérative a poursuivi les activités de stockage à partir de son seul fonds de roulement (400.000 FCFA), ce qui expliquerait selon ses responsables, la stagnation récente des activités. La forte baisse d'activités des derniers mois de 1997 et de janvier 98 est cependant davantage attribuée au manque général d'argent dans la zone lié à la mauvaise récolte de 1997. Certains groupes de la Coopérative bénéficieraient aussi actuellement d'un crédit CLUSA, pour le stockage d'arachide.

Les besoins de financement de la Coopérative sont liés à une volonté de moderniser et d'amplifier les activités d'extraction d'huile, mais aussi d'alléger la pénibilité du travail des femmes. La Coopérative souhaite acquérir une plate-forme

multifonctions (moulin, décortiqueuse, presse et refroidissement de l'huile) que les femmes de Gaya ont pu voir fonctionner au SCIAO de Ouagadougou. Ce matériel, vulgarisé par l'ONUDI/FIDA, permettrait l'amélioration des activités d'extraction d'huile, mais aussi la mouture des céréales. L'investissement s'élève à 3 500 000 FCFA. Les femmes ont calculé qu'avec un intérêt de l'ordre de 15%, elles pourraient rembourser un tel matériel à crédit en moins de 3 ans, avec une contribution de moins de 400 FCFA/adhérente/mois, ce qui est maîtrisable au regard des niveaux d'activités des adhérentes. Elles ont contacté pour ce faire les différents projets de la zone, mais n'ont pas de réponse pour l'instant.

Dans la perspective de pouvoir financer ce même projet, la Coopérative a adhéré à la Mutuelle du Dendi, sous forme de 2 GIE (ce qui représente 50 000 FCFA de contribution initiale versée par la Coopérative à la Mutuelle).

La Coopérative des producteurs d'oignons de Gaya

Origine

Elle a été créée en 1994 avec l'appui du Projet Gatawani Dole et compterait 400 membres en 1998, producteurs à Gaya et dans la zone du PGD. L'adhésion à la Coopérative est conditionnée par l'achat d'une part sociale de 500 F.

Activités

Les fonctions de la Coopérative semblent avoir évolué depuis que l'assistance technique du PGD s'est achevée (Début 1997). Elle assure aujourd'hui des fonctions essentiellement commerciales : stockage de la production, recherche d'acheteurs, commercialisation. Antérieurement, elle assurait l'approvisionnement en semences, et semble-t-il un crédit sur les semences ¹¹, des activités de prospection sur des marchés lointains ainsi que des activités de formation technique et de gestion, et des échanges de savoir-faire entre différentes zones de production nigériennes. La Coopérative dispose de locaux (bureaux et hangar de stockage), et d'un fonds de roulement de l'ordre de 50.000 FCFA à 100.000 FCFA, alimenté par la cotisation versée par chaque producteur au prorata de la quantité d'oignons commercialisée par le biais de la Coopérative (à raison de 50 FCFA/sac). En 1997, la Coopérative aurait commercialisé 200 tonnes d'oignons, pour un chiffre d'affaire d'environ 20 Millions de FCFA, dont 100 000 FCFA reviennent à la structure. Le volume d'activité de la Coopérative est semble-t-il assez fluctuant, notamment en fonction de la concurrence intérieure nigérienne (oignon de Galmi) et régionale.

Financement

Aux dires des membres du bureau de la Coopérative rencontrés, l'organisation ne dispose d'aucun compte bancaire, toutes les transactions se font en argent liquide conservé par le trésorier. La Coopérative n'a pas d'emprunt en cours. Ses projets d'investissement portent sur l'achat d'un véhicule qui accroîtrait la zone d'intervention de la Coopérative et lui permettrait d'aller livrer les acheteurs au lieu d'attendre que ceux-ci viennent jusqu'à Gaya. La capacité de prospection de la coopérative béninoise voisine de Malanville qui dispose d'un tel véhicule est souvent citée en exemple par les Coopérateurs. Une autre demande de financement porte sur la constitution d'un fonds de roulement permettant l'approvisionnement en intrants, qui actuellement est totalement individuel. Enfin, le renouvellement du matériel d'irrigation (motopompes et tuyaux) et l'extension des surfaces irriguées (puits, clôtures) fait l'objet de demandes individuelles des producteurs.

¹¹ D'après les déclarations des membres du bureau de la Coopérative, ce crédit était assez largement un crédit personnel sans intérêt, consenti aux producteurs par l'assistant technique chargé de l'encadrement de la Coopérative.

Perception de l'organisation par ses membres

Un petit groupe de producteurs, proches des initiateurs et de l'assistant technique qui a contribué à la création de la structure, semble assez fortement impliqué dans les activités de la Coopérative et cherche à pérenniser ses activités sur la base des orientations initiales (prospection de marché, conseil technique et formation) ; l'assistant technique a laissé une très forte impression dans ce groupe et son départ est jugé trop précoce au sein d'une organisation "pas vraiment assez mûre pour se débrouiller toute seule"; ce groupe se dit désemparé notamment par rapport à la prospection des marchés, à l'obtention de l'information, et à la concurrence. Une trentaine de membres de la Coopérative seulement seraient lettrés. En dehors de ce cercle proche du bureau, la perception de la Coopérative semble plus mitigée : la capacité de la Coopérative à organiser la vente sur des marchés lointains est assez généralement reconnue, mais l'accès des producteurs à l'information sur la commercialisation semble diminuer dès que l'on franchit le "premier cercle" des coopérateurs proches du bureau ; le fait que la Coopérative n'assure plus de fonctions d'approvisionnement et de formation est aussi ressenti comme un handicap par les producteurs. A ces réserves près, la Coopérative est globalement perçue comme une structure dynamique reliant la filière locale de production de l'oignon au marché national et régional.

Quelques conclusions sur les organisations de la zone de Gaya et sur leur rôle dans le financement du développement

Globalement, les organisations existant dans la zone de Gaya apparaissent encore embryonnaires, mal appropriées par leurs membres, et peu fonctionnelles d'un point de vue économique. Seules quelques organisations ayant bénéficié de l'appui d'un projet de développement pendant plusieurs années, font exception et présentent de réelles capacités de gestion économique et d'innovation. Toutes les organisations sont handicapées par le faible degré d'alphabétisation et de formation de leurs membres.

Les organisations actuelles ont très peu d'accès au système financier. En matière de crédit, les besoins exprimés au sein des organisations sont de trois types :

- Le financement des intrants est une demande générale au sein des organisations de producteurs agricoles ; les organisations en formulent la demande sous une forme collective, dans l'espoir d'obtenir d'un bailleur de fonds une dotation en fonds de roulement leur permettant de gérer des achats de gros ; mais l'histoire locale des lignes de crédit gérées par les coopératives, les faibles capacités de gestion des coopératives actuelles et leur peu d'appropriation par les producteurs conduisent à écarter cette solution, au profit d'un crédit intrant individuel pris auprès d'un opérateur indépendant capable de prendre des garanties appropriées.
- Le crédit aux activités économiques féminines est une demande des associations de femmes et des organisations villageoises qui ont eu l'occasion d'en mesurer l'intérêt - et les risques - à travers l'expérience APOR. Cette demande porte sur des crédits individuels pris par les femmes pour des activités économiques qu'elles pratiquent déjà à petite échelle ; les organisations ne souhaitent pas intervenir directement dans la gestion du crédit, mais se proposent comme structures de garantie sociale du système de crédit.
- Le financement d'équipements collectifs (moulins, décortiqueuses, presses, unités de transformation, congélateurs...) est une demande exprimée par les organisations les plus structurées ; ces organisations semblent être des interlocuteurs pertinents du fait de leurs performances et de la nécessité de mettre en œuvre une gestion collective des équipements acquis. Ces demandes, qui restent encore rares dans la zone, sont bien argumentées, et s'appuient sur

une analyse économique et financière - certes sommaire - et souvent sur un apport monétaire initial collecté auprès des membres de l'organisation.

Les organisations existant dans la zone de Gaya ne semblent donc pas être en mesure de prendre en charge un système de crédit, mais certaines d'entre elles pourraient devenir, moyennant un appui en termes de formation (alphabétisation, gestion), des partenaires efficaces d'un système de financement indépendant.

L'exemple de Gaya met en évidence les problèmes-clés des organisations paysannes de base en matière de financement :

- faible degré d'appropriation et de représentativité, du fait de création souvent exogène ;
- les OP sont souvent perçues comme un moyen d'accès au crédit dans un contexte où celui-ci est particulièrement rare ;
- faibles compétences de gestion, analphabétisme important ;
- activités économiques embryonnaires et mal maîtrisées ;
- endettement souvent important ;
- peu d'appui permettant de consolider les compétences des OP du fait du retrait de l'Etat et de l'interruption fréquente de l'aide au développement au Niger.

3.4.2. *Une émergence récente de dynamiques fédératives*

Malgré la situation difficile des organisations de base, on observe des tentatives de fédérations d'OP qui semblent encourageantes. L'Association pour la redynamisation de l'Élevage au Niger (AREN) et la Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger (FCMN-NIYA), rencontrées par la mission, en sont des exemples. L'accès au financement est un facteur central pour le développement de ces fédérations.

L'Association pour la redynamisation de l'Élevage au Niger (AREN)¹²AREN, 1996. Diagnostic sur la participation populaire pour renforcer la société civile au Sahel

L'AREN a été créée au début des années 90, sur la base d'une inspiration politique : remédier à la faible prise en compte des éleveurs dans les politiques de développement nationales. Elle fédère aujourd'hui environ 150 groupements (comptant de 25 à 110 personnes), dans une structure s'appuyant sur l'organisation traditionnelle des populations d'éleveurs. Elle est organisée à différents niveaux territoriaux (assemblée générale, coordinations locales, groupements) et dispose d'un secrétariat exécutif, étoffé d'une petite équipe technique.

Son action repose sur le constat d'une fragilisation croissante de la base socio-économique pastorale au Niger. Cette fragilisation est causée par la faible productivité du cheptel, les problèmes fonciers, la faible organisation des éleveurs, la faible maîtrise des échanges commerciaux, et les effets pervers des mutations socio-politiques sur la société pastorale.

Face à ce constat, l'AREN a pour objectifs d'organiser et d'encadrer les éleveurs, d'assurer une intermédiation avec les partenaires extérieures, et une représentation des intérêts des éleveurs au niveau des instances décisionnelles nationales et régionales. Concrètement, elle a des activités d'intermédiation, de représentation, de lobbying, mais aussi des activités techniques, principalement mises en œuvre dans le cadre du Projet d'Appui aux Associations Pastorales du Bermo (PAAB) dont elle assure la gestion : formation d'auxiliaires vétérinaires, amélioration génétique

¹² Sources : Entretien de la mission
AREN, 1999. PAAB : rapport trimestriel d'activités

du cheptel, approvisionnement en aliments pour bétail, formation des éleveurs, formation des groupements à la gestion, intervention dans les litiges fonciers, création d'unité laitière, création de banques céréalières, mise en œuvre d'un système de crédit pour la commercialisation du bétail, et l'achat d'intrants.

Les faibles possibilités d'accès au financement sont perçues comme un facteur limitant majeur du développement pastoral. Deux besoins essentiels sont recensés : le crédit pour l'achat d'intrants (aliments du bétail et produits vétérinaires) et le crédit de trésorerie permettant de faire face à l'achat de céréales pour la famille sans décapitaliser le troupeau au moment où les prix sont les plus bas. L'offre de financement est très réduite pour les éleveurs : les banques sont urbaines et lointaines ; les garanties que les éleveurs peuvent fournir ne sont pas acceptées ; peu de contacts existent avec les SFD ; seules les Mutuelles sont un peu connues, mais leurs conditions d'accès excluent les éleveurs. Globalement, l'AREN estime que les éleveurs n'ont aucun accès au financement, quelles que soient les institutions, et que de toute façon, ils seront toujours minoritaires par rapport aux agriculteurs. D'où l'initiative d'un système de financement exclusivement réservé aux éleveurs et géré par eux.

Le système de crédit de commercialisation du bétail a été expérimenté dans ce sens en 1998 avec 10 groupements d'éleveurs, pour un montant de 32 millions de crédit. Le crédit permet au groupement d'acheter des bêtes aux éleveurs à un prix raisonnable, au moment où les prix de marché sont très bas, mais où les éleveurs ont besoin d'argent pour l'achat de céréales. La bête achetée par le groupement est marquée, et laissée dans le troupeau de l'éleveur, jusqu'à ce que les prix remontent ; le produit de la vente revient alors au groupement et alimente un fonds de crédit permettant de démultiplier l'action. En 1998, le remboursement a été satisfaisant et l'opération a permis des bénéfices pour les groupements qui ont renouvelé l'opération en 1999. Les résultats ont été plus mitigés, dans la mesure où les prix du bétail sur les marchés se sont maintenus à un niveau élevé, incitant les éleveurs à vendre directement au marché, en court-circuitant le groupement. Face au risque de voir le processus se gripper, nombre de groupements ont préféré investir le fonds de crédit dans d'autres activités, ce qui renforce l'incertitude dans le système de financement. Une fonction de contrôle est exercée par le secrétariat technique, dont les compétences financières sont limitées. On manque de recul pour juger de la viabilité d'une telle expérience, qui paraît cependant engagée sur des bases professionnelles très précaires.

L'audience générale de l'AREN semble s'améliorer. Cependant, les conclusions du diagnostic interne opéré par l'association en 1996 restent d'actualité :

- faible impact sur les groupes cible et faible influence sur les décideurs nationaux, imputés aux capacités limitées d'action de l'AREN, faute de moyens logistiques et de collaboration de l'environnement institutionnel ;
- dysfonctionnements internes, liés notamment à une faible cohérence entre la structure centrale et la base ;
- faible capacité d'analyse et d'intervention dans le champ du développement, liée à un déficit de compétences et de formation ;
- déficit financier, lié à une faible capacité de mobiliser des ressources à la base et une difficulté à convaincre les bailleurs de fonds ;
- faible participation des femmes.

La Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger (FCMN-NIYA)¹³ - FCMN, 1999. Compte-rendu de la mission de sensibilisation des animateurs de coopératives maraîchères.

Créée en 1998, la FCMN regroupe 25 coopératives maraîchères, comptant environ 5000 adhérents. Elle a pour objectif de développer la production maraîchère, d'en améliorer la commercialisation des produits, d'assurer un encadrement technique aux producteurs et de représenter leurs intérêts auprès des instances économiques et politiques. Ses activités sont encore très limitées, et assurées par le seul bureau, sur la base de moyens très réduits. Les ressources de la Fédération sont limitées aux cotisations des membres (10 000 FCFA/coopérative). Les activités sont assurées sur la base du bénévolat, de la mobilisation des moyens personnels des membres du bureau, et d'appui ponctuel des services administratifs.

Les problèmes principaux rencontrés par les coopératives membres sont liés :

- au manque d'équipement d'exhaure et de transport ;
- au manque de semences, d'engrais, de produits phytosanitaires : faible disponibilité sur les marchés et manque de moyens financiers pour les acheter ;
- au manque d'organisation des marchés et des débouchés commerciaux stables pour les productions maraîchères.

L'accès au crédit est là encore identifié comme un facteur limitant déterminant. Des contacts ont été pris par la Fédération avec la Sonibank, et les Caisses Populaires, mais sans succès pour l'instant : manque de crédibilité du projet, de l'organisation, incapacité à fournir des garanties.

L'orientation majeure des activités de la Fédération est pour l'instant la recherche de débouchés commerciaux stables permettant une organisation de la production et une rentabilisation de l'activité.

