

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

SENEGAL

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

5 - LE SENEGAL

SOMMAIRE

I - LE CONTEXTE DU DEVELOPPEMENT AGRICOLE	4
1. PRESENTATION GENERALE DU SENEGAL	4
2. POLITIQUE ET FINANCEMENT DU SECTEUR AGRICOLE	5
2.1. Historique	5
2.2. Objectifs du programme de réforme	5
2.2.1. Production agricole	5
2.2.2. Le crédit rural	6
2.3. Le contexte foncier	
II - LE SECTEUR AGRICOLE ET LA DEMANDE DE FINANCEMENT	
1. ZONAGE DU SECTEUR AGRICOLE	8
2. PERFORMANCES, ORGANISATION ET BESOINS DE FINANCEMENT PAR FILIERES	8
2.1. L'agriculture	8
2.1.1. l'arachide	9
2.1.2. Le coton	13
2.1.3. La tomate industrielle	15
2.1.4. Le riz	18
2.2. L'élevage	21
2.3. La pêche	22
2.3.1. La pêche artisanale maritime	24
2.3.2. La pêche industrielle maritime	25
3. LES BESOINS DE FINANCEMENT TRANSVERSAUX	26
3.1. Les services d'appui	26
3.1.1. Le Programme National de Vulgarisation Agricole	26
3.1.2. Le Programme des Services Agricoles et d'Appui aux Organisations Paysannes	26
3.1.3. Le Programme National d'Infrastructures Rurales	27
3.1.4. Agence Nationale pour le Conseil Agricole et Rural	27
3.1.5. Le Conseil National de Concertation et de Coopération des Ruraux	
3.2. Les organisations agricoles	30
3.2.1. Caractéristiques et stratégies des OP	30
3.2.2. Acquis et freins au développement des OP au Sénégal	32

III - ANALYSE DE L'OFFRE DE FINANCEMENT	34
1. LES FINANCEMENTS PUBLICS : Le PMIA	34
2. LES INSTITUTIONS SPECIALISEES	36
2.1. La Caisse Nationale de Crédit Agricole	36
2.2. Les liens entre la CNCA et les SFD	40
3. LE SECTEUR BANCAIRE COMMERCIAL	41
3.1. Les Banques	41
3.2. Les Etablissements financiers	42
3.3. Les concours bancaires	43
4. LES SYSTEMES DE FINANCEMENT DECENTRALISES	44
4.1. Aperçu sur la situation des SFD au Sénégal	44
4.2. Contribution des SFD au financement de l'agriculture	49
4.3. Analyse des principaux SFD représentatifs de la problématique du financement du secteur primaire au Sénégal	52
4.4. Le Crédit Mutuel du Sénégal (CMS)	52
4.5. L'Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production (ACEP)	58
4.6. Le financement de la pêche par les SFD	61
4.7. Le financement des GIE de femmes transformatrices par la CNCA	62
4.8. La Mutuelle d'Épargne et de Crédit de Hann (MECH)	63
4.9. Le financement par la FENAGIPECHE	65
IV – SYNTHÈSE	67
ANNEXES	72
1 - SIGLES ET ABREVIATIONS	72
2 – BIBLIOGRAPHIE	74
3 - PERSONNALITES RENCONTREES	76

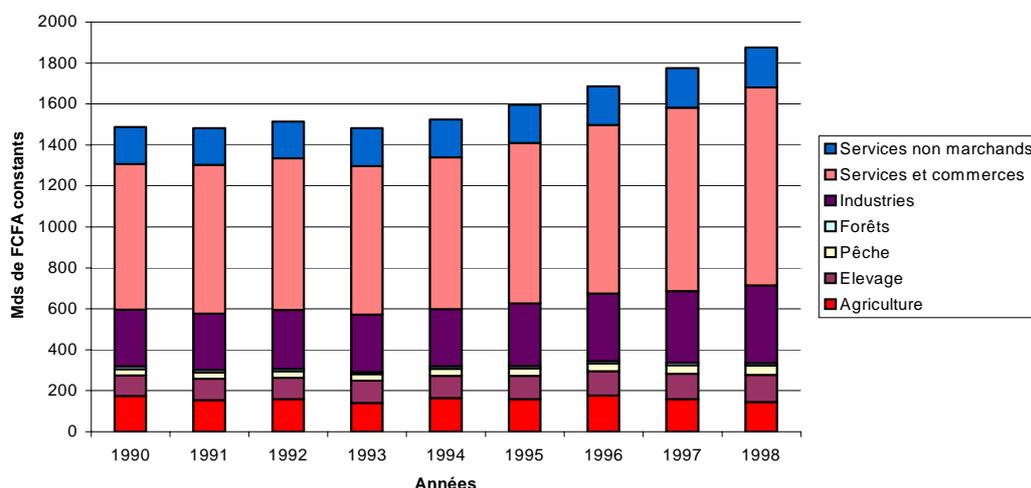
I - LE CONTEXTE DU DEVELOPPEMENT AGRICOLE

1. PRESENTATION GENERALE DU SENEGAL

Le Sénégal, situé sur la côte Atlantique a une superficie de 196.722 km², pour une population de 8,3 millions d'habitants. Le taux de croissance démographique est de 2,5%/an.

L'agriculture représente moins du tiers du PIB, mais elle fait vivre plus des deux tiers de la population. De mauvais résultats agricoles comme ceux de ces dernières années entraînent à la fois une baisse de la consommation intérieure (car la part des revenus consacrés au non-alimentaire diminue) ainsi qu'une baisse de l'activité industrielle et des exportations. Le tableau suivant présente l'évolution de la contribution des grands secteurs de l'économie locale :

Evolution des composantes du PIB du Sénégal
(période 1990-1998)



La contribution au PIB qui était de 18,75% sur la période 1960-1966 n'est plus que de 11% entre 1987 et 1993, alors que pour cette même période, la contribution du secteur secondaire est de 19%, et celle du secteur tertiaire de 52% et celle des services non marchands de 10%. La dégradation du PIB agricole trouve son origine notamment dans la baisse des cours des produits de base sur le marché international, la réduction progressive des subventions qui ont contribué à la diminution des revenus réels en milieu rural, mais aussi les insuffisances de la politique agricole et le manque de compétitivité du secteur.

En effet, le secteur agricole a été longtemps marqué par l'intervention de l'Etat. Les politiques commerciales (tarifs, subventions et quotas) ont toujours constitué des instruments majeurs de politique pour orienter l'ampleur et la direction des incitations et façonner le développement économique et social du pays.

La faiblesse de la productivité du secteur, les fortes variations de production, la tendance à la baisse des cours mondiaux du coton et de l'arachide, la dégradation des revenus monétaires et l'exode rurale reste l'une des principales préoccupations des autorités locales.

2. POLITIQUE ET FINANCEMENT DU SECTEUR AGRICOLE

2.1. Historique

Pour faire face à la faible productivité des activités de production rurale, le Sénégal s'est engagé durant les années 1980 sur la mise en place d'un programme de politiques et de réformes sectorielles. Les mauvais résultats obtenus à l'issue de cette politique ont poussé le gouvernement à publier une Lettre de Politique de Développement Agricole - LPDA, définissant les grandes orientations à moyen et long terme, en cohérence avec la stratégie de développement macro-économique mise en œuvre dans le nouveau contexte de la parité du FCFA intervenue un janvier 1994. Les principaux objectifs assignés au secteur agricole sont les suivants :

- une croissance agricole soutenue de 4% par an,
- l'amélioration de la sécurité alimentaire,
- l'accroissement des revenus en milieu rural et la création d'emploi.

Ce document fait l'objet de la mise en place d'un Programme d'Ajustement Structurel Agricole (PASA), lui-même doté d'un Crédit à l'Ajustement Structurel Agricole (CASA). Ce CASA est rentré en vigueur en 1995 pour une durée de 2 ans. L'AFD, l'Union Européenne et l'USAID intervenaient chacun respectivement sur la filière coton, la filière arachide et la filière riz alors que la Banque Mondiale intervenait sur le cadre de réforme.

La qualité du cadre macro-économique et l'intensité des réformes au lendemain de la dévaluation du FCFA ont placé l'économie sénégalaise sur la voie de la croissance économique. La croissance annuelle du PIB a été de 2% en 1994, de 4,8% en 1995 et est estimée à 5,8% en 1996. L'inflation qui s'élevait à 32% en 1994 est retombée à 8% en 1995 et à 2,8% en 1996.

Au niveau du secteur agricole, l'ajustement s'est traduit par le désengagement de l'Etat, la privatisation et la restructuration des entreprises publiques chargées du développement rural et agricole, la responsabilisation des agriculteurs avec un transfert de certaines fonctions anciennement dévolues aux organismes publics, l'élimination des subventions sur les intrants et le crédit agricole, la libéralisation des prix, des marchés et du commerce des produits agricoles. La croissance du secteur agricole, bien que connaissant une amorce, demeure faible et variable. Le secteur primaire (agriculture, élevage, pêche et forêt) a enregistré un taux de croissance moyenne annuelle de 1,3% en termes réels, inférieur à la croissance démographique qui est estimée à 2,7% par an durant la période 1990-1995.

L'étape suivante fut la publication, en janvier 1998, d'un document d'orientation stratégique du secteur agricole.