3.4.3. Conclusion sur les organisations paysannes

Malgré des organisations de base diversifiées héritées des différentes formes d'intervention de développement (Etat, projets, ONG), le degré de développement et de performances des OP reste encore très faible au Niger. Peu d'organisations sont mobilisées avec efficacité dans l'activité économique. Des dynamiques fédératives émergent, mais restent fragiles du fait d'un manque important de ressources financières et surtout humaines. L'accès au financement est identifié comme un facteur de blocage clé pour le développement de l'agriculture et de l'élevage. Mais l'offre de financement reste faible, même par le truchement des organisations et de la garantie solidaire qu'elles peuvent apporter. Les transactions entre organisations paysannes et banques sont faibles et limitées à des cadres où la prise de risque est minimale pour la banque (fonds de garantie...) ; les contacts avec les SFD sont plus développés, mais sont loin de répondre à l'ampleur des besoins de financement des organisations. Cependant, le manque d'accès au crédit n'est qu'un facteur limitant parmi d'autres : les dynamiques des organisations de producteurs, comme des producteurs individuels sont largement freinées par un environnement économique et institutionnel particulièrement précaire : retrait de l'Etat des fonctions d'approvisionnement et d'encadrement assurées tant bien que mal jusqu'à lors, infrastructures fortement déficientes, marchés inorganisés.

¹³ Sources :

- Entretiens de la mission
- FCMN, 1999. Rapport d'activité 1998-1999.

Cette situation économique et agricole très précaire conduit à un sentiment général de peur d'une intégration régionale dans laquelle "le Niger ne fera pas le poids". Une peur qui est évoquée dans les mêmes termes par les organisations paysannes, le ministère de l'agriculture, les producteurs individuels...

III - ANALYSE DE L'OFFRE DE FINANCEMENT

1. LE FINANCEMENT PUBLIC

Le désengagement de l'Etat et sa situation financière très délicate qu'il subit depuis une dizaine d'année a fortement diminué les financements publics en faveur de l'agriculture. Les interventions qui demeurent sont principalement financées par l'Aide internationale.

Ainsi sur le Budget provisoire d'investissements pour l'année 2000, la participation du Trésor était de 361 millions de FCFA pour les projets agricoles sur un total de 19,4 milliards de FCFA programmés soit moins de 2 %.

L'Aide internationale est mise en œuvre sous forme de projets avec les risques habituels de manque de cohérence entre des projets voisins, d'une segmentation artificielle de l'espace rural en fonction des contraintes des projets et surtout de la pérennité de l'action liée à la durée limitée des financements. Ce dernier risque s'est trouvé accru par les suspensions périodiques de l'aide ces dernières années, liées aux aléas politiques ou aux suspensions de déboursements en fonction du non-respect des engagements contractuels de l'Etat.

Les Ministères concernés éprouvent beaucoup de difficulté à passer d'une programmation purement budgétaire, même glissante sur trois ans, à une programmation par objectifs, seule manière d'obtenir les résultats attendus même si les aléas des financements en retardent les programmes.

Le Programme d'action prioritaire de relance du secteur rural voudrait répondre à ce besoin de cohérence des programmes dans le temps, mais il a du être freiné depuis avril 1999 en raison de la suspension de certaines aides. Il doit être repris dès que les financements attendus seront à nouveau disponible.

2. LES INSTITUTIONS SPECIALISEES

La Caisse Nationale de Crédit Agricole- CNCA a été liquidée en 1984.

La Caisse Nationale d'Epargne, agréée en 1970, a fait faillite et sa liquidation a fortement lésé un certain nombre de coopératives agricoles qui y avaient déposés leurs fonds et compromet actuellement le développement de l'épargne collective. Les groupements ou SFD, échaudés par ce précédent, ne font plus confiance au secteur bancaire pour gérer leurs fonds et il serait souhaitable qu'une solution soit trouvée pour les indemniser et rétablir cette confiance indispensable.

Il n'y a donc plus d'établissement spécialisé pour le financement du secteur rural.

3. LE SECTEUR BANCAIRE

Entre 1990 et 1995 le secteur bancaire a fait l'objet d'une importante restructuration avec la disparition de plusieurs établissements : la BDRN, la BCC et la Caisse d'Epargne.

Le secteur bancaire comporte 6 banques et 2 établissements financiers :

3.1. Les Banques

Par ordre de grandeur en fonction du montant du total de leur bilan, les banques sont les suivantes :

- **Banque Internationale pour l'Afrique au Niger – BIA-NIGER**, agréée en 1993, au capital de 2,8 milliards de FCFA, détenu par des intérêts privés nationaux (50%) et étrangers (50%). Le total de son bilan au 31-12-97 s'élevait à 41,4 milliards de FCFA.

Suite à la déconfiture en 1995 du Groupe Meridien qui avait lui-même repris le groupe BIAO en 1990, la Belgolaise a repris ses participations dans la BIA-N qui a donc été intégrée au Groupe bancaire belge de la Belgolaise.

La BIA-N est la banque plus active et détient 45% du marché nigérien. Son volume d'activité est lié pour 75% aux activités d'import-export mais elle participe également à la commercialisation des produits agricoles tels que le riz, le coton et l'arachide. Elle a passé une convention avec l'ONG ABC-Ecologie pour participer au financement de la reprise de la culture du riz. Elle finance les activités du Groupe Aiglon de Genève (Groupe malien Kagnassy) qui a repris une usine d'égrenage du coton et livre des engrais à partir de sa base béninoise.

- **Société Nigérienne de Banque - SONIBANK**, agréée en 1990, au capital de 2 milliards de FCFA, détenu par l'Etat (5%), des Etablissements publics et des Sociétés d'économie mixte nigériens à concurrence de 36%, la Société Tunisienne de Banque (25%), des intérêts privés nationaux (14%), la BOAD (10%) et la BCEAO (10%).

Le total de son bilan est passé de 29,8 milliards de FCFA au 31-12-97 à 30,4 milliards au 31.12.98.

La SONIBANK a été constituée par la reprise des actifs de la Banque de Développement Rural du Niger - BDRN dissoute, soit 6 milliards de dépôts et 6 milliards d'engagements fiables ainsi que 90 agents sur un total de 1.000. Elle bénéficie de l'appui de la Société Tunisienne de Banque qui lui a délégué cinq assistants dont le Directeur Général depuis 1990, les cadres tunisiens ont été progressivement remplacés par des nationaux et le départ du Directeur général est prévu en 2.000.

La banque est bénéficiaire depuis sa création en 1990.

- **Bank Of Africa Niger – BOA-N**, agréée en 1994, au capital de 1,2 milliards de FCFA, détenu par des intérêts privés nationaux (10,6%) et étrangers (89,4%), essentiellement régionaux. BOA-N est une filiale du Groupe régional BOA (Bénin). Le total de son bilan au 31-12-97 s'élevait à 21,7 milliards de FCFA.
- **Banque Commerciale du Niger – BCN**, agréée en 1988, au capital de 1,4 milliards de FCFA, détenu par l'Etat (50%) et la Libye (50%). Le total de son bilan au 31-12-97 s'élevait à 5,1 milliards de FCFA.
- **Banque Islamique du Niger pour le Commerce et l'Investissement – BINCI**, agréée en 1997. Il s'agit d'une banque arabe avec des participations saoudiennes importantes.

3.2. Les Etablissements spécialisés et financiers

Les établissements spécialisés sont :

- **Caisse de Prêts aux Collectivités Territoriales - CPCT**, agréée en 1970, au capital de 1,4 millions de FCFA, détenu intégralement par l'Etat. Le total de son bilan au 31-12-97 était de 3,9 milliards de FCFA.
- **Crédit du Niger - CDN**, agréée en 1957, au capital de 1,7 milliard de FCFA, détenu par l'Etat (53,5%), des intérêts privés nationaux (43%) et étrangers (3,5%). Le total de son bilan au 31-12-97 s'élevait à 3,5 milliards de FCFA. Le CDN est spécialisé dans le financement de l'habitat.

Il n'y a pas d'établissements financiers au Niger, la BIA-N a un projet en cours de mise au point d'une société de crédit-bail.

3.3. Le niveau des concours

Les crédits à l'économie se sont élevés à 49,4 milliards à fin 1998, en hausse de 39% sur 1997, en raison de la croissance des crédits à court et moyen termes. Les crédits à court terme représentent 72% (la totalité pour les crédits de commercialisation en forte hausse (30%), les crédits à moyen terme 24,3% et ceux à long terme 3,2% seulement.

Les banques commerciales sont pratiquement absentes du financement du secteur rural. Sauf la BIA-N et la SONIBANK.

La SONIBANK continue à gérer certaines lignes de crédit mais ne s'y implique pas véritablement directement car l'existence de fonds de garantie ne l'incite pas à suivre correctement les risques des crédits qu'elle consent sur ressources qui lui sont extérieures.

Elle considère que le crédit agricole est d'une gestion très coûteuse en raison des difficultés de recouvrement, accrues par les grandes distances existant au Niger (exemple d'un déplacement de 150 km sur Maradi pour récupérer 10.000FCFA d'échéance), le manque d'expérience des agents, les aléas climatiques en l'absence de tout système d'assurance, l'absence de garantie et les difficultés d'évaluation du risque client, enfin du fait du nombre élevé d'opérations de petits volumes (en général inférieur à 100.000 FCFA pour un emprunteur individuel et à 1 million FCFA pour un groupement)

Les lignes de crédit gérées sont les suivantes :

- Projet FIDA Aguié (Maradi)

Aux risques du FIDA, une cellule crédit autonome de 5 agents (avec voiture et chauffeur) avait été constituée au départ, trop coûteuse elle a été remplacée par un agent SONIBANK suppléé par les agents du projet équipés de motos.

La SONIBANK préconise la création d'une structure de financement locale qu'elle souhaite refinancer et assister. Le taux de remboursement actuel, 64% au 31.08.99, est trop bas pour poursuivre sans réformer le système ce d'autant plus qu'il est le résultat d'une rapide détérioration. Le taux de remboursement des crédits a ainsi évolué de la manière suivante :

Années	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Intrants	95,7	99,0	94,5	97,1	75,1	24,9
A.G.R	-	91,9	89,4	94,9	60,7	54,9

U.C.A	91,99	80,9	77,2	36,5	39,9	58,4
-------	-------	------	------	------	------	------

U.C.A = Crédit Unité de Culture Attelée

- Projet BAD
La Banque n'assure que l'intermédiation sur la base d'un fonds d'avance. Elle évalue le risque et décide de l'octroi ou du rejet des demandes de crédit présentées par le projet.
- Projet FED
Dans le cadre de la ligne de crédit pour la production rizicole sur les Périmètres Privés Irrigués, la banque finance les intrants livrés par des négociants privés au prix du marché et prend en charge 30% du risque, les remboursements sont prélevés lors de la commercialisation du riz sur le compte du négociant acheteur qui est domicilié chez la banque. La banque finance également le commerçant et ce dispositif évite l'exportation du riz au Nigeria, la SOCOFAP, la RINI et la Centrale d'approvisionnement en intrants bénéficiant de financement permettant de sécuriser intégralement la culture et son financement., le volume du financement atteint 1,5 à 2 milliards de FCFA par an.
- CLUSA
Il existe une convention tripartite entre l'unité de projet, CLUSA et SONIBANK pour la gestion de la ligne de crédit. La banque prend en charge au départ 10% du risque du crédit, si le taux de remboursement en fin de campagne atteint 95% la banque prend 20% du risque. Actuellement le taux de remboursement atteint 99%.

4. LES SYSTEMES DE FINANCEMENT DECENTRALISES

Les termes de référence de l'étude demandaient d'appréhender l'ensemble des formes de financement des activités agricoles, en y incluant le secteur informel. Le temps et les moyens disponibles pour la mission n'ont pas permis d'approfondir ce dernier point. Il paraît donc intéressant d'utiliser des études existantes pour en donner au moins un éclairage.

L'étude de la zone de Gaya (CIRAD, 1998) offre cette opportunité.

4.1. Les pratiques d'épargne et de crédit informel dans la zone de Gaya

4.1.1. L'épargne informelle

4.1.1.1. Les tontines

La pratique de la tontine est très fréquente dans la zone, mais concerne les femmes bien plus que les hommes : alors que deux tiers des femmes de notre échantillon d'enquête déclarent la pratiquer couramment, seul 13 hommes sur 47 interrogés disent y participer. Une seule tontine mixte nous a été citée. Les réticences des hommes se focalisent sur plusieurs types d'arguments : *"la tontine est une affaire de femmes"* ; *"parmi les hommes, seuls les commerçants qui ont des revenus réguliers la pratiquent"* ; *"elle est une source de problèmes et de querelles, que les hommes veulent éviter"* ; elle nécessite une gestion collective, alors que *"l'homme a besoin d'être libre pour pouvoir gérer ses problèmes personnels"* ; enfin, elle n'est qu'une forme d'épargne et ne donne pas accès à un crédit.

Les tontines se font le plus souvent par semaine, au sein de groupes de 10 à 15 femmes, avec une cotisation de l'ordre de 1.000 à 1.500 FCFA/semaine. Une tontine plus importante a été citée au sein d'un groupe de 40 femmes issues de la

Coopérative des femmes extractrices d'huile (40 personnes, avec une cotisation de 5000 FCFA/semaine). Dans nos enquêtes, l'utilisation de l'argent de la tontine apparaît d'abord familiale (achat de nourriture, vêtements pour les enfants) et sociale (participation aux cérémonies, vêtements pour la femme), plus rarement économique (achat d'animaux pour l'embouche, achat de stocks de vivres pour la vente). Occasionnellement, la tontine peut être utilisée pour gérer un fonds de roulement : à l'exemple de l'exploitant E 41, jeune producteur d'oignons, mais aussi commerçant d'engrais de contrebande, qui participe à trois tontines à la fois pour mettre à l'abri son fonds de roulement, tout en ayant un accès régulier à l'argent (50 000, 25 000, 15 000 FCFA échelonnés toutes les trois à quatre semaines). Les mauvaises campagnes agricoles semblent avoir une incidence notable sur la pratique de la tontine : une dizaine de femmes sur les 32 interrogées ont déclaré avoir arrêté les tontines depuis l'année dernière par manque d'argent.

4.1.1.2. *Les autres formes d'épargne informelle*

L'épargne quand elle existe, est essentiellement informelle : sur les 47 hommes et 32 femmes interrogés, quatre seulement ont déclaré avoir de l'épargne déposée dans une banque officielle : pour trois d'entre eux, cette épargne est "perdue", car bloquée à la Caisse d'Épargne ; le quatrième a placé de l'épargne à la Caisse Populaire de Tanda.

L'épargne se fait d'abord sous forme de stocks de vivres, et d'animaux, tant pour les hommes que pour les femmes. L'épargne monétaire conservée à la maison a été citée dans une quinzaine d'enquêtes : elle est alors "*cachée dans un canari*" ou enterrée, ou encore mise à l'abri de l'épargnant lui-même dans un "*assoussou*" (petite boîte scellée, ou endroit difficilement accessible) qui permet de "*déposer*" de très petites sommes (100, 200 FCFA, 100 Naira...), sans être trop tenté de les dépenser rapidement. La pratique du garde-monnaie n'a été évoquée que sous forme du "*parent de confiance*".

4.1.2. *Le crédit informel*

Le crédit informel est largement utilisé dans la zone de Gaya, mais porte essentiellement sur des très petites sommes, données sous forme gratuite, entre parents ou amis. Le crédit usurier existe, mais n'apparaît pas, dans nos enquêtes, comme très développé.

4.1.2.1. *Les crédits gratuits*

Les crédits gratuits de petites sommes (moins de 10 000 FCFA) semblent couramment pratiqués entre parents, entre femmes d'une même concession, ou entre amis. Ce sont essentiellement des crédits d'entraide pour faire face à des situations difficiles (maladie, manque de vivres...) ; ils sont plus rarement mobilisés pour financer des activités économiques ; dans quelques cas, ils ont pu servir à l'achat d'intrants. Ce type de crédit est en général remboursé "*quand ce sera possible*" par le bénéficiaire.

Un autre type de crédit gratuit a été souvent cité dans les enquêtes à des finalités plus économiques : ce sont les crédits en nature fait par les producteurs aux commerçantes qui vendent leur production (pour la pêche par exemple), ou encore entre les grossistes (produits manufacturés, par exemple) et les détaillantes. Ces crédits sont gratuits remboursables au bout d'un cycle de vente (une semaine en général), et fondés sur des relations anciennes entre les parties prenantes. L'intérêt du prêteur est de s'assurer une fidélité des commerçants, alors que pour les commerçants c'est un moyen de suppléer à un faible fonds de roulement. Un prolongement de ce type de crédit a été observé entre des commerçantes qui ont

donné un crédit gratuit à un groupe de pêcheurs pour l'achat de filets, moyennant un remboursement en poisson pendant toute la saison.

4.1.2.2. *Le crédit usurier*

Certains commerçants font du crédit avec des taux d'usure souvent élevés :

- crédits pour les intrants et les travaux de culture : les exemples cités portent sur des crédits de moins de 10 000 FCFA, remboursables à un taux de 40 % sur 6 mois
- crédit de soudure : un sac de vivre pris à la soudure est remboursé avec un sac et demi à la récolte

Cependant, ce type de crédit n'apparaît pas vraiment fréquemment dans les enquêtes. Le crédit est globalement difficile à obtenir ; cela semble particulièrement vrai pour les crédits d'intrants : les enquêtes auprès des exploitants montrent que ces crédits sont extrêmement limités et les commerçants d'engrais interrogés lors de l'enquête ont expliqué qu'ils n'avaient pas un fonds de roulement suffisamment important pour pouvoir l'immobiliser dans des crédits qui ne sont remboursés qu'au bout de 5 mois.

4.1.2.3. *La banque d'entraide de Rountowa*

Dans le village peuhl de Rountowa, les habitants ont créé une "banque locale" selon leur propre expression, qui est une structure d'entraide, à laquelle tous les habitants cotisent à la récolte et ensuite régulièrement au cours de l'année (200 Naira/quinzaine). L'objectif est de créer un fonds d'entraide pour les habitants confrontés à un problème de mauvaise récolte ou de maladie. Le bénéficiaire reçoit une aide en mil ou en semences. Le fonds de la "banque" permet aussi de "recevoir les étrangers dignement, en leur offrant à manger".

4.1.2.4. *L'accès des populations de Gaya au crédit au Nigeria et au Bénin*

Il y a très peu d'exemple d'accès au crédit au Nigeria et au Bénin par les populations de Gaya. Sur l'ensemble de nos enquêtes, quatre cas ont été cités :

- une commerçante de produits manufacturés prend régulièrement une partie des produits à crédit auprès du grossiste nigérian, avec lequel elle travaille depuis plusieurs années ; le crédit est gratuit, de l'ordre de 10 à 30.000 FCFA, remboursable la semaine suivante.
- une commerçante de Dolé a pris du crédit auprès de commerçantes de Nigeria en se faisant passer pour une habitante du Dolé du Nigeria ; le crédit s'est interrompu quand la supercherie a été découverte
- des producteurs de riz ont obtenu du crédit engrais au Nigeria en payant volontairement des impôts au Nigeria, ce qui leur donnait, moyennant le certificat d'imposition, un accès aux engrais nigériens
- une femme commerçante de lait prend régulièrement du crédit auprès de productrices nigérianes. Ce crédit est cher : alors qu'une calebasse de lait à prix comptant coûte 980 Naira, la même calebasse, à crédit coûte 1.400 N.

Aucune autre forme d'accès au crédit au-delà des frontières n'a été signalée. La plupart des personnes interrogées réagissaient à cette question en disant que les "Nigériens sont des anglais, nous on est des français, alors on ne peut pas se faire confiance sur une question aussi importante que le crédit".

Globalement, le secteur financier informel n'est donc pas très actif dans la zone et ne réussit pas à répondre aux besoins de financement productifs des populations locales.

4.2. Contribution des systèmes de financement décentralisés au financement de l'agriculture¹⁴- DEP-MAGEL, 1997-1998-1999. Documents sur la microfinance au Niger. Cellule de Suivi et de Promotion du Crédit Rural.

4.1.1. Aperçu sur la situation des SFD au Niger ¹⁵

Le secteur de la microfinance a connu un développement tardif au Niger et une évolution en dents de scie, largement liée aux fluctuations de l'aide au développement en fonction des aléas politiques qui ont bouleversé le pays pendant la décennie 90.

Evolution des SFD de 1993 à 1999

	1993	1995	1997	Estimation 1998/99
Nombre de SFD : total	36	42	25	60
Dont :				
* Epargne/crédit	6	6	10	119
* Crédit direct	3	4	3	8
* Projet à volet de crédit	27	32	12	40
Nombres de caisses	67	77	104	167
Nombre de membres et usagers	ND	ND	95 051	140 000
Dont % de femmes	ND	45	46%	ND

Source : Banque de données PASMEC et communication Cellule Ministère des Finances pour estimations 98/99

En 1993, date de la première enquête PASMEC, les SFD étaient encore très peu nombreux et essentiellement présents sous la forme de projets de développement à volet de crédit. Une phase de croissance forte est observée en 1994 et 1995, fondée sur une multiplication des projets à volet de crédit. En 1996, de nombreux projets ont été fermés ; la croissance des SFD reprend ensuite, mais davantage par la création de mutuelles d'épargne et de crédit, les projets restant néanmoins plus fortement présents que dans d'autres pays de la sous région.

La décentralisation des SFD par rapport au système bancaire classique est marquée, mais globalement, leur contribution à la collecte nationale de l'épargne reste faible (elle est estimée à 3% du total national en 1998) de même que leur contribution à l'octroi de crédit (estimée à 6% du total national en 1998).

1997	Système bancaire	SFD
Nombre de guichets / caisses	15	104

¹⁴ Sources :

- Entretiens de la mission
- Missions Microfinance au Niger B.Wampfler 1997- 1998- 1999

¹⁵ Le dernier recensement complet des SFD a été établi au Niger, comme dans les autres pays de l'UEMOA , en décembre 1997. Les chiffres indiqués pour 1999 sont des estimations qui nous ont été fournies pendant la mission, et qui devront être confirmées par la réactualisation de la banque de données 1998-1999 du PASMEC qui doit être élaborée en début de l'année 2000.

Montant de l'épargne collectée (milliards FCFA)	66	1,3
Montant des crédits octroyés (milliards FCFA)	104	2,7

Source : Banque de données PASMEC

Avec un nombre de bénéficiaires estimé à 140.000 en 1998, le taux de pénétration des SFD serait de l'ordre de 3% de la population active (évaluée à 5 millions en 1998).

Estimation de l'activité des SFD en 1998

	Données PASMEC 1997	Estimation 1998
Nombre de membres +usagers	95.051	140.000
Epargne collectée (millions)	1.286	2.100
Crédit en cours (millions)	2.685	3.000

Source : estimation à partir des résultats des principales structures représentant 80% des volumes

La mobilisation de l'épargne a connu une croissance forte dans les trois dernières années, passant de 507 millions en 1995 à 1,3 milliard en 1997 et 2,1 milliards en 1998. Cette croissance est liée à l'augmentation du nombre des mutuelles d'épargne et de crédit, au nombre de déposants et à une relative croissance des montants moyens de dépôt par sociétaire. Au regard des montants collectés par les mutuelles dans d'autres pays de la sous région, ceux des systèmes d'épargne et de crédit du Niger sont cependant modiques (42.000 FCFA/déposant en 1997).

Evolution de l'épargne au sein des SFD de 1993 à 1997

SFD	Montant de l'épargne (en millions FCFA)			Montant moyen/dépôt (FCFA)		
	1993	1995	1997	1993	1995	1997
Epargne/ Crédit	43	507	1 162	ND	29 096	42 154
Crédit direct	84	2	39	ND	2 842	9 000
Projet à volet de crédit	16	44	83	ND	3 113	3 419
TOTAL	143	554	1 285	-	-	-

Source : Banque de données PASMEC

Les crédits ont connu une évolution en dents de scie pendant cette période, avec une croissance significative entre 1993 et 1995 (4,8 milliards d'encours), une diminution forte en 1996 avec la fermeture ou la mise en suspens de nombreux projets (1,6 milliard d'encours), puis une reprise en 1997 (2,7 milliards), qui s'est confirmée en 1998 (encours estimé à 3 milliards) - pour s'infléchir à nouveau en 1999.

Evolution du crédit au sein des SFD de 1993 à 1997

SFD	Nombre de crédits encours			Montant de l'encours (en millions FCFA)			Montant moyen/crédit (en milliers FCFA)		
	1993	1995	1997	1993	1995	1997	1993	1995	1997
Epargne / Crédit	99	1 464	2 477	3	266	839	35	182	339
Crédit direct	2 623	635	7 387	949	3 372	1003	36	ND	136
Projet à volet de crédit	3 157	7 157	33 254	250	1 243	842	79	ND	25
TOTAL	5 879	9 256	43 118	1202	4 882	2 685	-	-	-

Source : Banque de données PASMEC

On notera dans l'évolution des crédits, la part croissante prise par les mutuelles d'épargne et de crédit, au détriment des projets à volet de crédit et des opérations de crédit direct. Les taux d'intérêts des crédits varient entre 12 et 36%, certains d'entre eux sont donc supérieurs aux normes de la loi PARMEC (27%). Bien que la majeure partie des crédits soit de court terme, on observe néanmoins une proportion significative de SFD octroyant du moyen terme ; mais ce sont essentiellement des projets à volet de crédit, fondés sur une logique de développement (intensification agricole), bien plus que de pérennisation d'un système financier.

**Etat des ressources et placement auprès des banques
par type de SFD en 1997**
(en millions de FCFA)

SFD	Epargne/Crédit	Crédit direct	Projet à volet crédit	Tous SFD confondus
Fonds propres	393	5	47	445
Dépôts	1 162	39	83	1 284
Ligne de crédit	519	821	659	1 999
TOTAL ressources	2 075	865	790	3 730
Placement auprès des banques	368	ND	ND	368

Source : Banque de données PASMEC

La structure des ressources des SFD montre la faiblesse des ressources propres (12% du total des ressources), et la forte dépendance par rapport aux lignes de crédit extérieures (53%), malgré une consolidation des ressources d'épargne pendant cette période. Les placements auprès des banques n'ont été indiqués que par les systèmes d'épargne et de crédit et semblent relativement faibles (17%) au regard des standards habituels. Ce chiffre est néanmoins à prendre avec précaution, dans la mesure où au sein des SFD même les stratégies apparaissent assez différenciées (la Mutuelle TAIMAKO réalise à elle seule 50% des placements des SFD). Les chiffres mettent plutôt en évidence ici la faiblesse de l'intégration de la majorité des SFD dans le marché financier national, ainsi que la difficulté du PASMEC à obtenir des informations fiables et complètes au Niger, du fait de la professionnalisation limitée des opérateurs, de la défaillance ou de l'inexistence des systèmes d'information.

Comme dans la plupart des pays de l'UEMOA, le secteur de la microfinance est fortement concentré : en 1997, 7 SFD collectaient 84% de l'épargne, octroyaient 67% des crédits et mobilisaient 78% des bénéficiaires totaux du secteur. Parmi eux, figurent trois systèmes mutualistes (TAIMAKO, MCPEC, PMR), trois projets à volet de crédit, et une opération de crédit direct (CRN). La mutuelle TAIMAKO réalisait à elle seule 55% de la collecte d'épargne et 53% des octrois de crédit. Cette mutuelle se distingue aussi par son origine strictement endogène, tant au niveau de ses dirigeants et de son personnel que de ses ressources. Par rapport à certains autres pays de l'UEMOA, on notera l'absence quasi totale des organisations paysannes au sein des SFD, bien que certains projets à volet de crédit tentent ponctuellement d'institutionnaliser leur système en le confiant à des OP. Mais les résultats sont extrêmement mitigés, comme le montre l'exemple du projet TARKA qui sera développé plus loin.

Faute d'analyse spécifique, l'impact des SFD du Niger est difficile à appréhender. Leur répartition géographique privilégie les zones Sud du pays (Tillabéri, Niamey, Maradi, Zinder), bien que quelques projets à volet de crédit soient présents dans des zones plus défavorisées (Goudoumaria, Tahoua, Agadez...). La population touchée par les SFD serait à 46% féminine, ce qui s'explique notamment par la part importante de SFD (projets à volets de crédit, mais aussi mutuelles) ciblés exclusivement sur les femmes, et cherchant à élaborer des modèles de financement spécifiquement adaptés aux femmes pauvres (MMD par exemple).

Malgré cette dynamique qui s'est affirmée dans les années récentes, le secteur de la microfinance reste très fragile au Niger. Sur les 167 structures répertoriées par le Ministère des Finances en 1998, 72 seulement avaient un statut légal. Une seule structure avait atteint l'équilibre financier. Une part importante d'entre elles avaient en 1999 des taux d'impayés élevés, et, plus grave encore, une connaissance très approximative de la situation réelle de leur portefeuille. La plupart des SFD, hormis TAIMAKO, souffrent d'un manque de professionnalisation, de contrôle, de système d'information.

La part importante de projets à volets de crédit qui n'ont souvent pas de préoccupation de pérennisation est un handicap important pour le développement du secteur : concurrence déloyale pour les SFD qui opèrent avec une logique de pérennisation, manque de suivi des crédits entraînant des impayés, des habitudes de non-remboursement impuni... Les relations des SFD avec le marché financier sont globalement peu développées. Les problèmes de gouvernance sont importants, renforcés par la faible capacité d'appropriation sociale par les populations du fait de l'analphabétisme, du manque de formation, et souvent d'une faible structuration ou de l'éclatement du milieu social (migrations, exode rural, pauvreté, conflits éleveurs agriculteurs...).

Globalement, malgré une multiplication des intervenants, le secteur souffre d'un manque d'opérateurs professionnels. Par ailleurs, les quelques opérateurs professionnels qui s'affirment progressivement sont extrêmement sollicités par les bailleurs de fonds pour prendre en charge de nouvelles lignes de crédit, de nouvelles zones, de nouveaux systèmes de crédit et courent le risque d'être très rapidement dépassés par cette demande qu'ils ne veulent pas refuser puisqu'elle leur permet de consolider leur structure (lignes de crédit, ressources longues, budgets de fonctionnement).

Sur la base de ce constat de précarité du secteur, un programme d'appui au développement de la microfinance, privilégiant la professionnalisation et la formation des opérateurs et s'appuyant sur la très jeune Association Professionnelle des SFD du Niger, est en cours d'élaboration et devrait être financé par le FIDA à partir de 2000.