2.2. Objectifs du programme de réforme

2.2.1. Production agricole

En matière agricole, les principaux objectifs du programme de réformes sont :

- consolider et approfondir les résultats positifs des réformes portant sur la politique de libéralisation, de privatisation et de restructuration institutionnelle,
- renforcer les capacités des collectivités locales et des organisations paysannes afin d'en faire les principaux gestionnaires de l'économie agricole,

- appuyer le développement de l'investissement privé,
- consolider la politique d'adaptation du crédit agricole aux conditions d'exploitation de l'agriculture sénégalaise,
- mettre en place des infrastructures en milieu rural,
- mettre en œuvre une stratégie de gestion et de préservation de l'environnement en mettant l'accent notamment sur la restructuration et la fertilisation des sols,
- assurer la maîtrise de l'eau,
- mettre en place des services agricoles (recherche, vulgarisation, formation, structures techniques et d'encadrement) adaptés au contexte de régionalisation et de partenariat avec les organismes socioprofessionnels,
- étendre et renforcer le système de gestion de la qualité,
- saisir les opportunités qu'offre le renforcement de la coopération sous régionale,
- identification de nouvelles stratégies propres aux filières pour accompagner les politiques sectorielles (ces axes seront précisés ci-après dans le détail de chacune des filières).

2.2.2. *Le crédit agricole*

La principale orientation est de consolider la politique d'adaptation du crédit agricole aux conditions d'exploitation de l'agriculture sénégalaise, par l'émission de produits diversifiés pour couvrir les besoins des producteurs en général. Ainsi seront mis en place des outils de crédit adaptés à chaque type d'opération (production, transformation, commercialisation, multiplication et distribution, aménagements, équipements et infrastructures) adossés à des fonds de garantie, de calamité et de bonification si nécessaires. L'accent est mis aussi sur l'amélioration des conditions d'accès et le développement du crédit de proximité (mutualisation du crédit). Par ailleurs, la fiscalité sur les intrants et matériels agricoles a été revue à la baisse et même totalement supprimée pour l'année 1997/1998. Les taux d'intérêts sur le crédit agricole ont été rapportés de 14% à 7,5%.

2.3. **Le contexte foncier**

Dans la conception traditionnelle la terre représente un patrimoine sacré, collectif et inaliénable. Le droit d'appropriation était fondé sur la première installation et l'accès à la terre était garanti suivant plusieurs modalités :

- accès libre et direct par les membres du groupe détenteur,
- accès gratuit à titre permanent pour des résidents alliés à ce groupe,
- accès gratuit à titre précaire pour des immigrés anciens,
- accès sous conditions pour des immigrés récents ou résidents temporaires.

La législation foncière, établie en 1964 au Sénégal, prévoit que font parties du domaine de l'Etat toutes les terres non immatriculées, ce qui constitue le droit commun et concerne environ 95 % des terres rurales. Ce domaine est conçu comme un espace de développement et non comme un bien juridique et économique. Il est détenu par l'Etat qui l'administre conformément aux plans de développement.

Les terres sont classées en quatre catégories :

- zones urbaines,
- zones classées en réserves écologiques ou forestières,
- zones pionnières destinées à des programmes d'aménagement et de développement,
- zones de terroir, terres régulièrement exploitées pour l'habitat rural, la culture ou l'élevage.

Ces zones sont gérées par les Conseils ruraux.

Une loi récente, de 1996, prévoit que l'Etat peut céder à des particuliers, en pleine propriété, des terres pionnières à aménagement spécial.

Les terres des zones de terroir sont affectées aux membres de la collectivité qui y résident par le Conseil rural, elles peuvent être désaffectées par décision de l'Etat pour raison d'utilité publique, pour motif d'intérêt général concernant la collectivité (redistribution des affectations par exemple) ou à titre de sanction (insuffisance de mise en valeur ou non-résidence).

Un groupe de travail sur le statut foncier a été constitué en 1995 pour examiner les problèmes d'application de la réglementation foncière et proposer des aménagements propres à faciliter une meilleure valorisation des terres exploitables. Les problèmes d'identification des ayants droits et l'absence de sécurité dans la tenure demeurent des freins importants à toute modernisation des exploitations et à l'octroi de crédits à moyen et long terme faute de sécurisation foncière.

Une étude « Plan d'action foncier du Sénégal » a été réalisée en 1996 mais les mesures pratiques demeurent en cours d'examen par les Autorités.

La question foncière est citée par tous les établissements bancaires comme un problème d'une importance particulière pour le développement du crédit en milieu rural.

II - LE SECTEUR AGRICOLE ET LA DEMANDE DE FINANCEMENT

L'agriculture sénégalaise traverse depuis quelques années une crise qui affaiblit l'ensemble de l'économie. Cette crise est d'autant plus grave qu'elle touche à la fois la productivité et les surfaces cultivées, qu'elle concerne tant les cultures vivrières que les cultures de rente, et qu'elle détériore l'alimentation autant que l'agro-industrie.

1. ZONAGE DU SECTEUR AGRICOLE

Il est important de souligner l'hétérogénéité des différentes régions du Sénégal en matière agricole :

- La Casamance, au Sud, est la partie la plus arrosée ; on y cultive du riz, des produits maraîchers, des fruits.
- La zone sahélienne, à l'opposé, est beaucoup plus sèche et la productivité y est variable en fonction des sols, mais beaucoup plus faible.
- Quant au littoral nord, il se décompose en trois zones :
 - . Le delta du fleuve autour de Saint-Louis connaît un fort potentiel d'irrigation, et produit principalement du riz, mais aussi des cultures maraîchères.
 - . Les régions qui entourent Dakar, les plus densément peuplées du pays abritent des exploitations tournées vers les marchés urbains, essentiellement du maraîchage.
 - . Les cultures de rente sont concentrées en deux zones principales : le bassin arachidier, dans le centre du pays, et le bassin cotonnier qui occupe le sud.

2. PERFORMANCES, ORGANISATION ET BESOINS DE FINANCEMENT PAR FILIERES

La diversité se retrouve également parmi les agriculteurs. Ceux qui cultivent une parcelle en vue de couvrir leurs besoins alimentaires sont difficilement comparables aux utilisateurs d'intrants et d'irrigation pour le riz ou le coton. Le secteur comprend aussi de grandes entreprises agro-industrielles telles que la Compagnie Sénégalaise Sucrière (C.S.S) et la Société des Conserves Alimentaires du Sénégal (SOCAS). Cette diversité concerne aussi les filières, l'élevage et la pêche n'étant par exemple pas touchés par la crise.

2.1 L'agriculture

Le tableau ci-après présente les principales cultures de rentes et vivrières du Sénégal, ainsi que leur évolution en termes de production au cours des dernières campagnes :

Productions agricoles (milliers de tonnes)

	1995/1996	1996/1997	1997/1998	1998/1999
Cultures de rente				
Arachide	837	628	539	725
<i>Arachide de huilerie</i>	791	588	494	684
<i>Arachide de bouche</i>	47	40	45	41
Coton	31	38	53	15
Cultures vivrières				
Mil-sorgho	794	734	560	733
Mais	107	89	55	76
Riz paddy	155	149	156	155
Niébé	42	21	26	35

Source : DA/DPS

Tableau N°1 : Performance des principales spéculations agricoles du Sénégal durant les dernières campagnes

Les cultures de rentes, essentiellement l'arachide et le coton, sont les plus durement touchées par la crise actuelle.

2.1.1. L'arachide

Après avoir été le fer de lance du développement économique du Sénégal, la filière s'est progressivement effondrée depuis 30 ans. En effet, la quantité livrée aux usines est passée de 700 à 800.000 tonnes dans les années 70 à moins de 300.000 tonnes aujourd'hui. Il faut ajouter à ce chiffre 384.000 tonnes destinées à l'autoconsommation et les semences, ce qui correspond à une quantité totale pour la dernière campagne de 684.000 tonnes (contre 500.000 tonnes en 1998). Les produits oléagineux participent fortement à la formation du Produit Intérieur Brut (PIB) du Sénégal, bien avant la pêche et les produits phosphatés. Dans le pays, la culture de l'arachide est une culture de rente bien connue des paysans sénégalais et gambiens, ceux-ci étant également fournisseurs du Sénégal en graines. L'objectif pour la campagne 1999 de 260.000 tonnes devrait être atteint. Il y aurait environ 700.000 exploitations faisant vivre chacune une famille ou un village. Malgré le processus de libéralisation en cours, l'Etat reste encore très présent dans la filières à travers la SONACOS et sa filiale, la SONAGRAINES.

La volonté de relance de la production arachidière affichée par les pouvoirs publics s'inscrit aujourd'hui dans le cadre de la privatisation de la filière préconisée par les principaux bailleurs de fonds. Elle s'articule autour des objectifs suivants :

- développement d'un cadre incitatif pour maximiser la production d'arachide, sécuriser le niveau de revenu des paysans ;
- libéralisation et restructuration de la filière par des gains de productivité, et la définition de règles de fonctionnement adaptées aux opérations de la filière.

Ces perspectives ont conduit les pouvoirs publics à prendre un certain nombre de mesures transitoires devant faciliter l'ajustement de la filière à la nouvelle donne économique :

- assigner au groupe SONACOS-SONAGRAINES d'ici à l'aboutissement du processus de privatisation, la mission générale d'approvisionnement du marché national en oléagineux et de contribution au programme de production et de multiplication semencière ;
- création suite à la liquidation du Fonds de Garantie pour l'Arachide (FGPA) du CNIA (Comité National Inter-professionnel de l'Arachide) pour la réalisation en

priorité des fonctions de suivi et de coordination et d'analyse de la filière relevant antérieurement de l'Etat ;

- dotation au CNIA d'un compte de soutien visant à stabiliser le prix au producteur et financer les activités de développement. Le compte de soutien demeure toutefois inopérant jusqu'ici.

Parmi les actions inscrites dans l'Accord Cadre ETAT-CNIA-SONACOS du 17 mars 1997, figure l'engagement des différentes parties à :

- libéraliser la filière à tous les stades, notamment la privatisation du secteur semencier avec l'appui à l'émergence de producteur multiplicateurs de semences dotés de moyens nécessaires et de capacités techniques,
- transférer l'exécution et la gestion de certaines fonctions liées à la filière à des opérateurs professionnels regroupés autour de Comités interprofessionnels,
- consolider les mécanismes de crédit à tous les niveaux par la mise en place d'instruments et de moyens complémentaires adaptés et par un éventuel réaménagement de ceux existants.