3. TENTATIVE DE QUANTIFICATION DE LA CONTRIBUTION DES SFD AU FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE (1997)

SFD	Type	Structure : nombre de			Nbre Membres et usagers (dont nbre groupements) (1)	Crédits dans l'année				Estimation du volume de crédit allant à l'agriculture (millions FA) (3)
		Caisses	Un.	Féd		Nbre	Montant (Millions C.F.A.)	%crédit /activité (2)	% CMT	
Taimako	EC	1	-	-	5 944 (335)	2 687	1 605	CO=60 AR=8 SO=19 AG=14	0	225
MCPEC	EC	36	-	1	7 301 (306)	761	169,1	CO=50 AG=30 SO=20	0	51
MMD	EC	ND	-	-	ND	84 496	441,6	AF=99 AG=e	0	e
PMR	EC	36	-	-	5 445 (89)	2 163	134,2	ND	0	ND
MECREF	EC	1	-	-	1 237 (28)	174	89,9	CO ; AF; SO ; AG = e	0	e
Adascha Mata	EC	1	-	-	2 134	555	52,7	AF, AR, AG=e	0	e
Ngada Diffa	EC	1	-	-	923 (923)	472	53,8	AG = 100	ND	54
Banque Pop. N'Douga	EC	1	-	-	440 (14)	52	3	AG=50 CO=20 Di=30	0	1,5
Aquadev	EC	1	-	-	500	227	18,4	AG=50 CO céréale=19 AF=13 CO=14	0	9
Kokari SICR	CD	ND	-	-	3996	168	375,9	AG=60 AF=40	0	225,5
BRK Care	CD	1	-	-	6 847	3 604	351	CO ; AG	0	ND

CRN	CD	1	-	-	9 000	8 203	330	AG=32	0	106
Tarka	PVC	367	-	-	8 203	4 356	357	AG=100	78	357
PDLU Douchi	PVC	ND	-	-	1 150 (31)	3 100	135,2	AG= embouc	0	ND
Bien être familial	PVC	ND	-	-	3 216 (53)	3 268	114,2	embouche	0	ND
PPOAF	PVC	46	-	-	2 672	46	75	embouche =21 moulin	9	16
PAIGLR	PVC	ND	-	-	(25)	ND	65	AG= 90	ND	58
PRIVAT	PVC	ND	-	-	6 037	6	60	AG=83 CO=16 Di=1	10	54
PPODR	PVC	24	-	-	1 584	826	50	AG= 100	ND	50
PPI	PVC	112	-	-	6 720 (43)	720	49	AG=100	ND	49
AFPE/CC Nguimi	PVC	ND	-	-	ND	819	42	AG=15	0	6
Banque Céréale Zinder	PVC	ND	-	-	1 349	2 698	16,7	BC= 100	0	17
TOTAL					74 924 (1 856)	119 464	4 592,3	-		1 278

Source : Banque de données PASMEC 1995- 1997

(1) Le nombre de membres indiqués par les SFD sous évalue le nombre d'individus bénéficiaires, certains membres étant des groupements d'individus

(2): AG= Agriculture, élevage CO= Commerce
AF= Activités Féminines AT= Artisans
HA= Habitat AU= Autre activité
BC= Banque de céréales SO= Social

(3) Valeur indicative estimée : Montant de crédit dans l'année X % crédit à l'agriculture

Avant d'aller plus avant dans l'analyse de ces données, il convient d'en préciser la portée et les limites :

- Ces chiffres sont issus de la seule base de données à peu près complète dont on dispose sur les SFD en Afrique de l'Ouest. Malgré certaines imprécisions (ex : le nombre de membres qui recouvre à la fois des individus et des groupes), cette base de données est précieuse pour appréhender et comparer des caractéristiques générales des SFD, estimer des volumes d'activités et comprendre des tendances d'évolution
- Les chiffres indiqués sont issus des déclarations des SFD :
- * Très peu d'entre eux, voire aucun d'entre eux, ne disposent d'un système d'information leur permettant de faire un suivi du crédit suffisamment fin pour obtenir un état réel des objets financés par le crédit
- * Même avec un système d'information prenant en compte les déclarations individuelles des emprunteurs, il est important de préciser que les distinctions d'affectation restent assez théoriques : la plupart des emprunteurs étant pluri-actifs, le crédit se fonde dans la trésorerie et bénéficie souvent à l'ensemble des activités de la personne ou de la famille (fongibilité du crédit)..
- A la lecture des commentaires accompagnant les bases de données 95 et 97, il apparaît que les catégories utilisées par les SFD pour décrire leurs activités ne sont pas homogènes, "agriculture" pouvant recouvrir les productions végétales, animales et la transformation de produits, ou l'une seulement de ces catégories.
- Par ailleurs, dans certains cas (Bénin,...), les bases de données 95 et 97 sont pauvres en information chiffrée sur l'utilisation des crédits. Quand cela était possible, le tableau a alors été complété à partir de données d'entretiens, ou d'études réalisées sur les SFD concernés, dont les sources sont alors citées.

L'estimation des volumes de crédit alloués à l'agriculture n'a donc qu'une valeur indicative et ne doit en aucun cas être utilisée comme une valeur absolue et fiable. Cependant, au regard du peu d'information chiffrée existant sur la question, il nous a paru important de présenter cette estimation pour appréhender les ordres de grandeurs du financement de l'agriculture par les SFD.

L'analyse de la base de données Niger du PASMEC pour l'évaluation de la contribution des SFD à l'agriculture met en évidence la qualité particulièrement faible et lacunaire de l'information fournie par les SFD (nombreuses données non renseignées, informations contradictoires, expériences ne figurant pas dans la base 97 parce qu'elles n'ont pas communiqué leur information...), ce qui est un indicateur de leur faible degré de professionnalisation. Par ailleurs, la comparaison avec des données 1998/1999, partiellement disponibles seulement, montre que des changements importants sont intervenus entre ces différentes dates (fermeture de SFD, suspension de crédit pour cause d'impayés, création de nouvelles structures...) L'estimation quantifiée de la contribution des SFD du Niger à l'agriculture en sera donc encore plus approximative que dans les autres pays.

Les chiffres disponibles indiquent que cette contribution des SFD aurait été de l'ordre de 1,3 milliards de crédit octroyé en 1997, soit environ 29% des crédits octroyés dans l'année par l'ensemble des SFD. On ne peut que répéter ici que ce chiffre est à prendre avec précaution, au regard de la qualité de l'information disponible. Cependant, le niveau relativement élevé du pourcentage de contribution des SFD à l'agriculture, ainsi que le taux significatif de crédit moyen terme qui apparaît dans notre tableau, peuvent s'expliquer, notamment par la part des projets de développement à volet de crédit qui interviennent dans ce secteur et qui, souvent,

financent l'agriculture, et l'investissement agricole (crédit charrue, charrettes, attelages, motopompes). Mais pour amorcer une dynamique positive d'investissement/capitalisation et un accès durable des producteurs agricoles au marché financier, il ne suffit pas d'octroyer des crédits à l'agriculture, il faut aussi obtenir leur remboursement : ce qui est un problème dans de nombreux projets à volet de crédit.

Une typologie rapide permet d'identifier 7 catégories de SFD finançant l'agriculture au Niger :

- les 3 principaux réseaux mutualistes (TAIMAKO, MCPEC, PMR) contribuent pour environ 20 % de l'enveloppe globale des SFD à l'agriculture (soit environ 300 millions en 1997). Dans les trois cas, l'agriculture et l'élevage ne représentent qu'une part limitée du portefeuille de crédit des institutions (entre 14 à 30%), davantage tournées vers le financement des activités commerciales et le crédit de consommation aux salariés.
- des mutuelles locales (Ngada Diffa, Banque Populaire Ndouga, et à partir de 1998, la mutuelle du Dendi à Gaya) ont souvent été spécifiquement créées pour financer l'agriculture et l'élevage d'une zone donnée ; leur contribution à l'enveloppe globale est évidemment faible (4 à 5%), mais leur impact local peut être significatif
- des systèmes de crédit ciblés sur les femmes financent des activités d'embouche et de maraîchage ; les volumes de financement revenant à ces activités n'ont pas pu être estimés ; ils sont faibles, mais peuvent intervenir de manière significative dans le développement des activités féminines dans une zone donnée
- des systèmes d'intermédiation financière (KOKARI) sont une forme originale d'appui au financement rural : ces opérateurs ne font pas eux-mêmes du crédit, mais assurent un appui aux communautés locales leur permettant l'accès à un crédit bancaire
- les projets de développement agricole à volet de crédit (TARKA, PPOAF, PPI...) sont encore très développés au Niger ; ils octroient une part importante de l'enveloppe des crédits à l'agriculture par les SFD (40% de l'enveloppe globale des 1,3 milliards) mais sont quasiment tous confrontés à de gros problèmes d'impayés
- certains projets de développement local mettent en place des systèmes de financement agricole et ruraux, à travers des Fonds de Développement Locaux (ex : PAIGLR) ; les volumes octroyés sont faibles, mais les mécanismes de gestion locale qui sont expérimentés à travers ces Fonds apportent un éclairage sur la capacité des organisations paysannes locales à s'impliquer dans le financement
- des banques de céréales ont été développées notamment à travers un projet du BIT dans la zone de Zinder ; cette expérience semble être une forme de financement rural "en nature" adaptée à des zones particulièrement défavorisées où la monétarisation est encore trop faible pour permettre le développement de systèmes de microfinance monétaires plus élaborés.

Malgré la fragilité des SFD mise en évidence plus haut et leur contribution relativement faible au financement du secteur primaire, il y a donc au Niger une grande variété de SFD finançant l'agriculture, avec des mécanismes et des spécificités dont les succès, mais aussi les échecs qui méritent d'être analysés et apportent des enseignements pour le financement de l'agriculture dans des zones défavorisées d'Afrique de l'Ouest.

4.4. Analyse des principaux SFD finançant l'agriculture

Eu égard à la diversité des SFD finançant l'agriculture au Niger, au caractère exemplaire de leurs succès et de leurs échecs, et à la qualité de l'information dont disposait la mission ¹, il est apparu intéressant de retenir 6 cas pour une analyse plus approfondie :

- TAIMAKO est le SFD qui au Niger présente les meilleures garanties de professionnalisme et de durabilité ; en 1997, il assurait à lui seul environ 17% de l'enveloppe globale du financement de l'agriculture par les SFD
- La MUTUELLE DU DENDI est un exemple de mutuelle locale créée pour financer l'agriculture dans une zone où celle-ci peut être intensifiée et nécessite des investissements importants (irrigation, intrants...)
- KOKARI est analysé dans ses activités d'intermédiation entre les producteurs agricoles et ruraux et une banque commerciale
- Le projet de la TARKA représente la contribution au financement de l'agriculture la plus importante en 1997 (357 millions), mais est exemplaire de la difficulté à financer l'agriculture à travers une structure de projet de développement agricole
- le PAIGLR est un projet de développement local de la zone de Gaya
- les Banques de Céréales de Zinder sont une forme de système de financement partiellement monétarisé, développée dans des zones particulièrement défavorisées

4.4.1. TAIMAKO

Principales caractéristiques

Taimako est une mutuelle créée en 1993, par 50 personnes venant d'un organisme bancaire, la Financière - Niger. C'est un des seuls SFD qui a bénéficié d'emblée d'une compétence bancaire professionnelle. En 1997, Taimako comptait environ 6.000 membres et usagers, et avait un volume de dépôts de 505 millions de FCFA. En 1998, les dépôts atteignaient 727 millions, et l'encours de crédit était de 602 millions. La Mutuelle a connu une croissance continue, mais relativement prudente depuis sa création.

Le fonctionnement de Taimako repose sur les organes mutualistes "classiques" (Assemblée Générale, Conseil d'Administration, Comité de Surveillance, Comité de Crédit, Comité d'Education et de Formation) ; la mutuelle dispose d'une structure centrale à Niamey, d'une agence à Torodi et d'une antenne à Tillabéri.

Sa principale zone d'intervention reste la communauté urbaine de Niamey ; son extension vers le milieu rural est relativement récente et a été largement accompagnée/impulsée par les bailleurs de fonds, à la recherche d'opérateurs fiables capables de prendre en charge le financement du développement rural. Le sociétariat de la mutuelle a de ce fait évolué de manière significative dans les années récentes : en 1996, les salariés représentaient 20% du sociétariat, les artisans 12%, les "opérateurs économiques" (commerçants, petits industriels) 53% et les groupes ruraux 15% ; en 1998, les salariés ne sont plus que 12%, les artisans 4%, les opérateurs économiques 53% ; les groupes ruraux par contre représentent 31% du sociétariat en 1998. Tous les financements accordés aux groupes ruraux ne sont pas destinés aux seules activités agricoles ; cependant, le financement de l'agriculture progresse de manière significative au sein du portefeuille de la mutuelle.

Organisation des services financiers

¹ Le CIRAD a conduit plusieurs études en 1997, 98 et 99 sur le financement de l'agriculture par les SFD du Niger : plusieurs des cas analysés reprennent des données collectées dans le cadre de ces études

Pour accéder au crédit, il faut être sociétaire (droit d'accès de 10.000 FCFA pour les personnes physiques, de 65.000 FCFA pour les personnes morales), avoir épargné régulièrement depuis 6 mois. Les modalités de crédit correspondent à des standards habituels dans les mutuelles : 10% du montant de crédit de frais de dossier, 10% d'apport personnel, 20% pour alimenter le fonds de garantie ; le montant maximal du crédit est de 5 fois le montant des parts sociales ; pour les personnes physiques, la garantie porte sur le blocage des montants de part sociales (pendant 2 ans à partir de la date de souscription) ; pour les personnes morales, la caution solidaire complète la garantie prise sur les parts sociales.

La mutuelle n'octroie que du crédit de court terme (6 à 10 mois). Le taux d'intérêt est unique, quelque soit l'activité financée : 1,5%/mois.

Trois produits d'épargne sont proposés : compte d'épargne à vue, non rémunéré ; compte de dépôt pour personnes morales, non rémunéré ; compte de placement, rémunéré à 3%/an avec un dépôt minimum de 1 million FCFA. La mutuelle a engagé une stratégie de mobilisation de l'épargne en assouplissant ses conditions ce qui a conduit à une progression assez forte des dépôts entre 1997 et 1998 (+44%). Mais l'instabilité des ressources reste l'un des problèmes clé de la structure.

Le crédit à l'agriculture

En 1998, trois types de crédit agricole ont été octroyés par Taimako :

- un crédit intrant a été octroyé à 200 groupes de producteurs, pour un montant d'environ 200 millions ; les modalités de ce crédit sont identiques au crédit de court terme classique de la mutuelle ; les groupes se sont engagés sur un principe de caution solidaire
- un crédit embouche a été attribué, selon les mêmes conditions à environ une centaine de groupements
- trois crédit motopompes sont en expérimentation : d'un montant de 300 à 400.000 FCFA, ces crédits ont été accordés à des groupements, qui chacun en leur sein ont tiré au sort un bénéficiaire individuel ; les modalités de crédit sont de court terme : taux de 1,5%/mois sur 10 à 12 mois.

Face au manque crucial d'opérateurs professionnels en milieu rural, Taimako est fortement sollicitée sur le terrain du financement de l'agriculture. La stratégie développée par la mutuelle reste cependant extrêmement prudente : l'activité est jugée risquée, même si elle est perçue comme une clé de l'économie du Niger dans laquelle la mutuelle dit souhaiter s'investir. Elle applique au financement de l'agriculture les mêmes conditions qu'aux autres crédits : par exemple, même dans des contextes où la mutuelle souhaite se développer, elle ne fait pas de "sensibilisation" pour le crédit : les emprunteurs doivent être volontaires et faire d'abord la démarche de venir à la mutuelle. Au-delà des mesures de sécurisation du crédit par les modalités générales, la mutuelle exige un appui par les bailleurs de fonds quand elle est sollicitée pour s'étendre dans de nouvelles zones rurales et agricoles : budget de création d'antenne, de fonctionnement initial, discussion en cours pour bonification des taux de crédit. Par ailleurs, un effort important de formation est fait au niveau des bénéficiaires ; les formations ne sont pas assurées par la mutuelle elle-même, mais par des ONG spécialisées, dans un cadre contractuel.

D'après les dirigeants de Taimako, le problème clé en matière de financement de l'agriculture est l'impossibilité actuelle de la mutuelle de faire du crédit moyen terme à partir des ressources de court terme dont elle dispose : l'épargne à vue est dominante et les parts sociales ne sont stables que pour une période de deux ans, au terme de laquelle le sociétaire peut les retirer. C'est donc en terme de

refinancement que la mutuelle pose le problème du financement de l'agriculture. Plusieurs bailleurs de fonds sont en discussion avec la mutuelle pour l'accompagner dans ce sens (ligne de crédit, fonds de garantie,...).

Viabilité du SFD

La mutuelle a de nombreux atouts :

- un personnel bancaire qualifié ;
- un système d'information et de contrôle, qui même s'il doit être perfectionné, est fiable ;
- des résultats financiers satisfaisants et en progression constante : un taux de couverture des charges de 115% en 1998, des bénéfices en augmentation, une bonne maîtrise des coûts de fonctionnement, des fonds propres en augmentation ;
- la confiance du marché financier local et national, ainsi que celle des bailleurs de fonds.