Dans le cadre de cet engagement, le Comité National Interprofessionnel de l'Arachide (CNIA) a défini ses besoins et ses attentes fondées sur la nécessité :

- de recréer pour les exploitants agricoles, un environnement technique et financier leur permettant de sécuriser leur niveau de revenu,
- de libéraliser et restructurer la filière pour obtenir des gains de productivité par la responsabilisation des opérateurs privés et des producteurs, par la définition de règles de fonctionnement claires susceptibles d'assurer, l'équilibre financier et la pérennité de la filière, indépendamment de l'évolution du marché mondial.

Pour pouvoir réaliser ces objectifs plusieurs études ont été lancées à différents niveaux de la filière arachide dans laquelle les principaux acteurs sont l'Etat, le FGPA, la SONACOS, la SONAGRAINES et les producteurs.

La filière est actuellement structurée autour de protocoles dont l'objet est de mettre l'huilerie sénégalaise en phase avec le marché international dans un contexte local de prix administré (prix d'achat de la graine aux producteurs, prix d'achat et de vente des semenciers).

+ La production

Les facteurs influant sur la production au niveau des producteurs sont multiples ; outre les facteurs physiques tels que pluviométrie et fertilité des sols, des facteurs d'ordre organisationnels interviennent pour une part importante ; citons en particulier :

- le prix payé au producteur, élément déterminant ; le prix en monnaie constante ayant fortement baissé durant les dernières décennies, cela explique pour une part notable la baisse de la production ;
- l'organisation de la collecte : les difficultés rencontrées dans l'organisation de la collecte expliquent dans certains cas la désaffection des producteurs ; parmi les problèmes les plus fréquemment soulevés, mentionnons : (i) la date d'ouverture de la campagne, (ii) l'éloignement et l'encombrement des points de collecte, (iii) les exigences concernant la qualité des produits (problème du criblage) et (iv) les ruptures de fonds qui retardent le paiement aux producteurs ;
- les restrictions au crédit de campagne : l'accès au crédit et donc la disponibilité en intrants agricoles est une garantie de productivité élevée et donc d'un revenu attractif pour le producteur ; en l'absence de crédit de campagne, certains paysans décident de ne pas produire d'arachides. Il faut noter que la concurrence entre les différents acheteurs d'arachide a conduit dans certains cas à une

augmentation des impayés, certains producteurs bénéficiant de crédits de campagne SONAGRAINES mais délivrant leur production à des commerçants privés, se soustrayant ainsi au remboursement de leurs crédits.

La SONAGRAINES¹ est chargée de la vente des intrants (semences, engrais...) aux producteurs d'arachide.

Le problème des semences est un problème crucial au Sénégal. En effet, il faudrait disposer d'environ 120.000 T de semences sélectionnées tous les ans, à raison d'un renouvellement tous les trois ans. Cela représenterait 40.000 T de semences sélectionnées nouvelles à introduire chaque année. Ces semences doivent être produites à partir des pieds de cuve, fournies par la Recherche, par des producteurs sous contrat. Ces semences reviennent à environ 200 F/kg soit une dépense totale pour la SONAGRAINES de 8 milliards de FCFA. Or, elle ne dispose actuellement que de 3 à 5 milliards annuellement. Par ailleurs, le taux des impayés sur les fournitures de semences atteint 50 %, ce qui interdit à la SONAGRAINES d'assurer le financement correct du renouvellement du stock de semences. On assiste donc à une dégradation progressive du potentiel de production de l'arachide. Le montant cumulé depuis 10 ans des impayés, au titre des semences, s'élèverait à 15 milliards de FCFA.

Une récente étude a montré que l'âge moyen des semences utilisées était supérieur à 5 ans, que leur pouvoir germinatif n'était plus que de 20 %. Ce qui veut dire qu'à 140 kg/ha de semences, on ne peut compter dépasser un rendement de 500 kg/ha.

Cette situation provoque la spéculation, un intervenant ayant acheté des semences à la SONAGRAINES, sur crédit bancaire, les a revendu à 500 F/kg et a remboursé la banque sans rembourser la SONAGRAINES.

Les financements sont mobilisés par la SONACOS auprès d'un consorcial bancaire dont le chef de file est le CNCAS, sur la base des estimations de la collecte arachidière effectuées par les établissements de la SONAGRAINES.

L'évaluation des fonds nécessaires pour la campagne s'obtient à partir du prix indicatif de campagne (au kg d'arachide en coque) et d'un coût de collecte forfaitaire incluant les frais de fonctionnement de la SONAGRAINES.

La durée du crédit, indexée sur celle de la campagne est de 10 mois (novembre-septembre) et les remboursements sont effectués toutes les décades par la SONACOS. Les mises en place des fonds ont lieu chaque semaine sur la base d'un planning de trésorerie de campagne et de réajustements qui sont effectuées par les établissements au cours du déroulement des opérations. Les fonds non utilisés au cours d'une semaine donnée sont retournés au consortium bancaire.

Pour financer ses opérations, la SONAGRAINES effectue des tirages auprès du compte consorcial à des dates dont elle a l'initiative, dans le cadre de l'enveloppe allouée et en fonction de l'avancement de la récolte. La SONAGRAINES organise la collecte et la commercialisation librement, dans le cadre du budget fixé par le contrat plan et le barème de commercialisation établi définitivement en début de campagne. Du fait de la libéralisation de la filière, la cohérence entre les tirages du

¹ La SONAGRAINES, filiale à 99,9 % de la SONACOS a été créée en 1982. La structure de son capital est donc celui d'une entreprise à participation publique majoritaire. Il s'élève à 500 millions de FCFA répartis en 10.000 actions de 5.000 FCFA chacune.

crédit consorcial et le rythme des achats de graines semble avoir moins d'importance qu'auparavant.

Le système de crédit de campagne pour la fourniture d'intrants agricoles constitue l'une des pierres angulaires du système de production de la SONAGRAINES ; le problème fondamental est le faible taux de remboursement des crédits par les producteurs, conduisant à un montant d'impayés très élevé, s'élevant à près de douze milliards de FCFA en Mars 1999.

L'évolution du taux moyen est d'environ 66% sur les huit années considérées, ce qui ne permet pas le maintien à long terme d'un tel système, dans la perspective d'une filière arachide privatisée

Chaque remboursement correspond à 1/33^{ème} de l'exigible dont 8,5 % est affecté aux intérêts. Les frais d'intérêts sont systématiquement répercutés à la SONAGRAINES par la maison mère.

Les producteurs vendent la totalité de leur récolte d'arachide au prix fixé par l'Etat à la SONAGRAINES.

Outre l'achat de la production, sa mission principale est d'assurer la commercialisation de l'arachide d'huilerie. Ces activités sont concentrées dans le bassin arachidier à travers plus de 700 points de collecte.

- Mécanisme de fixation du prix au producteur (prix indicatif de campagne)

Le prix indicatif de campagne est le prix de l'arachide-coque. Il est fixé pour la durée de campagne et destiné à garantir aux producteurs d'arachide la possibilité d'acquérir les intrants nécessaires à leurs activités. Il fait l'objet d'un accord interprofessionnel annuel homologué par l'Etat sous l'égide du CNIA.

Les conditions de détermination du prix indicatif de l'arachide-coque au producteur entrées en vigueur depuis la campagne 1995/1996 ont été fixées par l'accord-cadre unissant l'Etat, le groupe SONACOS-SONAGRAINES et le CNIA.

Le prix au producteur est obtenu par la soustraction des coûts de mise à la CAF, de trituration et de collecte du cours moyen de l'huile et du tourteau d'arachide.

Le cours moyen CAF de l'huile et du tourteau d'arachide est calculé sur les bases suivantes :

- pour 35 % à la moyenne sur les cinq dernières années des cours de l'huile brute et du tourteau d'arachide en position CAF Rotterdam affecté des coefficients de pondération allant de 5 % pour l'année, à 50% pour l'année n-5 et pour l'année n-1 ;
- pour 65 %, le cours moyen de l'huile brute et du tourteau d'arachide est égal à la moyenne arithmétique sur les mois de Janvier, Février et Mars des cours hebdomadaires de l'huile brute et du tourteau d'arachide en position CAF Rotterdam.

Les cours de références sont ceux publiés par le bulletin "Oil World".

+ La collecte

La collecte est assurée par de nombreux opérateurs publics et privés. Parmi ces opérateurs privés, nous pouvons citer :

- les gérants de points de collecte ou Secco, qui effectuent la collecte de l'arachide à travers l'exploit d'un point de collecte ou d'un secco moyennant rémunération fixe plus une prime
- les OPS (Organismes Privés Stockeurs), qui sont en général des transporteurs ayant des garanties financières suffisantes. Ils exploitent en général plusieurs points de collecte et livrent l'arachide sur les lieux de production SONACOS en échange d'une marge brute et diverses primes.
- les Gros Producteurs, qui sont des propriétaires agricoles indépendants auprès desquels sont collectés les graines d'arachides.

A noter que ce système de collecte entraîne qu'une partie importante de la production « échappe » à la SONACOS, y compris celle qui a bénéficié d'un crédit. Ce phénomène difficile à quantifier explique, en partie, le taux d'impayés important sur les crédits octroyés au producteurs. Cette partie de la production est transformée dans des unités artisanales.

+ la transformation

La SONACOS paie, suivant un calendrier, la totalité des graines à un prix fixé forfaitairement en début de campagne. La transformation de la graine en huiles brutes, tourteaux, huiles raffinées et produits annexes ;

+ la commercialisation

La SONACOS fixe les prix de vente de l'arachide. Le mécanisme de fixation des prix de vente diffère suivant les types de graines d'arachides :

Type de graine	Objet	Conditions de fixation des prix
Graines huilerie	Trituration SONACOS	Prix de cession usine ex-SONACOS
Semences de Multiplication	Production de semences niveau 1 et 2	Prix indicatif de campagne + Coûts de collecte + coût de conservation et entretien
Semences de Vulgarisation	Semence de graines d'huilerie	Idem.