Ses points faibles portent d'une part sur le manque de ressources longues, le manque d'accès au refinancement bancaire et d'autre part sur une faible connaissance du milieu rural, dans la perspective d'une extension vers ce créneau de marché.

La stratégie de développement mise en œuvre par Taimako vise à :

- améliorer ses capacités de refinancement par la création d'un établissement financier lui donnant accès au marché financier national et régional
- diversifier ses services financiers
- s'ouvrir sur le monde rural

Enseignements à retirer de cette expérience par rapport à la problématique du financement de l'agriculture

- Taimako est un exemple de SFD développé d'abord dans un environnement urbain et qui cherche progressivement à s'ouvrir sur le monde rural et le financement de l'agriculture. Cette stratégie correspond-t-elle à une analyse objective de l'évolution du marché financier et au constat des limites du développement d'un portefeuille essentiellement urbain ou bien est-elle une réaction opportuniste face aux sollicitations des bailleurs de fonds ? Sans doute résulte-t-elle d'un mélange soigneusement pesé de ces deux raisons, mais il n'en reste pas moins qu'elle ouvre des perspectives significatives pour le financement du monde rural au Niger, dans un environnement où les opérateurs professionnels sont rares.
- la stratégie d'ouverture sur le monde rural et agricole est néanmoins conduite avec une grande prudence et en s'appuyant sur tous les mécanismes de sécurisation que peuvent offrir les bailleurs de fonds
- face au manque d'opérateurs financiers ayant de réelles compétences professionnelles, la pression des bailleurs de fonds est forte sur les quelques opérateurs spécialisés solides ; si cela représente un risque limité pour Taimako qui semble avoir une stratégie de développement propre bien raisonnée, cette pression peut être dangereuse pour des structures plus fragiles, à l'affût de moyens de fonctionnement supplémentaires.

- le manque de connaissance du milieu rural et le manque de confiance des opérateurs ruraux que cela entraîne, sont des handicaps significatifs pour un développement de mutuelle urbaine en milieu rural
- le manque de ressources longues et stables permettant la crédit de moyen terme reste néanmoins le handicap majeur pour financer l'agriculture

4.4.2. *La Mutuelle d' Epargne et de Crédit du Dendi à Gaya (MECD)*

La Mutuelle du Dendi est un exemple des petites mutuelles locales qui se multiplient au Niger. Elle a été créée en 1997, à l'initiative de notables de Gaya souhaitant doter l'arrondissement d'un outil de financement de l'agriculture et du monde rural. Elle bénéficie de l'appui de l'Association Nationale de Promotion de l'irrigation privée (ANPIP)², sous forme d'une ligne de crédit et d'une subvention de fonctionnement.

Contexte

Une étude de l'offre et de la demande de financement dans la zone de Gaya (CIRAD, 1998) a montré que l'offre financière est réduite, tant en matière de crédit que d'épargne. Liée au fort potentiel économique local, la demande en crédit est importante et porte sur des crédits de court terme (intrants, diversification rurale), mais aussi de moyen terme (équipement agricole, plantations...). Les capacités d'autofinancement sont variables selon les groupes de producteurs. Le crédit informel ne répond pas à l'ampleur de la demande, et ne permet d'obtenir que ponctuellement soit de très petits crédits (des parents, amis, proches), soit des crédits très coûteux auprès des commerçants. Les conditions d'accès au crédit informel se durcissent en période de crise alimentaire, l'argent devenant rare pour tous les acteurs de la zone. Les SFD fonctionnels dans la zone sont peu nombreux : quelques groupes KOKARI, une caisse populaire, un projet de développement à volet crédit (PAIGLR) ; leur encours de crédit est faible ; les crédits proposés sont essentiellement de court terme, collectifs, ou liés à des zones précises (PAIGLR). En dehors de la Mutuelle de Dendi, en cours de structuration au moment de l'étude, il n'y avait pas d'offre de crédit individuel pour les intrants, plus de petit crédit individuel pour les femmes, et peu de crédit, individuel ou collectif pour l'équipement. Il n'existait pas non plus de crédit moyen terme pour les plantations, alors que la demande et le potentiel de production en arboriculture de la zone sont forts. La demande de produits d'épargne n'est pas exprimée comme une priorité, mais l'analyse des stratégies et des contraintes des différents groupes de population, tant masculins que féminins, montre que certains d'entre eux ont une capacité d'épargne et pourraient être intéressés par ce service, notamment pour lisser leur trésorerie, et aussi pour faire face à la pression sociale de redistribution.

Principales caractéristiques

La MECD développe les principes classiques du mutualisme. Ses membres peuvent être des individus ou des personnes morales, les Groupements d'intérêts économique (GIE), constitués à cette occasion. Les conditions d'adhésion sont les suivantes :

- faire partie d'un GIE ou adhérer à titre individuel
- acquérir une part sociale (2 500 FCFA) par individu ou au moins 10 parts sociales pour un GIE

² L' ANPIP est une association à but non lucratif, créée en 1993. Elle a pour objectif de concourir au développement de l'irrigation privée par l'émergence d'entreprises agricoles viables, d'entreprises de services d'accompagnement, et de groupements autonomes et organisés d'irriguants.

- régler un droit d'adhésion de 1500 FCFA
- avoir acquitté une épargne minimum de 1000 FCFA

La création de la Mutuelle a été préparée par une campagne de sensibilisation des populations dans 30 villages pilotes répartis dans les 6 cantons de l'arrondissement de Gaya. Cette phase de sensibilisation, menée par les promoteurs et appuyée par l'ANPIP, a abouti à la mobilisation d'un capital social de 7,4 millions de FCFA et à la création des 200 GIE constituant actuellement la part la plus large du sociétariat de la Mutuelle. Les activités de crédit ont démarré en septembre 1998.

Au-delà des ressources de la collecte locale, la Mutuelle s'appuie sur le financement de l'ANPIP qui comprend une ligne de crédit de 120 Millions de FCFA sur 3 ans destinée à promouvoir les activités des producteurs agricoles irriguant et une subvention de fonctionnement. La ligne de crédit est concédée à la Mutuelle à un taux de 4%/an, remboursable en une seule échéance au terme des 3 ans. La subvention de l'ANPIP doit couvrir pendant trois ans les frais de fonctionnement, les coûts de l'appui technique (contrôle, audit) et les coûts de formation.

Un appui méthodologique et technique est donné à la Mutuelle par le Mouvement des Caisses Populaires d'Épargne et de Crédit (MCPEC), dans le cadre d'un contrat d'appui de trois ans, financé par l'ANPIP. L'ensemble des outils utilisés sont ceux du MCPEC, avec leur force et mais surtout leurs faiblesses (notamment comptabilité imprécise et absence de manuel de procédure). Des actions de formation des GIE et des responsables cantonaux ont été programmées et devraient être réalisées par le Comité d'Éducation et de Formation de la Mutuelle, appuyée par une ONG spécialisée, ABC Ecologie. En avril 1999, ces actions n'avaient pas débuté, faute de moyens de transport, semble-t-il. Les actions de formation menées par ABC Ecologie pour le compte de l'ANPIP ont débuté et semblent avoir porté essentiellement sur les techniques d'irrigation.

Après une année d'activités, le sociétariat de la Mutuelle du Dendi était constitué, à la fin du premier trimestre 1999, de 380 membres, dont 139 hommes, 21 femmes, et 220 personnes morales (90% GIE d'hommes et environ 10% GIE de femmes). Son taux de pénétration était à cette date de 6, 91%. Une seule Caisse est pour l'instant opérationnelle, dans la ville de Gaya. Dans une phase ultérieure, il est prévu de créer des antennes délocalisées au niveau des six cantons de l'arrondissement, et un bureau à Niamey, dans l'optique de mieux drainer l'épargne des ressortissants de Gaya habitant dans la capitale.

Les produits financiers : le crédit à l'agriculture est dominant

Du fait de l'appui prépondérant de l'ANPIP, la Mutuelle finance essentiellement des activités liées à l'irrigation ou connexes (commercialisation de produits agricoles). Sur ces fonds propres, elle a commencé à attribuer des crédits pour des activités non agricoles (commerce et artisanat).

La Mutuelle octroie du crédit court terme et moyen terme (2 ans maximum). Les conditions d'accès au crédit sont très sélectives, plusieurs formes de maîtrise du risque étant combinées :

- une définition stricte de l'objet de crédit :
- * la ligne de crédit ANPIP est réservée au financement des activités des producteurs irriguants (intrants, équipement, commercialisation de produits agricoles)
- * le crédit sur les fonds propres de la Mutuelle peut financer des activités autres (commerce, artisanat), mais avec un apport personnel plus important (30%)
- * dans les deux, il faut avoir un projet économique, la capacité de rembourser le crédit, et une bonne moralité

- des garanties contractuelles : signer un contrat de prêt, être membre actif de la MECD depuis au moins trois mois, être propriétaire de ses terres
- des garanties matérielles : apport personnel d'au moins 20% du montant demandé, gelé sur le compte du demandeur pendant la durée du crédit et non rémunéré, pouvoir fournir une garantie matérielle couvrant la totalité du montant de l'emprunt ; cette garantie peut être constituée par des biens immeubles (terres, maison), des biens meubles, (équipement, bijoux, salaires ou retraites)
- des garanties sociales : bénéficiaire de la caution solidaire des autres membres du GIE, ou d'une caution individuelle quand membre individuel

Le taux d'intérêt du crédit est de 2, 5%/mois. Le plafond maximal du crédit est de 1,5 million FCFA. L'échéancier de remboursement est discuté entre l'emprunteur, le GIE et la Mutuelle lors de la réalisation du dossier de crédit. La procédure de recouvrement prévoit l'application de pénalités de retard de 5%/mois sur le montant de l'échéance due, à partir de 15 jours de retard de remboursement.

Deux produits d'épargne sont proposés, sous forme de dépôt à vue, non rémunéré et de dépôt à terme, de six mois minimum, rémunéré à un taux annuel de 4%.

Les résultats d'une première année de fonctionnement montrent :

- une mobilisation importante des GIE au démarrage de la MECD, qui a été renforcée ultérieurement par des adhésions individuelles (380 membres dont 220 GIE) ;
- une faible mobilisation de l'épargne (24,6 millions FCFA), constituée essentiellement par les dépôts de garantie ; la motivation de l'adhésion est clairement l'accès au crédit ;
- 88 millions de crédit octroyés, pour un montant de 55,4 millions FCFA ;
- un taux significatif de crédit en retard de remboursement (24% en avril 99), imputables, selon la Direction de la Mutuelle, à deux causes principales :
 - * problème de gestion de trésorerie avec un mauvais calage des échéances de remboursement par rapport au cycle des revenus
 - * des crédits collectifs d'un montant déjà faible au départ (parce que lié à une faible capacité de mobilisation d'épargne) deviennent dérisoires une fois redistribués entre membres d'un GIE et ne permettent de dégager une rentabilité d'activités ; c'est particulièrement le cas pour les crédits intrants.

Les retards sont plus importants sur les prêts sur fonds propres, dont les conditions d'accès sont moins sévères que les prêts sur fonds ANPIP.

Viabilité du SFD

L'initiative étant récente, il est difficile d'en évaluer d'emblée la viabilité. Quelques points peuvent toutefois être relevés

- * la Mutuelle a une reconnaissance légale ;
- * les activités de la Mutuelle sont limitées à l'arrondissement de Gaya, et concrètement pour l'instant, aux zones les plus proches du chef lieu ;
- * la structure est jeune et encore fortement assistée : malgré une progression significative de ses activités depuis sa création en fin 1997, il lui reste à faire la preuve qu'elle peut se développer de manière autonome et viable ; elle a été créée sur la base d'une mobilisation locale forte qui, plus qu'une réelle adhésion

spontanée aux intérêts du mutualisme traduit le charisme des notables locaux et révèle l'intensité du besoin de crédit ;

- * les perspectives d'équilibre financiers sont difficiles à évaluer, notamment faute d'une identification claire des coûts de fonctionnement ;
- * sa structure et son organisation internes sont faibles : le personnel actuel est transitoire, la direction a de bonnes qualifications bancaires mais réside à Niamey ; l'assistance technique du MCPEC répercute sur la Mutuelle les faiblesses internes de ce réseau ; le dispositif technique actuel de la Mutuelle présente des lacunes en terme de suivi des crédits ;
- * sa portée est sélective : l'étude menée en février 1998 montrait que la mobilisation locale autour de cette initiative était importante, mais le degré de connaissance et d'assimilation des règles du SFD très variable selon les GIE et au sein d'un même GIE : les GIE urbains semblaient détenir une information plus complète et mieux analysée que les GIE "de brousse"; les GIE masculins maîtrisaient mieux l'information que les GIE féminins ; les villages peuhls rencontrés n'avaient pas eu accès à l'information ; enfin, au sein des GIE ruraux rencontrés, seul un nombre limité de membres lettrés a un accès privilégié à l'information écrite. Les enquêtes très rapides faites en juin 1999 suggèrent que ces clivages ne se sont pas infléchis et que la Mutuelle bénéficie davantage pour l'instant aux groupes proches de Gaya, lettrés et ayant des activités économiques déjà bien développées (Par exemple, l'une des conditions d'attribution d'un crédit sur la ligne ANPIP est d'être propriétaire de ses terres, ce qui exclue une large catégorie de population de l'accès au crédit) ;
- * un effort important de formation est prévu pour renforcer les capacités de gestion des GIE, mais n'a pas été engagé pour l'instant ; par ailleurs, au regard des faibles performances des organisations actuelles (manque de cohésion sociale, manque de maîtrise de la gestion, et surtout analphabétisme), il est à craindre que cet effort de formation n'aura pas d'effets immédiats et devra être de longue durée.

Une stratégie de développement en trois étapes a été définie par la Mutuelle :

- consolidation de son siège à Gaya, chef lieu de l'arrondissement, sur la base des ressources fournies par la ligne de crédit de l'ANPIP ;
- puis, décentralisation des activités au niveau des 6 cantons, avec création de Caisses locales ; dans ce sens, des "Cellules cantonales" ont été élues, mais ne semblent pas fonctionnelles à ce jour ;
- extension des activités de crédit, au-delà de la ligne de crédit de l'ANPIP dont l'utilisation est strictement limitée au financement des activités liées à l'irrigation ; ce développement des activités de crédit hors ANPIP a été engagé sur les fonds propres de la Mutuelle et le recours à d'autres lignes de crédit est envisagé.

La MECD est donc encore particulièrement fragile, mais constitue l'une des seules initiatives d'envergure développant une approche professionnelle du financement dans la zone de Gaya.

Enseignements à retirer de cette expérience par rapport à la problématique du financement de l'agriculture

De nombreuses expériences de mutuelles de ce type émergent un peu en Afrique de l'Ouest, avec un appui plus ou moins solide de structures extérieures. Une proportion significative de ces mutuelles est créée pour financer les activités

agricoles en l'absence d'accès local au financement. Les problèmes de la mutuelle du Dendi sont assez représentatifs de ces dynamiques.

L'analyse de la situation actuelle de la Mutuelle montre des points forts :

- * **elle apporte une réponse partielle aux besoins agricoles de la zone en finançant les cultures irriguées ;**
- * **elle a limité au maximum sa prise de risque :**
 - le risque lié au financement de l'agriculture est limité par un ciblage restrictif sur l'agriculture irriguée
 - la prise de garantie est maximale et repose sur une combinaison de différents types de garanties
- * **le recours à une ligne de crédit extérieure** permet de s'affranchir dans une certaine mesure des limites des systèmes mutualistes "classiques" fondés sur les seules ressources de crédit endogène générées par l'épargne locale

et des points de fragilité :

- * **la réponse aux besoins de financement est très partielle** : l'agriculture sèche, l'élevage et la pêche ne sont pas financés pour l'instant ; par ailleurs, dans la zone de Gaya, qui a un potentiel économique favorable, les besoins de financement productifs sont importants et variés (commerce, artisanat) et de nombreuses catégories de populations (femmes, jeunes, groupes sociaux vulnérables) n'ont pas d'accès au crédit ; les produits offerts par la Mutuelle, fortement influencés par les orientations de l'ANPIP, ne répondent que très partiellement à l'ampleur et à la diversité des besoins de financement de la zone
- * **centrée sur Gaya-ville, la Mutuelle a un impact limité sur les zones environnantes** : la décentralisation qui est envisagée n'est pas opérationnelle pour l'instant
- * **La garantie, même si elle est maximale par rapport au contexte de Gaya, n'est pas infaillible** pour au moins trois raisons :
 - la caution solidaire a des limites bien connues ;
 - la garantie sur le foncier ne peut fonctionner réellement que s'il y a existence d'un titre foncier ; même si la procédure d'enregistrement du foncier est amorcée à Gaya, elle ne se généralisera que lentement
 - l'efficacité des procédures judiciaires de recouvrement des crédits reste encore limitée
- * **La sévérité des modalités de crédit ainsi que celles de la garantie risque d'exclure une part significative de la population de l'accès au crédit** (groupes d'exploitants en situation précaire (1, 2, 3), populations pauvres en général, femmes et jeunes ne disposant pas d'une terre en propriété...). Ce risque d'exclusion est d'ores et déjà sensible dans le degré de connaissance que les acteurs de la zone ont actuellement de la Mutuelle : la Mutuelle est plus connue dans les catégories de producteurs aisés, plutôt urbains que ruraux, et plutôt masculins que féminins.
- * **les actions de formation des élus et des membres**, indispensables pour consolider la structure, n'ont été que très partiellement engagées, par manque de capacité interne de la structure, et de moyens logistiques pour assurer les déplacements.

4.4.3. KOKARI

L'expérience de KOKARI est originale en raison du mode d'intervention adopté, les liens avec une banque commerciale, et la part importante réservée au financement des activités agricoles.

Principales caractéristiques

KOKARI a pour origine un projet de développement coopératif initié en 1989 par l'ONG américaine CLUSA, avec le soutien de l'USAID. La structure KOKARI a été créée en 1994 sous forme de coopérative par des cadres du projet, dans l'optique d'une pérennisation des activités de financement engagées. En 1997, CLUSA et l'USAID se sont retirés, en confiant à KOKARI la gestion d'une ligne de crédit (80 millions FCFA) et d'un fonds de garantie (259 millions FCFA) logés à la SONIBANK. Le capital social de la coopérative est de 700.000 FCFA. La structure opérationnelle est composée d'une direction centrale à Niamey et de 8 antennes régionales, comptant chacune un agent de crédit. Au moment de l'enquête en juin 1999, les chiffres 1998 n'étaient pas disponibles ; en 1997, KOKARI a octroyé 168 crédits aux groupements, soit environ 4.000 bénéficiaires individuels, pour un montant de 376 millions FCFA. La structure ne collecte pas l'épargne.

Organisation du crédit

La fonction de crédit est exercée par KOKARI sous deux formes :

- l'intermédiation entre les groupements villageois et la SONIBANK :
KOKARI assure la constitution des groupes, leur formation initiale, l'étude et la mise en forme de la demande de crédit et le suivi des remboursements ; c'est la banque qui octroie le crédit sur ses propres fonds ou sur des lignes de crédit extérieures domiciliées chez elle ; les groupes se déplacent jusqu'à l'agence bancaire pour prendre le crédit et rembourser les échéances ; un fonds de garantie logé à la SONIBANK sécurise le dispositif pour la banque, qui peut le mobiliser par décision unilatérale dès qu'apparaît un retard de remboursement ;
Les services de KOKARI sont rémunérés par un différentiel de taux d'intérêt sur le crédit sur fonds de garantie (la banque applique un taux de 11,5%, sur un taux final de 15%), par les intérêts sur le fonds de garantie (4,5%/an) et par des budgets de fonctionnement liés aux lignes de crédit spécifiques.
- la gestion de la ligne de crédit mise à disposition de KOKARI par l'USAID lors de son retrait ; les modalités pratiques de gestion du crédit sont les mêmes, les agents KOKARI ne "touchent pas à l'argent" ; seule la rémunération change puisqu'une majeure partie de l'intérêt du crédit rémunère KOKARI.

Deux types de crédits de court terme sont octroyés par ce système :

- crédit de campagne en deux cycles annuels : intrants et commercialisation des produits agricoles
- crédit petit commerce et extraction d'huile

Les modalités de ces crédits sont proches : attribution à un groupement légalement reconnu qui fait lui-même les attributions individuelles ; le groupement doit avoir un compte bancaire, verser un apport préalable de 25% du montant demandé et 2% pour frais de suivi ; le taux est de 15%/an, sur une durée variant de 6 à 10 mois ; la garantie est constituée par la caution solidaire.

Le crédit à l'agriculture

Il représente une part importante des financements de ce SFD : en volume cumulé de 1993 à 1998, les intrants représentaient 36% du portefeuille, l'embouche 16%, le commerce de produits agricoles 34%, l'extraction d'huile 3% et le petit commerce 11%. En 1997, les financements à l'agriculture étaient de l'ordre de 60% du portefeuille annuel. Le SFD est donc fortement lié au risque agricole.

Plusieurs modes de sécurisation du crédit sont combinés pour limiter ce risque :

- la proximité des agents avec le terrain est un élément clé de cette sécurisation : elle permet une bonne connaissance des groupes et du degré de risque qu'ils représentent ; elle intervient dans le choix des zones d'intervention, et des groupements lors de leur constitution, dans l'évaluation des activités financées et de la qualité des projets présentés, ainsi que dans le suivi des dossiers ;
- la répartition du portefeuille de crédit entre activités à haut risque et activités moins risquées est soigneusement raisonnée par les agents ; des ajustements peuvent être opérés de manière souple au cours au fil des cycles de crédit, en fonction des contextes agricoles locaux ;
- le système de rémunération des agents les incite à développer le portefeuille mais prend aussi en compte la qualité des remboursements ;
- le fonds de garantie est une sécurité pour la SONIBANK.

Ce système d'intermédiation est fondé sur un lien structurel avec une banque commerciale et a été conçu à l'origine pour inciter la banque à s'investir progressivement dans le secteur agricole. Les résultats sont de ce point de vue mitigés :

- la banque consent effectivement un volume significatif de crédits à l'agriculture ;
- mais son degré d'engagement et de prise de risque qui devait être croissant dans l'optique des promoteurs du dispositif, n'a pas évolué depuis le début : la prise de risque de la banque est toujours nulle et les fonds alloués au crédit en dehors du système de fonds de garantie sont limités à des lignes de crédit extérieures placées là par des bailleurs de fonds ;
- les relations entre la banque et KOKARI sont minimales : les décisions d'utilisation du fonds de garantie sont unilatérales, l'information circule très mal, les contacts sont épisodiques et ne visent pas à la définition d'une stratégie commune d'intervention en milieu rural.

Viabilité du SFD

Bien que considéré comme l'un des SFD les plus importants et les plus solides de la place, KOKARI apparaît très fragile :

- la structure n'a pas, pour l'instant, de reconnaissance officielle en tant que SFD, n'ayant pas pu fournir les états financiers requis ;
- face à une croissance forte et des sollicitations importantes, la structure manque de cadres, notamment au niveau de la direction (qui compte deux personnes seulement) ;
- une centralisation trop forte des décisions limite les capacités d'adaptation de la structure et risque de démotiver les agents ;
- la situation financière est peu claire et actualisée, du fait d'un déficit d'outils professionnels.

Cependant, la structure a des atouts évidents :

- l'engagement de son personnel et la capacité à progresser ;
- le mode d'intervention qui permet de sécuriser le dispositif de crédit.

Enseignements à retirer pour la problématique du financement de l'agriculture

- * Le mode d'intervention de KOKARI, reposant sur une fonction d'intermédiation, de connaissance et d'accompagnement du milieu dans sa relation avec une banque commerciale, est original et semble bien adapté au financement de l'agriculture :
 - la diversité du portefeuille et la gestion de proximité permettent de répartir le risque entre plusieurs types d'activités et de raisonner la prise de risque en fonction de l'évolution du contexte ;
 - un système incitatif de rémunération sensibilise les agents à la qualité du portefeuille de crédit.

- * Le lien structurel avec la banque commerciale n'a pas fait évoluer la position de la banque par rapport au financement agricole : seule l'existence du fonds de garantie préserve l'investissement de la banque dans ce secteur.

4.4.4. *Le volet crédit rural du projet Basse Vallée de la Tarka*

Historique

La Cellule Crédit Rural Tarka (CRT, ex CCV) a été mise en place en 1991, pour appuyer les activités de développement agricole et rural du Projet de la Basse Vallée de la Tarka (PBVT). Financé par le FED, ce projet a pour objectif d'améliorer la sécurité alimentaire des populations par un accroissement de la production agricole et des revenus et la lutte contre la désertification. Ses activités portent sur le développement de l'irrigation, l'organisation de l'approvisionnement en intrants et de la commercialisation des productions agricoles, la restauration de l'environnement, le crédit rural. La Cellule Crédit Rural a bénéficié d'un financement de 17,8 Milliards de FCFA, dont 7,3 milliards en phase 1 (1991-1995) et 10,5 Milliards pour la seconde phase (1996-1999), avec une ligne de crédit de 945 millions FCFA. Le projet devrait bénéficier d'une 3ème phase sur le 8ème FED, à partir de 2000.

L'organisation et les résultats de la composante crédit de la première phase sont très représentatifs de la difficulté à mettre en œuvre un système de financement durable des activités agricoles et rurales dans le cadre d'un projet de développement à multiples volets. C'est à ce titre que l'exemple de la Tarka a été retenu ici, et que l'analyse sera centrée essentiellement sur la première phase du projet.

Organisation des services financiers

La composante crédit n'était, semble-t-il, pas prévue dans le montage initial du projet, et a été rajoutée en cours de mise en œuvre face à l'ampleur des besoins de financement des populations et à l'absence d'opérateur financier spécialisé (banque ou SFD) dans la zone. La forme du système de crédit a évolué au cours de la première phase d'un crédit en nature (bétail) à un crédit monétaire pour les intrants et les équipements (traction animale, charrette, motopompes, etc.). Le crédit était confié à des structures villageoises qui en assuraient la gestion sous forme coopérative. L'action de crédit s'inscrivait dans la démarche globale du projet consistant à créer des organisations paysannes ad hoc pour chacune des activités mises en œuvre. Le bilan qui est fait de cette démarche en fin de seconde phase est globalement mitigé (organisations non endogènes, faiblement appropriées par les populations...). Au niveau du crédit, elle a très clairement débouché sur un échec. Au niveau du projet, la mise en œuvre du crédit était assurée par un personnel généraliste, sans compétences particulières dans le domaine du crédit. Malgré l'insistance de l'opérateur du projet voyant s'accumuler les problèmes de gestion du crédit, le bailleurs de fonds n'a semble-t-il, pas jugé opportun, lors de la première phase, de mobiliser une assistance technique spécialisée.

L'expérience a débouché sur un échec : confiscation du crédit par quelques notables, absence de transparence dans la gestion, difficulté de mobiliser les populations non alphabétisées dans la gestion, impayés importants. En fin novembre 1999, les impayés de cette première phase qui restent à recouvrer étaient estimés à environ 300 millions de FCFA.

Cet échec a conduit à une réorganisation du système de crédit en seconde phase, dans une optique de meilleure professionnalisation. Une cellule de crédit spécifique a été créée et formée, en vue de devenir une institution autonome au cours de la troisième phase. Si les formes de la réorganisation laissent espérer une pérennisation possible du nouveau système de crédit, il n'en reste pas moins que celui-ci "traîne le boulet" de la première phase : pour qu'un SFD crédible puisse fonctionner dans cette zone avec le même ancrage institutionnel, il faut que les impayés de la première phase soit recouverts et que les mentalités évoluent en profondeur tant du côté du projet que des populations. Ce passif très lourd constitue un risque important pour la pérennité de la nouvelle structure et peut compromettre durablement la mise en place d'une offre de financement de l'agriculture dans cette zone. Il paraît donc important de bien comprendre les raisons de l'échec de la première phase de crédit.

Enseignements à retirer pour le financement de l'agriculture : les raisons de l'échec du crédit de première phase

L'analyse qui est faite aujourd'hui par le projet met en évidence différentes causes d'échec :

- un manque de compétences spécialisées à l'intérieur du projet :
les activités de crédit étaient assumées par des agents de développement n'ayant pas de compétences spécifiques, ni d'expérience en matière de financement ; la logique de leur travail était celle du développement, de l'injection de crédit; le crédit était une activité connexe à leurs activités principales ; aucune formation spécifique ne leur a été donnée ; aucune assistance technique spécialisée n'a été mobilisée; les phases successives d'attribution de crédit, puis de suspension face aux impayés croissants, ainsi l'accumulation de mauvais résultats, de palabres, de problèmes, ont progressivement démobilisé le personnel chargé de l'activité
- une mauvaise conception des produits de crédit :
 - * les approches ont évolué au cours de la première phase d'un système de subvention en nature vers un système de crédit en nature sans forte pression au remboursement, puis un crédit monétaire avec impératif de remboursement : les populations n'ont pas compris - ou pas voulu comprendre - ces changements constants de règles du jeu
 - * les échéanciers de crédit étaient mal conçus, avec des périodes de remboursement mal adaptées aux évolutions des trésoreries des exploitations et des ménages
 - * le crédit était ciblé sur des activités agricoles, mais souvent détourné à d'autres fins, d'où une incertitude encore plus grande dans le système de crédit
- une mauvaise conception des structures de gestion villageoises du crédit
 - * des comités de crédit villageois ont été créés pour l'occasion ;
 - * leur cohésion était limitée, notamment du fait du grand nombre de membres (60 à plus de 100 membres) ;
 - * leurs compétences de gestion étaient limitées, et n'ont pas été renforcées par une action de formation conséquente ;

- * ces structures ont été souvent détournées de leur objet et récupérées à leur profit par des notables villageois ;
 - * l'analphabétisme est un handicap majeur pour la bonne gouvernance de ces structures.
- un manque de suivi et de contrôle par le projet :
 - * pas de système d'information, pas de manuel de procédures ;
 - * peu de suivi des crédits ;
 - * une comptabilité largement déficiente ;
 - * pas de contrôle externe.
 - le lien entre le projet de développement agricole et le système de crédit :
 - * les productions de diversification que le projet souhaitaient développer et que le crédit soutenait n'avaient pas toutes un marché, d'où des difficultés à écouler les productions dont les producteurs ont rendu le projet responsable, ce qui a fourni des prétextes au non-remboursement du crédit ;
 - * le crédit reste considéré par les populations comme "l'argent du projet" : or, le projet, par définition, va finir à un moment donné et personne ne réclamera plus le remboursement ;
 - * "l'argent du projet", c'est aussi "l'argent de l'Etat" : un Etat perçu comme corrompu et qui ne redistribue plus la richesse, et qu'il est donc légitime de ne pas rembourser.

La seconde phase du projet a été consacrée à une réorganisation complète du système de crédit. Une nouvelle équipe a été mise en place, dans une optique d'autonomisation progressive par rapport au projet. Les structures villageoises gérant le système de crédit ont été réorganisées. Un effort de suivi et de contrôle a été fait. Mais les résultats en fin de seconde phase restent mitigés.

En 1998, à la suite d'une suspension des octrois pour réorganisation du système de gestion, l'octroi de crédit est tombé à 356 crédits pour un montant de 34,1 millions. Le taux de remboursement des crédits de seconde phase était à la même date de 88% et s'était assez fortement dégradé dans l'année. Selon l'analyse du projet, les causes des retards seraient de trois ordres : l'impact négatif de l'ancien système de crédit, les mauvaises conditions climatiques, et une mauvaise adéquation des échéanciers de remboursement par rapport aux rentrées d'argent des producteurs. Par ailleurs, le projet continue à procéder, avec une grande difficulté, au recouvrement des crédits impayés de première phase.