2.1.2. Le coton

Le coton est cultivé dans l'est du Sénégal. Cette culture a débuté dès les années 60. Plus de 80% de la production est exportée, les 20% restant étant destinés aux filatures locales. Même si le potentiel de production en coton est élevé au Sénégal, il reste l'un des plus petits producteurs de la zone UEMOA avec une moyenne de 38.000 tonnes de coton-graines pour les dix dernières années. En 1996, sur les 500 milliards de FCFA d'exportations nationales, le coton avait contribué pour 8 milliards à la balance commerciale soit 1,6%. La production agricole est assurée par des exploitations de type familial et est encadrée par une société de développement encore très présente, la SODEFITEX. Contrairement aux autres pays de l'UEMOA, la filière reste encore très organisée autour de cette société de développement.

La SODEFITEX, en charge du développement de la production cotonnière, est depuis 1980 une Société Régionale de Développement Rural, l'Etat lui ayant également confié pour mission la conduite des actions de service public dans le domaine du développement rural. La politique de réforme du secteur agricole s'est traduite par une évolution institutionnelle caractérisée par la séparation entre activités directement liées à la production cotonnière, du ressort de la Direction de la Production Cotonnière (DPC) et les activités de développement rural, à la charge de la Direction du Développement Rural (DDR) créée en 1996.

Dans le cadre de la nouvelle politique agricole, l'Etat a retenu de confirmer la SODEFITEX dans son rôle d'opérateur central d'une filière coton intégrée. L'objectif principal de cette réforme consiste essentiellement à assurer une bonne gestion professionnelle de la filière coton par un désengagement de l'Etat et une implication accrue des producteurs dans la gestion. Cette évolution institutionnelle a pour objectif :

- (i) le recentrage de la SODEFITEX sur sa mission agro-industrielle et commerciale,
- (ii) une plus grande capacité de la SODEFITEX à maîtriser ses coûts et à contractualiser ses relations avec les différents acteurs de la filière,
- (iii) une amélioration de ses performances techniques, une plus grande productivité et une capacité à maximiser ses revenus,
- (iv) une amélioration de sa compétence au plan international grâce à une plus grande efficacité dans la gestion,
- (v) une plus grande responsabilité des acteurs dans la gestion de l'entreprise liée à l'intéressement plus marqué des producteurs et des employés aux résultats de la société.

Sur le plan du capital de la société, l'évolution institutionnelle prévoit la cession d'une partie des actions de l'Etat aux producteurs (30%) et aux salariés de l'entreprise (10%) et aux autres intervenants privés (7,5%). A terme, la part de l'Etat dans le capital de la SODEFITEX sera ramenée de 77,5 à 30%, l'entreprise devenant une société anonyme à participation publique minoritaire (cf. loi N° 79/99 du 11 Juin 1999).

Ces dispositions n'ont pas encore été mises en vigueur, suite à la mauvaise campagne cotonnière en 1998-99 et aux difficultés financières de l'entreprise qui souffre de 3 à 4 milliards d'impayés.

Déjà dans une situation financière précaire à la fin de 1997, la SODEFITEX fait désormais face, après la désastreuse campagne 1998-99, à des difficultés de trésorerie considérables, aggravées par des cours mondiaux du coton fibre qui se maintiennent à un très bas niveau depuis de longs mois.

+ production

L'examen des performances techniques montre une extensification des conditions de production, avec une baisse sensible des rendements, la dernière campagne ayant été particulièrement mauvaise. En partie due à des conditions climatiques défavorables, cette baisse des performances est également liée à l'augmentation excessive du nombre de producteurs, dont le professionnalisme s'est révélé insuffisant et a ainsi engendré un accroissement considérable des impayés sur les crédits de campagne.

La campagne en cours, avec un recentrage sur un noyau de producteurs motivés et une pluviométrie très favorable, laisse présager de bonnes performances, avec un

rendement moyen supérieur à 1 tonne / ha, et un niveau de production de l'ordre de 25 000 Tonnes de coton-graine.

La production de coton au Sénégal est assurée par 83.000 producteurs au sein de 37.000 exploitations regroupées en 2.600 groupements de producteurs (soit 500 ABP et 2100 GPC). Pour la campagne 1997/1998, le prix d'achat au producteur a été fixé à 185 FCFA/kg contre 170 FCFA/kg lors de la campagne précédente.

Les zones de production sont les régions de Kahone, Tambacounda, Vélingara, Kolda, Sedhiou et Kedougou situées autour de la Gambie.

L'Etat reste encore très fortement engagé dans la filière à travers la SODEFITEX. Cependant la SODEFITEX, malgré un processus de privatisation encore embryonnaire n'est pas l'unique intervenant dans cette filière. En effet, une partie de la production est assurée directement par des exploitants indépendants de la SODEFITEX, qui sont organisés en Association de Base des Producteurs.

+ collecte

La production est collectée par les organisations des producteurs cotonniers.

+ transformation et commercialisation

La transformation est assurée par les unités de la SODEFITEX qui est chargée d'assurer la commercialisation de la fibre de coton. Les filatures locales représentent environ 15% en moyenne des ventes de la SODEFITEX.

2.1.3 La tomate industrielle

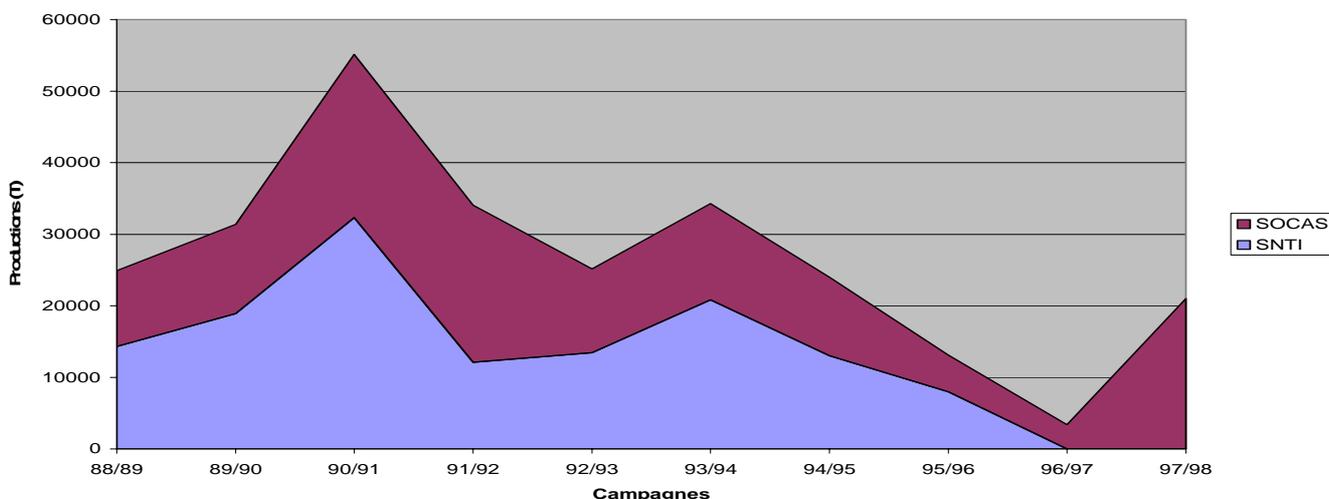
La production de tomate est majoritairement localisée dans la région du fleuve Sénégal. La tomate industrielle participe à la diversification des productions, à la création de revenus pour les producteurs et à la satisfaction des besoins alimentaires du pays. Sa production a connu un essor rapide grâce aux efforts consentis par l'Etat. La récente libéralisation du secteur agricole, le désengagement de l'Etat et la dévaluation du FCFA intervenue en 1994, ont introduit de profondes mutations dans le secteur agricole. Dans la région du fleuve, la tomate fraîche est en grande partie destinée à la transformation. Ces changements ont créé des déséquilibres dans la filière tomate jusqu'à entraîner la chute de la production et la fermeture de l'une des unités de transformation (la SNTI²). Cette situation a amené l'Etat à se poser la question de la viabilité de la filière.

+ production

Suite à la dévaluation du FCFA en janvier 1994, à la libéralisation des importations de la tomate concentrée en juin 1994, et aux sérieuses attaques parasitaires sur les cultures, la production nationale de tomate industrielle est descendue à 13.100 tonnes en 95/96 alors qu'elle était de plus de 24.000 en 94/95, avec un rendement de 6t/ha en moyenne dans la vallée du fleuve Sénégal. Cette production de tomate était encadrée jusqu'en 1997 par les deux industries agro-alimentaires de la zone : la SOCAS, à capitaux privés, et la SNTI, entreprise para-publique. Le graphique ci-après présente l'évolution des performances de chacune de ces unités de transformation :

² Société Nationale des Tomates Industrielles, société para-publique où l'Etat était majoritaire

Evolution de la production de tomate industrielle dans la vallée du fleuve Sénégal



Il convient d'insister sur le fait que le coût de production varie selon la saison, les itinéraires techniques appliqués, le dispositif technique et économique de chaque exploitation et le type d'exhaure. Il est aussi affecté par l'espace où se déroulent les opérations culturales. En effet, c'est celui-ci qui influe sur le coût de certains postes tels que la main-d'œuvre. Il est donc nécessaire de considérer que le coût de production est extrêmement difficile à calculer. On distingue traditionnellement quatre grands types de production en fonction du type de contrôle du niveau d'eau dans la parcelle. Le tableau ci-après montre la répartition de la production de tomates industrielles dans la région du fleuve, en fonction de ce critère :

Répartition de la production de tomate dans la vallée du Fleuve Sénégal (1995/96)		
Type d'Aménagement	Production	Pourcentage
Périmètre Irrigué Villageois	2.620 tonnes	20%
Grand Aménagement	4.323 tonnes	33%
Périmètre Irrigué Privé	5.895 tonnes	45%
Décrue (lac de Guiers)	261 tonnes	2%

Source : SAED

Tableau N° 3 : répartition de la production de tomates industrielles par type d'aménagement

Chacun de ces types de production correspond à un type d'organisations spécifiques. Le PIV consiste en la réussite d'une micro-hydraulique décentralisée, largement bénéficiaire de l'investissement humain, et gérée par des groupes sociaux organisés à l'échelle du village. Dans le GA, la technicité et le coût ne sont pas à la portée des groupements villageois et de fait, ces derniers sont largement dépendants des financements extérieurs. Dans le cas des PIV, sa parfaite viabilité globale ne permet pas à ses bénéficiaires de faire face aux charges engendrées par la culture de tomate. Les parcelles sont, en général, des fermes de polyculture où les variétés maraîchères et les activités agro-pastorales sont en rotation. Pour ces périmètres de 30 ha environ, les producteurs s'équipent de matériels mécaniques et d'infrastructures durables. Enfin, dans le cas de la décrue, les techniques de production sont traditionnelles pour de grandes superficies, bénéficiant d'un sol riche en eau et en minéraux.

La campagne débute par la fixation d'un prix d'achat plancher de la production qui est fixé par les producteurs et les industriels de la zone. Lors de la campagne

1996/97, une mésentente entre les producteurs de Podor et de Dagana et les industriels sur le prix d'achat de la tomate bord-champ a conduit à un gel de l'activité, qui a pu reprendre lors de la campagne de 1997/98. Cette campagne s'est déroulée sur la base d'un protocole d'accord entre les 6.000 producteurs de la vallée et la SOCAS garantissant un prix d'achat de 39 FCFA/kg bord-champ.

Voici de façon indicative le besoin en financement que nécessite la mise en culture d'un hectare de tomate dans la zone :

Charges	Quantité	PU (FCFA)	Montants FCFA/ha
Préparation du sol (ha)	3	20.000	60.000
Semences (kg)	0,3	46.000	13.800
Intrants (kg)			257.950
Engrais	650	170	
Produits phyto	36	4110	
Irrigation (ha)			65.000
Main d'œuvre	194,5	1.000	194.500
Autres charges	-	-	2.475
Frais financiers	10%	397.750	39.775
TOTAL CHARGE			620.700
Tomate (kg/ha)	25.000	39	975.000
TOTAL RECETTES			975.000

Source : SAED

Tableau N°4 : Coût de mise en culture d'un hectare de tomate

Ces prix peuvent varier d'une exploitation à l'autre en fonction du degré et du type d'organisation, de l'environnement technique, de la disponibilité en main d'œuvre familiale, etc.

Le financement de la campagne est principalement assuré par la CNCAS qui prête sur la base des conventions signées entre les producteurs organisés en groupement et la SOCAS. Ce crédit couvre les besoins de financement en biens (semences, engrais, produits phytosanitaires) et en services (préparation des sols, exhaure, encadrement). A noter qu'un certain nombre de prestations qui étaient traditionnellement financé par l'Etat, sont actuellement financées indirectement par les producteurs. Il s'agit notamment des travaux d'aménagement (qui étaient jusqu'en 1994 assurés par la SAED) et de la vulgarisation qui est assurée par la SOCAS. En contrepartie de ce prêt, la SOCAS apporte une caution technique et un suivi des producteurs, ainsi que le prélèvement, lors de l'achat de la tomate, du remboursement des prêts par un système de délégation de créance entre la CNCAS et la SOCAS.

L'accès au crédit agricole peut s'avérer être un goulet d'étranglement pour nombre de producteurs sur lesquels repose l'ensemble de la filière. Les accords « triangulaires » entre les producteurs, les usiniers et la CNCAS, permettent d'optimiser les taux de remboursement des crédits sans pour autant les sécuriser. Les aléas phytosanitaires font régulièrement chuter la production entraînant un taux d'impayés conséquent, qui sont susceptibles de remettre en cause le financement de la campagne suivante.

Pour palier ce risque, la CNCAS finance de préférence des producteurs couverts par des fonds de garanties qu'offrent les différents projets internationaux présents dans la zone (Fonds de contrepartie sénégal-belge, COPARE, Fonds de contrepartie sénégal-belge...etc), qui jouent souvent le rôle de payeurs « en fin de chaîne » pour les mauvais résultats enregistrés lors d'une campagne, œuvrant ainsi

à l'équilibre artificiel du système, le corollaire de ce type de système tant la fuite des responsabilités des opérateurs financiers du système parfois observée.

+ Transformation et commercialisation

Le crédit à la transformation et à la commercialisation n'existe pas au Sénégal. Si la production de tomate est suffisante, les importations de tomates concentrées sont en général suspendues par les commerçants. En l'état actuel des choses ; la dispersion et l'inorganisation des producteurs ne peuvent qu'accroître l'inefficacité du secteur maraîcher.

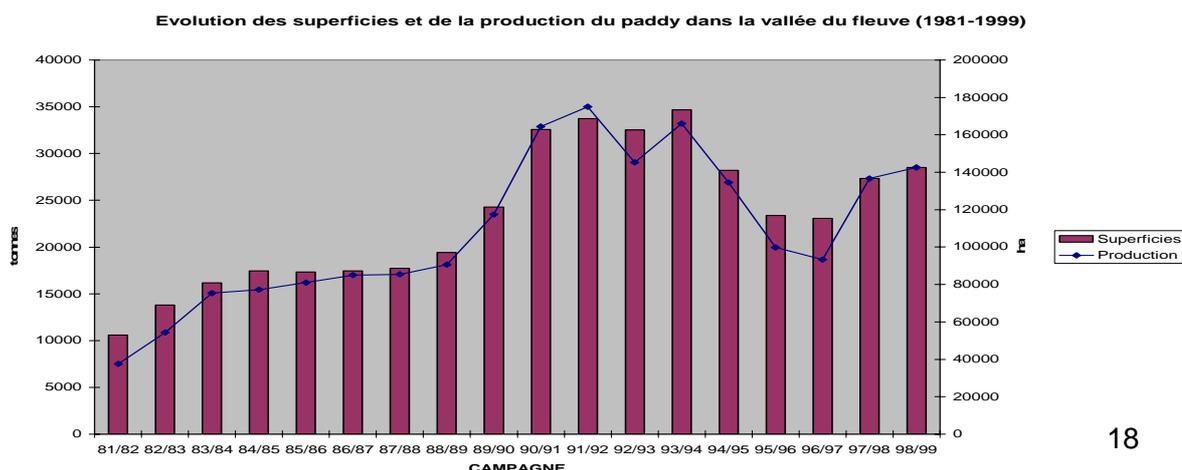
2.1.4. Le riz

Le riz irrigué, cultivé principalement dans la vallée du fleuve Sénégal est la céréale la plus consommée au Sénégal (environ 600.000 tonnes en moyenne par année). Il faut souligner que la production nationale de riz ne représente environ que 20% des besoins de consommation annuelle. Pour inverser cette tendance, le gouvernement a consenti des moyens importants pour le développement de la riziculture irriguée dans la vallée du fleuve Sénégal.

Les différents travaux qui ont été conduit sur la filière riz, notamment par l'UPA, identifient 18 sous-filières ou itinéraires techniques pratiqués pour cette culture. La production est localisée dans trois régions distinctes du pays :

- Au niveau de la Basse Casamance, confrontée beaucoup plus à la salinisation des terres, la riziculture est pluviale et de type familiale traditionnelle.
- Au niveau du Bassin de l'ANAMBE où pour la période indiquée la culture pluviale améliorée est dominante.
- Au niveau de la vallée du fleuve Sénégal, les systèmes de production sont très variés, liés à l'itinéraire technique (intensif, semi-intensif, extensif), les types d'aménagements (grands aménagements, aménagements intermédiaires, PIP, PIV) et les modes de transformation (décortiqueuse artisanale, mini-rizerie, rizerie industrielle).

Le développement de la production rizicole dans la vallée du fleuve Sénégal a toujours été une préoccupation du gouvernement sénégalais pour satisfaire des besoins nationaux croissants et dépendants du marché international. Grâce aux efforts consentis par les pouvoirs publics pour aménager la zone (barrages, aménagements hydro-agricoles,...) avec une expansion des superficies cultivées en riz et une plus grande maîtrise de l'eau et à des techniques culturales de plus en plus éprouvées des producteurs, la riziculture dans la vallée du fleuve Sénégal a atteint une bonne productivité. Pour la campagne 97/98, la production de riz du fleuve Sénégal représente 80% de la production nationale. Les performances de la filière dans la vallée du fleuve sont présentées ci-après :



De 1981/82 à 1990/91, la riziculture irriguée dans la vallée du fleuve Sénégal a vu ses superficies s'accroître passant de 10.600 ha à 33.700 ha entraînant dans son sillage une hausse régulière de la production qui a atteint un niveau record de 175.000 tonnes de paddy (1991/92) et un rendement moyen qui est passé de 3,6 T/ha à 5,2 T/ha. C'est durant cette période que d'importants travaux d'aménagement ont été réalisés. C'est la mise en eau des grands barrages (Diama et Manantali) et la définition d'un schéma global d'aménagement et de développement à long terme à travers le Plan Directeur de la Rive Gauche (PDRG). En même temps, l'environnement économique et institutionnel a subi des changements avec de nouvelles orientations en matière de politique agricole (NPA) visant la libéralisation des échanges et des conditions de production avec une plus grande responsabilisation des acteurs. Deux autres facteurs essentiels auront aussi fortement contribué à cette explosion des aménagements à savoir le désengagement de l'Etat de la gestion du foncier au profit des collectivités locales avec le reversement des terres en zones pionnières dans les zones de terroir et l'installation de la Caisse Nationale de Crédit Agricole qui a assuré durant cette période un financement important.