Les perspectives de viabilité de ce SFD apparaissent aléatoires. Aucun autre opérateur n'intervient dans la zone. Les difficultés chroniques du volet de crédit Tarka et les habitudes négatives contractées par les populations locales à l'égard du crédit rendent les opérateurs potentiels très prudents par rapport à un éventuel engagement dans la zone, alors que le besoin de financement est important et constitue un facteur crucial du développement agricole de la vallée.

4.4.5. *Le projet PAIGLR*³

Le PAIGLR est un exemple de projet de développement local intégrant une composante crédit qui contribue au financement de l'agriculture. L'analyse de son fonctionnement, de ses problèmes et de ses résultats, est illustratrice de la problématique du financement pris en charge par des projets de développement local.

³ Sources d'information : Etude CIRAD 1998 : entretien avec un responsable du projet PAIGLR ; note de synthèse sur les activités de crédit communiquée par le projet au PGD en 1997 ; entretiens dans les villages de Tounouga, Gatawani Béri et Gatawani Kaina, et Koma, qui bénéficient de l'appui du PAIGLR.

Principales caractéristiques

Financé par la Coopération Suisse et exécuté par l'Union Internationale de Conservation de la Nature (UICN), le PAIGLR a pour objectif la reconstitution, l'aménagement et l'exploitation des rônneraies du Dallol Maouri et du Fleuve Niger. Engagé en 1978, interrompu, le projet a repris en 1996, sur la base d'une approche de gestion participative des terroirs. Il disposait pour ce faire, en 1998, d'une équipe de sept animateurs et de deux fonds d'intervention : un fonds d'investissement villageois, doté de 90 millions de FCFA, un fonds d'appui à la production, doté de 230 millions de FCFA.

La démarche de gestion des terroirs est engagée à l'échelle villageoise ; la première étape en est un diagnostic effectué en concertation avec les villageois permettant de préciser les activités, les atouts et les contraintes du village et d'élaborer ensuite un Plan Villageois de Gestion des Ressources Naturelles. Un comité local de gestion (CLG) est ensuite mis en place par le village et validé par le projet ; les membres de cette structure bénéficient de formations d'alphabétisation et de gestion.

L'attribution des financements pour les Plans Villageois est faite par un Comité de Pilotage qui est constitué, à l'échelle de l'arrondissement, par des représentants de l'administration, des autorités coutumières et des villages. Les actions engagées dans le cadre des Plans Villageois sont mises en œuvre par le CLG ; elles portent sur l'agriculture, l'élevage, l'environnement, le social. L'intervention du PAIGLR se fait sous forme de subventions aux investissements collectifs (à partir du Fonds d'investissement), de conseil technique, de formation, de crédit (à partir du Fonds d'appui à la production), et d'intermédiation entre le village et les autres intervenants du milieu rural.

La composante crédit du PAIGLR est intégrée dans les Plans villageois de gestion. Un fonds villageois est constitué à partir d'un prêt sans intérêt du PAIGLR au CLG qui lui, passera un contrat de crédit avec les bénéficiaires individuels. Le CLG détermine les modalités de crédit (objets financés, durée du prêt, taux d'intérêt), choisit les bénéficiaires, et assure le recouvrement des remboursements, sous un contrôle plus ou moins rapproché du projet. Les intérêts sont versés au Fonds villageois de crédit qui est réutilisé pour de nouveaux cycles de crédit. Il est prévu que le prêt initial du PAIGLR au village soit récupéré à la fin du projet.

Les produits financiers : une dominante de crédit agricole

En février 1998, 26 villages étaient dotés de Plans Villageois comportant une composante crédit⁴. En fin 1996, le crédit touchait 4.648 bénéficiaires individuels.

Trois types de crédits sont octroyés à partir des Fonds villageois :

- des crédits de campagne (pour semences, intrants, produits phytosanitaires), sous forme monétaire, d'une durée de 4 à 6 mois ;
- des crédits de court terme, sous forme monétaire ou en nature, d'une durée de 8 à 12 mois (pour petit commerce, embouche, stockage⁵) ;
- des crédits à moyen terme, pour l'élevage reproductif et l'équipement (culture attelée, pêche...) d'une durée de 3 ans, d'un montant maximum de 400.000 FCFA

⁴ Dans 9 de ces villages, les Plans villageois existent depuis plus d'un an, dans 10 villages, ils ont une année d'existence ; 7 d'entre eux, enfin, ont été créés l'année dernière.

⁵ Exemple de crédit pour stockage d'arachide observé à Tounouga : l'association des femmes extractrices d'huile d'arachide de Tounouga a reçu en crédit 48 sacs d'arachide, sans intérêt ; l'association a confié ces sacs à 13 femmes volontaires et a fixé un intérêt d'un montant de 1500 F/sac, remboursable au bout de 3 mois ; l'intérêt ainsi récupéré a permis de racheter des arachides supplémentaires et de faire du crédit à 16 femmes en second cycle, 20 femmes en 3ème cycle et 35 femmes en 4ème cycle. L'association compte 55 membres.

; ces crédits sont donnés sous une forme en nature ⁶ avec remboursement monétaire.

Les taux d'intérêt fixés par les CLG sont extrêmement variables (de 2% à 100% !!!).

Les taux de recouvrement sont eux aussi variables, bien que difficile à cerner, d'une part parce que nombre de crédits, notamment de moyen terme ne sont pas encore arrivés à échéance, d'autre part parce que le système d'information du PAIGLR ne comporte pas, à la date de l'étude, de suivi individuel des crédits, et ne rend compte que de la gestion agrégée des Plans Villageois comportant du crédit et des subventions.

La procédure de recouvrement des crédits comporte trois niveaux de pression :

- le CLG assure le recouvrement auprès du bénéficiaire individuel, avec un suivi par le projet ;
- si un CLG a des difficultés de recouvrement, son cas est soumis au forum cantonal (équivalent du CLG au niveau du canton) qui peut faire intervenir un huissier de justice ;
- en dernière instance, le Comité de Pilotage peut décider de retirer le fonds villageois d'un village défaillant et faire intervenir la justice.

Il semble que pour l'instant, cette procédure n'ait pas été appliquée dans sa globalité.

Enseignements à retirer de cette expérience par rapport au financement de l'agriculture

- * Le PAIGLR apporte indéniablement une contribution au financement de l'agriculture, et propose du financement de moyen terme pour de l'équipement dans une zone où une telle offre est extrêmement rare. Ses résultats et son impact sont variables et fortement liés au degré de cohésion sociale et de maîtrise de gestion des communautés.
- * La zone d'intervention du projet est limitée aux terroirs de rôneraies, et exclue donc de vastes territoires du canton, ainsi que la ville de Gaya.
- * L'absence de système bancaire local fragilise le dispositif : en effet, les fonds sont le plus souvent confiés directement aux responsables du CLG, qui sont obligés de les conserver chez eux pendant les périodes transitoires (avant attribution, entre deux cycles de crédits...)
- * Aux dires des responsables du projet, la réussite de l'action gestion des terroirs et de l'activité de crédit est très contrastée selon les villages :
 - dans certains villages, les Plans villageois fonctionnent bien, et les crédits sont récupérés dans des délais satisfaisants ; le succès de l'action apparaît alors clairement lié au dynamisme, à la cohésion et à l'efficacité du Comité Local de Gestion (réunions régulières, bon choix des bénéficiaires, prises de décisions, application des mesures conservatoires en cas d'impayés...)
 - à contrario, il y a des villages où le taux de recouvrement est désastreux et l'échec actuel de l'expérience apparaît lié à la défaillance du CLG, qui peut s'expliquer selon les cas par une faible motivation, un manque de cohésion sociale, un manque de formation, mais aussi par une main mise de quelques

⁶ Pour l'achat d'une unité de culture attelée par exemple, le producteur se voit attribué un montant donné de crédit. Il se rend sur le marché avec une commission d'achat composée de représentants de la SLG, d'un technicien et d'un animateur du projet, pour choisir les animaux et le matériel ; si le coût de l'unité est supérieur au montant de crédit, le producteur paiera la différence ; si le coût est inférieur, la différence revient à la SLG.

élites lettrées, un cumul des fonctions, voire parfois une spéculation ou une utilisation frauduleuse de biens publics.

- * Le système de gestion de la composante crédit est faible, insuffisamment maîtrisée dans le cadre du projet : absence de tableau de bord des opérations de crédits, absence, jusqu'en fin 1997 d'un responsable spécialisé en crédit, manque de suivi des crédits, absence de comptabilité, de manuel de procédures ;
- * Il n'y a eu que peu de concertation avec les autres structures faisant du crédit dans la zone, à l'exception de quelques contacts inter personnels ébauchés pour une meilleure coordination des actions entre différents responsables de projets de la zone ;
- * A la date de l'étude (1998), les perspectives d'institutionnalisation du PAIGLR étaient encore relativement floues : création d'une Fédération des Terroirs, transformation du Comité de Pilotage en institution financière (???), chaque Comité Villageois pouvant alors bénéficier d'une dotation par le projet afin de poursuivre les actions engagées sur la base du Fonds villageois.

Cet exemple montre que les fonds locaux de développement peuvent apporter une contribution significative au financement de l'agriculture (adaptation aux besoins locaux, financement de moyen terme...). Mais leur impact et leur viabilité sont souvent limités d'une part par une faible professionnalisation de la "composante crédit", d'autre part par la capacité des communautés à gérer de manière autonome et durable les fonds alloués.

4.4.6. *Les Banques de céréales de Zinder*

Contexte

Les Banques céréalières ont été mises en place dans le cadre d'un projet de sécurité alimentaire qui intervient dans le département de Zinder depuis 1986. Ce même projet a initié des groupements féminins d'épargne et de crédit. Ce projet a été initié dans le contexte de crise alimentaire forte qui a résulté des grandes sécheresses sahéliennes du début des années 80. Les situations de pénurie alimentaire voire de famine (1983/84) ont entraîné une croissance forte de l'exode, le développement d'un salariat agricole de précarité, l'endettement des familles, et l'éclatement des groupes sociaux. Le projet a pour objectif de renforcer la situation alimentaire des populations rurales de la zone de Zinder en renforçant leurs capacités d'organisation, à travers la mise en place de banques céréalières, de dépôts pharmaceutiques, de groupements féminins d'épargne et de crédit. Le projet, qui est maintenant dans sa quatrième phase (1996- 1999) est financé par les Pays Bas et exécuté par le BIT. En 13 ans de fonctionnement, le projet a contribué à la création de 250 banques céréalières (BC), 117 groupements féminins d'épargne et de crédit (GFEC), et 12 dépôts pharmaceutiques, ainsi qu'à la création d'organisations de second niveau pour les BC et GFEC.

Principales caractéristiques des banques céréalières

La banque de céréale est une coopérative villageoise qui a pour objectif de développer la sécurité alimentaire par la création d'un stock de céréales collectif, revendu en période de soudure et permettant des opérations de crédit. Elle doit permettre aux familles paysannes de réguler leur trésorerie et leur stock alimentaire, et les libère de la contrainte de vendre leur force de travail au moment de la soudure et de la campagne agricole.

La création d'une banque villageoise repose sur l'initiative du village qui doit contacter le projet. Celui-ci conduit alors une étude de faisabilité en partenariat actif avec le village pour évaluer la qualité de la mobilisation, la capacité du village à constituer le stock de céréales de base et à construire les locaux, la cohésion sociale nécessaire à une bonne gestion de la BC et le degré de volonté d'intégration des femmes dans le processus. Quand la demande est retenue, une phase de sensibilisation sur les avantages et contraintes de la BC est engagée avec le village ; des visites de BC en activité et des rencontres avec des gestionnaires de BC d'autres villages sont organisées. Le village élit un Comité de Gestion qui suivra une formation spécifique sur la gestion de la BC. Le village doit constituer un stock initial de céréales par collecte, ainsi qu'un fonds de cotisation des membres permettant d'amorcer la construction des locaux de stockage. Le projet fournit une dotation complémentaire en céréales venant de l'aide alimentaire, ainsi qu'une subvention de 200.000 FCFA permettant la construction des locaux. Les stocks de démarrage d'une BC sont en moyenne de 7 à 10 tonnes de céréales. Au moment de la soudure, les céréales sont remises en vente au comptant ou cédées à crédit, avec un taux d'intérêt fixé par la BC, pouvant varier de 10 à 25% selon les villages. Au moment de la récolte, le stock de céréales est reconstitué par achat aux villageois. Le capital en céréales de la BC peut ainsi augmenter d'année en année, à condition qu'il n'y ait pas d'aléa climatique, que le crédit soit bien géré et que la commercialisation soit maîtrisée. Une auto-évaluation annuelle est conduite au sein de chaque BC avec l'appui du projet.

Le projet appuie l'initiative par des actions de formation à la gestion, mais aussi de formation technique (gestion des stocks physiques, construction sans bois, récupération des terres, alphabétisation, etc.). Il contribue au processus d'essaimage des BC en identifiant et en formant les gestionnaires villageois performants et motivés pour assurer la formation des élus des nouvelles BC.

Viabilité du SFD

Le projet BIT arrive à son terme en 1999. Différentes initiatives ont été prises pour assurer la pérennité et l'auto-essaimage des banques de céréales :

- la structuration d'une organisation de second niveau a été engagée : 211 BC sur les 250 existantes se sont regroupées en 34 organisations Inter banques (OIB) ; 17 d'entre ces OIB ont obtenu leur agrément en tant que structure coopérative de second niveau. Les OIB sont gérées par des élus des BC ; elles sont chargées d'assurer le contrôle de BC, l'appui à leur gestion, la planification des activités, les achats groupés ; elles interviennent dans la mise en œuvre d'autres activités qui naissent progressivement de la dynamique des banques de céréales (centre de santé, développement local.)
- la constitution d'une capacité d'expertise locale à travers la création d'une coopérative de service regroupant 27 gestionnaires de BC auxquels le projet fait régulièrement appel pour assurer la formation et la promotion des nouvelles BC ; cette coopérative devrait assurer auprès des BC et des OIB une part des services du projet actuel ;
- la création d'un centre de service, en appui aux organisations locales de Zinder ; ce centre de service, opérationnel à partir de juillet 1999 est issu de l'équipe du projet BIT, et a pour objectif de promouvoir le développement des organisations locales : coopératives, BC, mais aussi ONG locales ; dans ce cadre, le centre de service pourrait appuyer également les SFD de la zone.

Enseignements à retirer de cette expérience par rapport à la problématique du financement de l'agriculture

Les banques de céréales sont une forme de financement des agriculteurs plus que directement de l'agriculture. Une étude conduite en 1999 dans 80 BC opérationnelles (BIT 1999) montre l'impact positif des BC sur la sécurité alimentaire des villages :

- les BC ont contribué à augmenter la disponibilité alimentaire pendant la période soudure, ce qui a permis de fixer les populations, de limiter l'exode et la vente de travail agricole par les populations les plus vulnérables ;
- elles permettent une régulation de la trésorerie des ménages, avec des prix de vente rémunérateurs au moment de la récolte et un prix d'achat raisonnable au moment de la soudure ;
- le système de crédit mis en place a permis le développement de petites activités rémunératrices ;
- l'effort de formation conduit par le projet est perçu de manière positive par les populations, favorise l'appropriation et l'essaimage du processus, et contribue à renforcer les capacités d'auto-organisation et les capacités techniques des villages ayant une BC

L'étude a cependant mis en évidence des points de fragilité du processus qui inquiètent les promoteurs, alors que le projet arrive à son terme en 1999 :

- dans beaucoup de banques, le stock reste faible et ne progresse que lentement, pour deux raisons essentielles : les aléas climatiques entraînent des variations inter annuelles fortes, et la gestion des BC privilégie souvent une logique sociale (prix d'achat élevé à la récolte et prix de rétrocession défiant toute concurrence à la soudure) au détriment d'une logique économique de croissance du capital ;
- les impayés de crédit sont fréquents particulièrement en mauvaise année de récolte ;
- les circuits de commercialisation des céréales sont souvent mal maîtrisés et les variations de prix des céréales peuvent entraîner des ventes à perte ;
- le processus de gestion villageoise ne met pas à l'abri des malversations, les règlements intérieurs sont souvent mal appliqués, et les villages se plaignent fréquemment d'un déficit de fonctionnement démocratique, avec une ingérence forte des autorités coutumières ;
- l'impact de la formation est limité par le faible degré d'alphabétisation initiale des populations, la difficulté à mobiliser les catégories de population qui en aurait particulièrement besoin (femmes), le fait que les villages désignent souvent pour en bénéficier des gens âgés qui sont incapables de la valoriser et de la transmettre ;
- enfin, l'implication des femmes reste difficile à obtenir, même si elle est une des conditions théoriques de l'appui par le projet.