En 1994/95, l'environnement économique et institutionnel a subi une rapide évolution liée à la dévaluation du FCFA et la libéralisation de la filière riz locale³. La SAED s'est désengagée de la transformation et de la commercialisation du paddy en privatisant ses rizeries. La Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix (CPSP) s'est retirée d'abord de la commercialisation du riz et ensuite de l'importation, et le prix administré du paddy a été abandonné. Suite à ces brusques modifications, la filière a éprouvé des difficultés pour s'adapter à ce nouvel environnement. Les superficies cultivées en riz régressent considérablement passant de 34.600 ha en 93/94 à 23.000 ha en 96/97. La production est passée en dessous de 100.000 tonnes alors que le rendement n'atteignait plus que 4 tonnes/ha. Durant cette période la filière locale a subi la concurrence des brisures importées qui a entraîné de sérieux problèmes d'écoulement de la production locale. Les mécanismes de protection qui avaient été imaginés alors n'ont jamais été mis en application.

Trois composantes caractérisent donc la filière riz : les importations, la production locale et la commercialisation. En effet, depuis la libéralisation complète de la filière (février 1996), elles subissent la loi de l'offre et de la demande à travers la commercialisation. Actuellement, la vallée du fleuve compte 3000 organisations paysannes principalement regroupées sous forme de GIE, SUMA, exploitants privés ou groupements, 273 propriétaires de matériel agricoles (7 boteurs, 13 niveleuses, 195 tracteurs, 140 offsets, 72 billonneuses, 48 charrues, 65 moissonneuses-batteuses et 170 batteuses), 50 fournisseurs d'intrants, 31 rizeries et mini-rizeries, 351 décortiqueuses à riz d'une capacité de transformation de 314.000 tonnes.

+ La production

La riziculture irriguée est pratiquée dans la région du fleuve. Ce système adapté aux conditions climatiques locales caractérisées par une pluviométrie très faible nécessite l'existence d'un sol déjà aménagé et d'infrastructures hydro-agricoles. A la faveur de la réalisation des barrages de Diama et de Manantali, la vallée dispose d'un potentiel irrigable de 240.000 ha sur lesquels une importante partie a fait l'objet

³ En août 95, la loi n°95-26 portant institution d'un prélèvement sur le riz brisé importé a été adoptée, les importations libéralisées et le prix administré du riz abandonné. La CPSP a arrêté ses activités commerciales en fin février 96. Ainsi, à partir de fin 95, le riz produit au Sénégal est entré directement en compétition avec le riz brisé importé et distribué sur le marché national.

d'aménagements soit par l'Etat à travers la SAED, soit les privés. La dernière décennie a notamment vu l'implantation d'aménagement de type privés, principalement dans le delta. Les surfaces aménagées de type privé représentent presque la moitié des 69.679 ha aménagés de la région du fleuve. Le riz occupe une superficie de 23.316 ha dont 19.683 ha en hivernage et 3.633 ha en saison chaude, ce qui représente 33% des superficies aménagées et 80% des superficies cultivées.

La CNCAS octroie le crédit aux producteurs avec des conditionnalités d'apport personnel sous la forme de participation d'une part, et d'autre part de recouvrement des dettes antérieures.

+ La collecte

La production de paddy nette des parts stocks de semences est soit décortiquée par pilonnage, soit par les décortiqueuses villageoises ou par les riziers. La transformation du paddy en riz blanc est une activité peu rémunératrice.

Dans la vallée du fleuve Sénégal, la collecte du paddy est assurée par les Organisations Paysannes, ce qui leur permet de sécuriser le remboursement du crédit de campagne octroyé par la CNCAS. Cependant des problèmes de commercialisation de la production locale subsistent encore. L'une des contraintes plus sérieuses concerne le financement de la collecte qui n'est pas encore assuré de manière satisfaisante par la CNCAS à cause des difficultés de remboursement. Ainsi ce financement est soit absent soit accordé tardivement à quelques rizeries. Une autre difficulté est liée au retard dans le règlement du paddy collecté auprès des producteurs par les riziers, ce qui favorise parfois les prélèvements sur les tonnages à commercialiser.

+ La transformation

Durant cette campagne, l'achat du riz local par le CSA pour servir de vivres de soudure a influencé le choix des unions de producteurs vers la transformation, le prix garanti d'achat étant intéressant (185F/kg). Cela a fait que certaines unions ont préféré transformer le paddy au lieu de le vendre comme par le passé aux rizeries. Cette nouvelle stratégie de commercialisation se développe de plus en plus notamment au niveau des grands aménagements.

+ La commercialisation

Les circuits et les opérateurs impliqués dans la commercialisation changent en fonction de l'origine du riz (produit localement ou importé).

Pour le riz produit localement, trois circuits sont identifiés :

- le paddy est transformé par le producteur ou les prestataires de services qui sont payés en nature et est vendu directement aux commerçants ou aux consommateurs sur le marché.
- le paddy est acheté par les commerçants qui le font transformer et vendent le riz blanc soit à des grossistes, soit à des détaillants ou directement aux consommateurs.
- les usiniers achètent le paddy, le transforment en riz blanc (brisé, intermédiaire ou entier) pour le vendre aux commerçants ou aux consommateurs.

Pour le riz importé, les importateurs sont présents sur quasiment toute la chaîne de la commercialisation. Ils livrent le riz importé aux grossistes, aux détaillants ou directement aux consommateurs.

Le nombre de grossistes et de détaillants a augmenté de façon vertigineuse suite au démantèlement de la SAED/CPSP.

Libéralisée depuis octobre 1995, l'importation de riz est maintenant entièrement et effectivement gérée par le secteur privé. La prise en main des importations de riz par les privés a modifié la structure et le fonctionnement de cette portion de la filière. En fait, les importations proviennent surtout de Thaïlande, d'Inde et du Pakistan. Mais cette prolifération de riz importé sur le marché intérieur pose le problème de la qualité du riz. C'est pourquoi l'Etat sénégalais, avant la libéralisation des importations de riz brisé en septembre 1995, a mis en place un système de protection tarifaire du riz local. Mais, à l'application de ce mécanisme, les résultats escomptés notamment une protection efficace de la production locale, n'ont pu être obtenus pour des raisons liées à la valeur de référence et à la non flexibilité du système. Un nouveau système de prélèvement fut alors instauré en mars 1997. Ce système distingue 3 catégories de riz en fonction du taux de brisures. A titre d'information voici les taux qui étaient pratiqués en 1998 :

	Prix CAF mini (FCFA/t)	Prix CAF Maxi (FCFA/t)	Taux d'imposition
Riz brisé (Taux brisures >55%)			
Catégorie 1	0	120.000	30%
Catégorie 2	121.000	152.999	0-30%
Catégorie 3	153.000	-	0%
Riz intermédiaire et entier (Taux brisures <55%)	-	-	20%

Sources : UPA

Tableau N°5 : Système de prélèvement sur les impositions de riz au Sénégal

Le taux faible pratiqué pour le riz entier s'explique par le fait que la demande de riz intermédiaire et entier représente 4% de la consommation totale.

2.2 L'élevage

Comme dans la plupart des pays du Sahel, le secteur de l'élevage constitue au Sénégal un maillon essentiel de l'économie à travers la promotion des exportations, la création d'emplois et la satisfaction des besoins alimentaires des populations rurales et urbaines. Le sous-secteur de l'élevage occupe 350.000 familles sénégalaises, soit environ 3.000.000 d'individus. Les femmes et les jeunes sont fortement impliqués dans l'élevage des espèces à cycle court (petit ruminants et volailles). En 1997, les effectifs étaient de 2.898.000 bovins, 4.198.000 ovins, 3.578.000 caprins, 191.000 porcins, 454.000 équins, 375.000 asins, 4.000 camélidés, 18.000.000 volailles.

Sur le plan macro-économique, le sous-secteur participe pour 7,5% au PIB national et à 3,5% du secteur primaire. La valeur de l'ensemble du cheptel était estimée à environ 504 milliards de FCFA. On estime à 68 milliards de FCFA le montant des ruminants commercialisés annuellement par les ruraux sénégalais. L'élevage contribue de façon variable à la formation des revenus familiaux en fonction de sa nature :

- en milieu pastoral : 55 à 75 % des ressources proviennent des produits de l'élevage,

- en milieu agro-pastoral : l'apport de l'élevage est supérieur à 40%,
- en milieu agricole : l'apport se situe entre 20 et 40%.

Selon la direction de la Prévision de la Statistique, le PIB de l'élevage s'est accru en 1997 de 6% par rapport à son niveau de 1996. En 1998, malgré un hivernage particulièrement déficitaire en 1997, l'élevage a connu un croît positif de 4%.

+ La production

Le Sénégal est un pays à forte tradition pastorale et dispose d'un cheptel important et varié. La profession est organisée autour de nombreux groupements. Bien que le pays dispose d'un certain nombre de potentialités pour le développement de l'élevage, ce sous-secteur reste confronté à trois contraintes majeures :

- la faiblesse des investissements et des sources de financement,
- les contraintes sanitaires,
- l'alimentation du bétail.

2.3. La Pêche

La côte sénégalaise bénéficie de conditions particulièrement favorables pour la pêche. La longueur de sa côte et la largeur de son bassin continental offraient déjà un avantage. Mais un phénomène naturel garanti des eaux poissonneuses chaque année à partir du printemps.

Avec un potentiel annuel de l'ordre de 500.000 tonnes, le Sénégal apparaît comme un des tous premiers pays de pêche en Afrique sub-saharienne. Jadis reléguée au second plan, l'activité halieutique occupe aujourd'hui le premier poste du secteur primaire devant les phosphates, l'arachide et le premier poste d'exportation. Les débarquements de flottilles sénégalaises et étrangères⁴ ont atteint en 1996 plus de 415.000 tonnes, progressant ainsi de 16% par rapport à 1995. La production totale en volume est assurée à hauteur de 78% par le sous-secteur artisanal et 22% par le sous-secteur industriel. Les produits de la pêche constituent la première source nationale d'exportation. Elle portait en 1996 sur 107.000 tonnes de produits finis, soit 160 à 170.000 tonnes en équivalent frais, c'est à dire 40% des captures débarquées au Sénégal. En 1996, les recettes d'exportation des produits halieutiques ont atteint 160 milliards de FCFA, soit une hausse en valeur depuis 1994.

⁴ La flottille comprenait en 1996, 11.600 pirogues, dont 9300 motorisées, 212 chalutiers dont 60 chalutiers étrangers, 6 sardiniers, dont 2 russes, 62 thoniers, dont 60 thoniers étrangers.

Graph sené 2-feuille 6 A RAJOUTER

Le secteur de la pêche a réalisé en 1996 un chiffre d'affaire global d'environ 175 milliards de FCFA. Sa valeur ajoutée est estimée à 62 milliards de FCFA, dont 60% sur le segment de la capture et 40% sur le segment de la transformation.

Le secteur de la pêche constitue la première source de devises de l'économie nationale et, au plan social, contribue de manière significative à l'autosuffisance alimentaire. Pourtant, pour des raisons relevant aussi bien de la politique commerciale des banques, que des politiques internes des entreprises artisanales et industrielles, l'absence d'un financement adapté aux besoins du secteur reste un handicap de taille pour la relance des activités de production comme de transformation.

2.3.1. *La pêche artisanale maritime*

Elle se caractérise par un grand dynamisme et une adaptabilité forte en fonction des saisons et des zones de pêche. Les débarquements représentent 415.000 tonnes de poisson en 1996. L'essentiel de cette production alimente la consommation locale, même si 25% contribue à l'approvisionnement des usines exportatrices.

+ Production

Actuellement le parc piroguier sénégalais est composé de 10.700 pirogues dont 91% motorisées. Au dernier recensement de 1997, la pêche artisanale employait environ 52.000 marins pêcheurs affiliés au Collectif National des Pêcheurs du Sénégal (CNPS), soit à la Fédération Nationale des GIE de Pêcheurs du Sénégal (FENAGIE-PECHE). A noter que la majeure partie des pêcheurs ne participe à aucun GIE. La politique récente de l'Etat a favorisé la pêche artisanale, qui connaît, ces dernières années un développement rapide.

+ Transformation

C'est un secteur essentiellement occupé par les femmes. La transformation artisanale absorbe 30 à 40% des débarquements de la pêche artisanale (mollusques, crustacés et poissons), auxquels s'ajoutent les invendus de la pêche industrielle. Elle permet de valoriser et d'atténuer les pertes après captures. Cette transformation permet aux populations de l'intérieur du pays d'avoir un approvisionnement régulier en protéines animales. Mais les produits sont souvent confrontés à des contraintes de qualité et de santé publique. En 1996, la Direction de l'Océanographie et des Pêches Maritimes (DOPM) estime à plus de 30.000 t la quantité de produits transformés finis, dont 3.500 t pour l'exportation. Différents procédés conduisent à l'élaboration des produits traditionnels :

- Kéthiakh : sardinelle braisée séchée,
- Sali : poissons salés et séchés,
- Tambadiang : petits poissons salés séchés faisandés ou non,
- Guédji : fermenté séché,
- Yeet : gastéropode fermenté séché,
- Yokhoss : huître séchée,
- Touffa : fermenté séché,
- Métorah : fumé à chaud puis séché,
- Yoss : juvéniles séchés, etc.

En règle générale, toutes les technologies utilisées par les femmes passent par l'utilisation des radiations solaires, avec un produit exposé à l'air libre. Les conditions hygiéniques de la transformation et du stockage sont en générales

mauvaises par manque de sites adaptés, d'eau potable, de magasins de stockage, de sites de débarquement, etc.

+ Commercialisation

Parmi les marchés implantés sur le territoire national, le marché central au poisson de Dakar apparaît comme le principal. Il reçoit des produits en provenance de toutes les régions maritimes, dont Dakar, ainsi que des pays de la sous-région (Mauritanie et Guinée notamment). La distribution du produit à travers l'étendue du territoire est assurée par les mareyeurs. Ils constituent par ailleurs les intermédiaires entre les industriels et les pêcheurs, et entre les mareyeuses (vendeuses au détail) et les producteurs. Les mareyeurs sont regroupés au sein de la Fédération Nationale des GIE de mareyeurs (FENAMS).

Le principal goulet d'étranglement actuel de la distribution reste le coût du carburant, l'insuffisance de la glace et de véhicules isothermes.

2.3.2. La pêche industrielle maritime

La plupart des acteurs de la pêche industrielle sont regroupés au sein de trois organisations professionnelles (GAIPES, GIMES, UPAMES). L'armement sénégalais est vétuste et obsolète du fait de la moyenne d'âge (20 ans) et de l'insuffisance des moyens de la flotte. Il est composé de trois types de flottilles : sardinières, chalutières et thonières.

+ Production

Les principales productions halieutiques industrielles au Sénégal sont présentées dans le tableau ci-après :

Type de flottilles	Nombre	Type de poissons	Tonnages (1996)	Valeur (FCFA constants)
Sardiniers	5	Ethmaloses, sardinelles, chincards	7.800 t	530 millions
Chalutiers	152	Poissons benthiques, céphalopodes et crustacés	50.000 t	23 milliards
Thoniers	41	Albacore, listao, patudo	30.000 t	10 milliards

Tableau N°6 : Productions halieutiques industrielles au Sénégal en 1996.

Sources : Ministère de la pêche et des transports maritimes

+ Transformation

La transformation concerne les activités de filetage, de réfrigération, de congélation, de conserverie et de traitement des déchets en farine de poisson. Ces activités sont assurées par 68 sociétés.

+ La commercialisation

Le Sénégal exportait en 1996, 107.000 tonnes de produits halieutiques pour une valeur commerciale de 160 milliards de FCFA.

3. LES BESOINS DE FINANCEMENT TRANSVERSAUX

3.1. Les services d'appui

3.1.1. Le Programme National de Vulgarisation Agricole (PNVA)

Sur le plan du conseil agricole, a été mis en œuvre de 1990 à 1995 le Programme National de Vulgarisation Agricole (PNVA), qui n'a pas produit les résultats escomptés, les principaux défauts du projet ayant été les suivants :

- i) une formule de prestations de service ne permettant pas à la cellule de gestion du projet d'en contrôler l'exécution
- ii) l'approche mise en œuvre, basée sur une conception quelque peu réductrice de la vulgarisation agricole résumant les problèmes et contraintes des exploitations agricoles à une somme de thèmes techniques à résoudre par l'adoption de gestes techniques simples
- iii) un taux de couverture du territoire insuffisant
- iv) une faible implication des producteurs et leurs organisations dans l'identification de leurs besoins
- v) des solutions techniques souvent inadaptées aux préoccupations et capacités des bénéficiaires

3.1.2. Le Programme des Services Agricoles et d'Appui aux Organisations Paysannes (PSAOP)

La mise en œuvre du PSAOP, essentiellement financé par l'Etat et la Banque Mondiale, est prévue pour une durée totale de 10 ans, avec une évaluation après une première phase de 2 ans ; son objectif général est de contribuer à la relève des deux défis de l'agriculture précédemment évoqués. Le principe général retenu par l'Etat est de transférer au secteur privé et aux organisations de producteurs toutes les fonctions dont elles s'estimeront capables d'assurer l'exercice, à l'exception de ses missions régaliennes, et de leur apporter un appui à cet effet.

Le PSAOP appuiera la stratégie gouvernementale de renforcement des services de développement rural, de décentralisation de ses fonctions et de responsabilisation des communautés rurales à travers :

- l'assainissement de l'environnement législatif et réglementaire de la production (consolidation de la politique de libéralisation des filières) et l'amélioration de l'accès aux marchés des producteurs à travers un système de communication fonctionnel
- l'amélioration des performances de la recherche agricole et du système de transfert de technologie pour répondre aux besoins du monde rural
- un appui à la professionnalisation et la responsabilisation des organisations de producteurs ruraux aux niveaux local, régional et national pour qu'elles puissent jouer leur rôle dans la génération, le transfert et l'adoption des technologies par les producteurs

- la restructuration de l'ensemble des services agricoles

Le PSAOP aura cinq composantes :

- i) Recherche agricole et alimentaire : le PSAOP appuiera la recherche selon les axes du plan stratégique de l'ISRA (Institut Sénégalais de Recherche Agricole) et de l'ITA (Institut de Technologie Alimentaire) de commun accord avec les OP et les services de conseil agricole et rural
- ii) Conseil agricole et rural : le PSAOP fournira un appui pour l'institutionnalisation des services de vulgarisation sous une entité séparée, l'ANCAR, qui sera une agence gérée de commun accord avec les OP. Les processus de prise de décision et de gestion seront décentralisés aux niveaux régional et communautaire pour les adapter aux besoins spécifiques et capacités des producteurs et communautés
- iii) Organisation de producteurs ruraux : l'objectif de cette composante est, en complément des actions de l'ANCAR, de renforcer et responsabiliser les organisations de producteurs ruraux dans les domaines techniques, organisationnels, de gestion économique et financière par des actions de formation et de communication essentiellement
- iv) Renforcement des fonctions de services publics du Ministère de l'Agriculture, dans le cadre d'un programme plus vaste de restructuration de l'ensemble des services agricoles
- v) Renforcement de l'articulation Recherche/Développement à travers un mécanisme de concertation à la base permettant aux OP, à la recherche, au conseil agricole de conduire un diagnostic partagé, des axes de recherches et des programmes de vulgarisation.