IV - SYNTHÈSE

1. FACTEURS DE PRODUCTION AGRICOLE

Il n'y a pas eu de recensement agricole récent mais l'UE prévoit son financement dès le 8^{ème} FED sera disponible.

Le potentiel agricole du Niger est très limité en raison des contraintes géographiques et climatiques, seules la frange sud du pays permet une véritable production agricole, encore est-elle sujette à de fortes variations. L'autosuffisance alimentaire n'est donc pas assurée d'une manière permanente et la sécurité alimentaire est une priorité constante du Niger, priorité partagée par la majorité des aides internationales.

Dans ces conditions l'agriculture nigérienne est caractérisée par des exploitations familiales de petites tailles, traditionnelles utilisant un matériel réduit et peu d'intrants. Une agriculture plus intensive n'existe que sur les périmètres irrigués dont l'importance est très limitée.

L'élevage est également essentiellement traditionnel et sa productivité reste faible bien que son importance économique soit assez importante compte tenu de l'importance du cheptel et des circuits de commercialisation vers les pays voisins du sud, Nigeria en particulier.

Le statut foncier reste principalement traditionnel bien que des textes plus modernes existent mais ne sont pas mis en application. La politique de décentralisation, entamée puis suspendue en raison des incidents politiques devrait permettre à terme une évolution positive facilitant une meilleure sécurisation du foncier, favorable à la modernisation agricole.

L'organisation de la production agricole est très peu développée et, en dehors de certaines cultures irriguées, il n'y a pas de véritables filières agricoles organisées au Niger. La disparition des offices et sociétés d'Etat a accentué cette situation qui est un véritable handicap pour une modernisation de l'agriculture.

Globalement toutes les productions du Niger résultent d'une agriculture extensive, très peu capitalisée et utilisant peu d'intrants, sa productivité est donc faible alors que la rareté des sols disponibles justifierait une agriculture intensive.

Ces pratiques, aussi bien pour l'agriculture que pour l'élevage, créent une forte pression sur les terres exploitables et accroissent les risques de détérioration du milieu naturel déjà largement entamé par la désertification, la protection des terroirs est donc également une priorité, particulièrement difficile à mettre en œuvre dans le contexte nigérien.

La disparition des institutions spécialisées dans le financement du secteur rural, CNCA et CEN, ne facilite pas la mise en œuvre des quelques projets de modernisation et le problème du financement du secteur rural reste crucial.

Cependant un certain nombre de facteurs positifs apparaissent qui permettent d'espérer une amélioration à terme mais qu'il s'agit de renforcer :

- Prise de conscience de l'importance du foncier et projet de sécurisation,

- Décentralisation au profit de collectivités locales et déconcentration des services de l'Etat,
- Croissance vive des OP,
- Action des ONG.

2. LES ACTEURS DU SECTEUR AGRICOLE

Le Niger compte de nombreuses organisations paysannes "de base", de nature et de degré de vitalité très diversifiés. Ces structures sont cependant faiblement endogènes et la plupart d'entre elles sont des produits de l'histoire et des incitations multiples de l'aide au développement (coopératives, associations villageoises, associations de femmes) créées par l'Etat, puis par les projets, par les ONG pour être des "interlocuteurs du développement". Même quand elles sont actives, ces organisations sont handicapées par un faible degré de cohérence et de représentativité sociale, par un manque de compétences de gestion, par un taux d'analphabétisme particulièrement important qui limite un accès démocratique à l'information. Peu d'entre elles ont des activités économiques. L'accès au crédit est un facteur déterminant de leur constitution ou de leur réactivation périodique.

Les quelques organisations de base qui ont des activités économiques ont un problème important d'accès au crédit, du fait d'une absence complète du système bancaire en milieu rural, d'un manque d'opérateurs financiers capables d'assurer durablement la mise en œuvre de services financiers ruraux. La précarité des conditions de production agricole et de l'organisation des marchés est un handicap important qui s'est renforcé encore avec le retrait de l'Etat des fonctions d'approvisionnement et de services qu'il assurait tant bien que mal jusqu'alors.

Dans ce tableau assez sombre, l'émergence de structures fédératives visant à consolider et à organiser des groupes de base apparaît comme un point positif. Ces structures faitières sont encore largement embryonnaires, et peuvent être elles aussi le produit d'impulsions extérieures. Elles ont les mêmes problèmes que les organisations de base : manque de moyens financiers et de ressources humaines, manque d'un soutien extérieur durable, manque d'accès au financement. Sur ce point, certaines d'entre elles tentent de construire leur propre système financier adapté à une population cible spécifique (ex les éleveurs), mais ces expériences restent encore très embryonnaires, peu professionnalisées, et trop peu soutenues par l'environnement.

3. LE CONTEXTE DU FINANCEMENT DES FILIERES AGRICOLES

3.1. Les financements publics

La situation précaire des finances publiques et le désengagement de l'Etat se sont traduits par la disparition de toutes les interventions directes de l'Etat. Seuls subsistent des Projets sur financements extérieurs avec tous les risques qu'ils présentent particulièrement au cours des périodes politiquement troublées vécues ces dernières années et qui ont provoqué de nombreuses suspensions des coopérations internationales.

3.2. Les financements bancaires

Les banques spécialisées ayant disparues, les financements bancaires s'appliquent très peu au secteur rural et les seules opérations de financement se font sur lignes de crédit mises à disposition ou gérées par la SONIBANK, héritière de la BDRN. Il faut cependant observer que la banque prend une part très limitée à la couverture des risques qui reposent essentiellement sur les fonds de garantie associés aux lignes de crédit. Toutefois des conventions ont été passées entre la BIA-N et la SONIBANK et certains SFD qui dénote une implication nouvelle des banques qu'il serait souhaitable de confirmer car les besoins de financement du secteur rural restent très largement sans contrepartie.

3.3. L'action des SFD

Le développement des SFD est relativement récent au Niger par rapport à l'ensemble de la sous-région. Il est marqué par une croissance récente des mutuelles et un retrait progressif des projets de développement à volet de crédit qui restent néanmoins très présents dans le financement de l'agriculture. Le mouvement mutualiste s'est développé sous forme de trois réseaux à envergure nationale (TAIMAKO, PMR, MCPEC), et d'une multitude de petites mutuelles locales. Le secteur a fortement souffert des intermittences de l'aide extérieure, les suspensions fréquentes pour raisons politiques entraînant un retrait de l'assistance technique et des interruptions de financement qui sont très dommageables en matière de construction de systèmes financiers pérennes.

Le secteur de la microfinance est marqué au Niger, plus encore qu'ailleurs, par une grande fragilité et un manque de professionnalisation :

- les opérateurs de financement sont peu nombreux, et même les plus expérimentés d'entre eux ont des structures fragiles : manque de ressources humaines compétentes, équilibre financier pas atteint, problèmes de gouvernance, manque de ressources financières, peu de liens avec le marché financier ;
- les quelques opérateurs plus ou moins solides sont très fortement sollicités pour s'étendre, ce qui représente un risque important de fuite en avant sur des bases professionnelles incertaines ;
- la part des projets de développement à volet de crédit aux perspectives d'institutionnalisation incertaines est encore importante dans le paysage des SFD du Niger et pose la question de la pérennisation de l'offre de financement, notamment en milieu rural.

Malgré ce bilan assez sombre de la situation des SFD, le Niger offre l'exemple d'une grande diversité des interventions (mutuelle urbaine s'étendant vers le rural, petites mutuelles locales, systèmes d'intermédiation avec une banque commerciale, projets de développement à volet de crédit, fonds de développement locaux, banques de céréales). Cette diversité est riche d'enseignements quant aux mécanismes et aux problèmes du financement rural et agricole, nous avons essayé de l'explorer de manière approfondie à travers les études de cas.

Malgré cette diversité des expériences, le financement de l'agriculture reste un problème entier auquel les SFD n'apportent qu'une réponse très partielle pour deux types de raisons :

- les limites des SFD :
 - + manque d'opérateurs professionnels de SFD et fragilité globale du secteur au Niger ;
 - + manque de ressources longues et stables permettant de financer les investissements de moyen terme ;

- + manque de liens avec le système bancaire et le marché financier permettant le refinancement ;
- + absence de système d'assurance ;
- les limites de l'agriculture au Niger :
- + risques liés à une agriculture de zone très défavorisée ;
- + désorganisation des secteurs amont et aval qui compromettent la rentabilité des productions ;
- + faiblesse des organisations paysannes ;
- + infrastructures défaillantes.

Plus qu'ailleurs, la problématique du financement de l'agriculture du Niger pose la question du rôle de l'Etat : quel soutien doit être apporté par la puissance publique dans des contextes fortement défavorisés, et dénués d'avantages comparatifs ? Quelle forme ce soutien doit-il prendre au niveau du système de financement (taux bonifié, subvention, fonds de garantie...) afin de préserver les chances de construire des institutions durables ? Au-delà du rôle de l'Etat, c'est aussi la question de l'impact de l'intégration régionale sur l'agriculture et son financement qui est posée et qui est l'objet d'une forte inquiétude à tous les niveaux institutionnels que nous avons rencontrés lors de la mission.

CONCLUSION

Le Niger est le pays le plus défavorisé de la Région et il s'inquiète du processus de globalisation et de libéralisation qui risque de le marginaliser encore. Ses attentes vis à vis de l'UEMOA sont donc à la fois fortes, à la mesure de ses besoins, et attentives, à la mesure de ces craintes.

Le contexte du secteur rural et agricole est très difficile pour la mise en place d'un système moderne de financement des activités de production alors même que les besoins sont encore plus cruciaux qu'ailleurs. La voie qui commence à être explorée d'une étroite collaboration entre les projets d'appui, les organisations professionnelles et SFD et les banques semble effectivement la seule porteuse d'avenir, il faut cependant être conscient des obstacles à franchir et il y aura lieu d'imaginer des formules adaptées à l'état de l'économie nigérienne en s'inspirant des exemples positifs décelés sur le terrain.

ANNEXE I – SIGLES ET ABREVIATIONS

AFD	Agence Française de Développement
AHA	Aménagement Hydro-Agricole
ANPIP	Association Nationale de Promotion de l'Irrigation Privée
APSFD	Association Professionnelle des SFD
AREN	Association pour la Redynamisation de l'Elevage au Niger
ASI	Achats Service International
BAD	Banque Africaine de Développement
BC	Banque Céréalière
BIT	Bureau International du Travail
CRT	Cellule Crédit Rural du PBVT
CEN	Caisse d'Epargne du Niger
CFDT	Compagnie Française pour le Développement des fibres Textiles
CIRAD	Centre de Coopération International de Recherche Agronomique pour le Développement
CLG	Comité Local de Gestion
CNCA	Caisse Nationale de Crédit Agricole
FCFA	Franc de la Communauté Financière Africaine
FCMN	Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger
FED	Fonds Européen de Développement
FIDA	Fonds International pour le Développement Agricole
FNDA	Fonds National de Développement Agricole
FV	Fonds Villageois
GFEC	Groupeement Féminin d'Epargne et de Crédit
GIE	Groupeement d'Intérêt Economique
GMP	Groupeement Mutuel de Producteurs
INRAN	Institut National de Recherche Agronomique du Niger
KFW	Kreditanstalt Für Wiederaufbau (Coopération allemande)
MAGEL	Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage
MCPEC	Mouvement des Caisses Populaires d'Epargne et de Crédit
MECD	Mutuelle d'Epargne et de Crédit de Dendi
OIB	Organisation Inter Banques
OLANI	Office Laitier du Niger
ONAHA	Office National des Aménagements Hydro-Agricoles
ONG	Organisme Non Gouvernemental
OP	Organisation Paysanne
OPVN	Office des Produits Vivriers du Niger
OV	Organisation Villageoise
PAAB	Projet d'Appui aux Associations Pastorales du Bermo
PAM	Programme Alimentaire Mondial
PASA	Programme d'Ajustement Sectoriel Agricole
PBVT	Projet de la Basse Vallée de la Tarka
PGI	Programme de Grande Irrigation
PIB	Produit Intérieur Brut
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
PNRA	Projet National de Recherche Agronomique
PPI	Petit Périmètre Irrigué
PRE	Programme de Relance Economique
RINI	Société du Riz du Niger
SFD	Système de Financement Décentralisé
SOLANI	Société Laitière Nigérienne

SNC	Société Nigérienne du Coton
SONARA	Société Nationale pour l'Arachide
UEMOA	Union Economique et Monétaire de l'Ouest Africain
UICN	Union Internationale pour la Conservation de la Nature
UNCN	Union Nationale des Coopératives du Niger
USAID	U-S Aid – Programme d'Aide Internationale des Etats Unis

ANNEXE II - BIBLIOGRAPHIE

AREN, 1999. PAAB : rapport trimestriel d'activités. Niamey.

AREN, 1996. Diagnostic sur la participation populaire pour renforcer la société civile au Sahel, Niamey.

Axes d'intervention sur quelques filières porteuses, Ministère de l'agriculture et de l'élevage, septembre 1995

DEP-MAGEL, 1997-1998-1999. Documents sur la microfinance au Niger. Cellule de Suivi et de Promotion du Crédit Rural.

Etude complémentaire sur la filière poivron. Validation et actualisation des données socio-économiques et diagnostic de quelques villages de la zone 1B de Diffa, Rapport final, février 1995

Etude sur la mise en place d'une base de données technico-économiques des grandes filières de production, Tome I, Mission Française de Coopération et d'Action Culturelle au Niger, 1998

Etude sur la mise en place d'une base de données technico-économiques des grandes filières de production, Tome II, Mission Française de Coopération et d'Action Culturelle au Niger, 1998

Etude d'identification d'un programme d'appui à la petite irrigation privée dans les zones de la vallée du fleuve, des Dallois, des Goulbis et des Koramas, rapport de synthèse, ABC écologie, ANPIP, Mai 1998.

FCMN, 1999. Rapport d'activité 1998-1999.

FCMN, 1999. Compte-rendu de la mission de sensibilisation des animateurs de coopératives maraîchères

PASMEC. Banque des données sur les SFD du Niger 1995 –1997

PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE, Mars 1998
Directives pour la Mise en œuvre du Plan de Relance Economique

Principes directeurs d'une politique de développement rural pour le Niger, sous-comité développement rural, république du Niger

Projet d'appui aux opérateurs de la filière animale, République du Niger

REPUBLIQUE DU NIGER/UNION EUROPEENNE
Programme Indicatif National – 8^{ème} FED

Stratégie de croissance durable, sous-comité développement rural, Ministère de l'agriculture et de l'élevage, Mai 1999

WAMPFLER B., 1999. Contribution à l'étude de faisabilité du Programme de Développement des Services Financiers Ruraux du Niger. FIDA

WAMPFLER, 1998. Diagnostic de la demande et de l'offre en matière de financement rural dans la zone de Gaya - Niger. CIRAD-TERA, N°21/98. Montpellier

ANNEXE III – PERSONNES RENCONTREES