3.1.3. *Le Programme National d'Infrastructures Rurales (PNIR)*

Financé essentiellement par l'Etat, la Banque Mondiale et le FIDA, le PNIR constitue l'un des principaux instruments de mise en œuvre du développement rural décentralisé dans une optique de lutte contre la pauvreté en milieu rural. Le PNIR a pour objectif de développer et de mettre en place des processus décentralisés qui permettront d'améliorer la gouvernance locale et de promouvoir les investissements ruraux.

Le PNIR est un programme transversal qui repose sur les principes de participation, transparence, responsabilisation locale et de contractualisation des relations entre les divers acteurs. L'un des enjeux du PNIR sera de traiter simultanément du cadre institutionnel, de la décentralisation financière et du renforcement des capacités locales afin de tester et de valider des approches novatrices de développement rural.

La durée totale du programme est prévue pour 12 ans, découpés en 3 phases de 4 ans : (i) une phase de démarrage et de rodage, (ii) une phase d'expansion et (iii) une phase de consolidation.

3.1.4. *Agence Nationale pour le Conseil Agricole et Rural (ANCAR)*

Composante essentielle du PSAOP, la création de l'Agence Nationale pour le Conseil Agricole et Rural a été rendue nécessaire du fait des faibles performances de l'agriculture sénégalaise, et suite aux résultats décevants du PNVA. L'ANCAR,

pour être efficace et en phase avec les nouvelles orientations du Ministère de l'Agriculture instaure un partenariat fort entre les différents acteurs de la promotion de l'agriculture sénégalaise : l'Etat, les Collectivités locales, les Organisations de producteurs et le Secteur privé. Ce cadre repose sur la politique de décentralisation et la volonté d'appuyer et de consolider les OP, afin de leur faire jouer pleinement leur rôle dans la définition et la mise en œuvre des politiques qui les concernent. La nouvelle approche du conseil agricole et rural part du principe de la reconnaissance des producteurs comme premiers acteurs de l'amélioration de leurs systèmes de production et l'aménagement de leur terroirs.

Dans cette nouvelle approche, le conseil agricole doit :

- i) partir du savoir-faire des producteurs pour les aider à améliorer leur environnement agro-écologique et socio-économique
- ii) être basé sur un diagnostic partagé de la situation agricole avec les producteurs et leurs organisations dans le cadre de la communauté rurale
- iii) impliquer les bénéficiaires dans tout le processus d'élaboration, de mise en œuvre et d'évaluation du conseil : expression des besoins, élaboration du contenu, implication dans la diffusion du conseil, évaluation de l'impact
- iv) être réalisé par des conseillers agricoles comptables de résultats devant les bénéficiaires à travers un mécanisme de contrat entre les organisations de producteurs et l'Agence
- v) être basé sur un référentiel technique répondant effectivement aux besoins des producteurs grâce à la création d'une instance de concertation tripartite et décentralisée : Ancar / Recherche / Organisations de producteurs

Au niveau de la communauté rurale le cadre de concertation Ancar – OP – Recherche permettra autour des OP, de conduire un diagnostic partagé pour identifier les besoins en conseil agricole et rural des paysans et des thèmes de recherche. Le programme du conseiller agricole proviendra de ce fait d'un diagnostic participatif et le programme de conseil agricole et rural sera réalisé sur la base de contrats signés entre les OP et l'Agence.

Les représentations de l'ANCAR aux niveaux régional et local seront constituées par :

- i) une Direction régionale composée d'un Directeur régional, d'assistants et de techniciens spécialisés,
- ii) des techniciens spécialisés au niveau des départements,
- iii) un chef d'équipe au niveau de l'arrondissement,
- iv) des conseillers agricoles au niveau des communautés rurales.

Le nombre, la localisation géographique et les profils des techniciens spécialisés et conseillers agricoles seront définis lors de la réalisation du diagnostic participatif qui sera effectué avant la mise en place du dispositif opérationnel de l'ANCAR.

3.1.5. *Le Conseil National de Concertation et de coopération des Ruraux (CNCR)*

Créé en 1993 à l'initiative de plusieurs organisations paysannes, le CNCR a pour finalité de contribuer au développement d'une agriculture qui assure une promotion socio-économique durable des exploitations familiales ; ses principaux objectifs sont les suivants :

- i) promotion de la concertation et de la coopération entre ses membres en vue du renforcement des capacités de production des exploitations familiales en harmonie avec leur identité culturelle et pour une bonne gestion des ressources naturelles,
- ii) appui en vue de favoriser un partenariat entre les membres du CNCR, l'Etat et les autres partenaires publics et privés du développement afin d'assurer une meilleure prise en compte des intérêts des producteurs,
- iii) appui à l'émergence d'une plate-forme de concertation entre les organisations paysannes en Afrique de l'Ouest.

Le CNCR est composé à ce jour de neuf membres, fédérations ou unions nationales de producteurs dans divers domaines. Longtemps réticents, les producteurs cotonniers ont fait une demande d'adhésion au CNCR, qui devra être entérinée lors de sa prochaine assemblée générale ; la FNPC est toutefois d'ores et déjà considérée comme membre de fait du CNCR, qui déclare par ailleurs un nombre total d'environ trois millions de membres dans le pays.

Sur un plan juridique, le CNCR ne constitue pas une personne morale, il agit en réalité comme un groupe de pression et à ce titre possède une influence grandissante dans l'agriculture du Sénégal où il joue en particulier les rôles suivants :

- porte-parole des organisations de producteurs dans les cadres et mécanismes de concertation nationaux, régionaux et internationaux,
- participation à la formulation des politiques de développement du secteur agricole et rural,
- mobilisation de ressources techniques et financières au profit des exploitations familiales,
- renforcement des capacités des organisations fédératives.

Dans le cadre du PSAOP, le CNCR bénéficiera de financements en vue de renforcer ses capacités institutionnelles et d'assister les OP ; les financements seront gérés par l'Association Sénégalaise pour la Promotion des petits projets de Développement à la Base (ASPRODEB) et son agence d'exécution financière l'AGEP.

A l'échelle régionale, le CNCR est représenté par le Conseil Régional de Concertation et de coopération des Ruraux (CRCR).

3.2. Les Organisations paysannes ⁵

AC Banque Mondiale, 1999. Atelier de Washington

3.2.1. Caractéristiques et stratégies des OP

Le Sénégal est caractérisé par :

- une grande diversité des organisations de base dont la nature et le degré d'activité effective est extrêmement variable : sections villageoises des coopératives, groupements de producteurs plus ou moins formalisés, GIE, groupements féminins, etc.
- un mouvement associatif fort et souvent ancien qui s'est structuré aux niveaux villageois, inter-villageois, puis plus récemment aux niveaux départemental et régional
- des dynamiques fédératives dont certaines sont déjà anciennes et qui se sont unifiées au niveau national avec la création du CNCR en 1993/1994

Une rapide approche historique permet de mieux comprendre l'origine et les caractéristiques des différentes OP de base. La première génération est celle des coopératives, mises en place par les pouvoirs publics après l'Indépendance, pour être les fers de lance du développement rural et qui vont devenir rapidement la courroie de transmission du pouvoir politique. A partir de 1964, les différentes sociétés de développement nouvellement créées, mettent en place des groupements de producteurs, relais pour leurs actions. Avec les sécheresses des années 70 et l'émergence de l'action des ONG naissent de nombreux groupes locaux, dont certains vont se structurer de manière relativement autonome. Au fil des années 80, avec la libéralisation et le démantèlement progressif des sociétés de développement, l'Etat a besoin d'interlocuteurs paysans organisés et ayant une personnalité légale : il institue le statut des GIE (loi de 1984/1985) auquel les groupements de producteurs adhèrent progressivement, notamment parce qu'il permet l'éligibilité au crédit.

La dynamique fédérative est également ancienne au Sénégal et concerne toutes les composantes du mouvement paysan. L'Union Nationale des Coopératives Agricoles du Sénégal (UNCAS), principalement organisée autour de la filière arachide est la plus ancienne des fédérations sectorielles (1978). D'autres fédérations sectorielles coopératives (élevage, forêt...) ont été créées, souvent à l'initiative des pouvoirs publics, au fil des années 80. Certaines fédérations sectorielles sont issues du regroupement de GIE : Fédération Nationale des GIE de Pêche, d'Horticulture... Enfin, deux fédérations ont une vocation transversale : la Fédération des Groupements de Promotion Féminine (FNGPF) et la Fédération des ONG du Sénégal (FONGS), dont les activités touchent à tous les secteurs du développement agricole et rural.

⁵ Sources :

- Entretiens de la mission
- CNCR, CIRAD-TERA, 1998 . Formulation d'un projet d'appui institutionnel aux organisations paysannes du Sénégal.
- CNCR, FONGS, 1999 . L'exploitation agricole familiale : du terroir à la l'environnement international - éléments de réflexion pour une stratégie. Document d'orientation. Séminaire CNCR/FONGS/FAO, Mbourg, octobre 1999.
- CIRAD, 1999. Etude de faisabilité du projet d'appui aux groupements de producteurs de coton, juin 1999.
- FAYE J., 1998. Proposition pour la mise en place l'Agence Nationale de Conseil Agricole et Rural (ANCAR). ANCAR/CIRAD, juin 1998
- PSAOP, 1999. Programme de Services Agricoles et Organisations de Producteurs. Document de projet. Avril 1999.
- DENAU, 1997. La fédéralisation des organisations paysannes du Sénégal. Collectif Stratégies alimentaires asbl, Bruxelles.

La FONGS, créée en 1978, regroupant 27 organisations paysannes locales, départementales et régionales, marquées par une origine relativement endogène, a été à l'origine de la création du Conseil National de Concertation et de Coordination des Ruraux (CNCR), qui, à partir de 1993, rassemble les différents courants du mouvement paysan et s'impose rapidement comme son représentant unique auprès des pouvoirs publics. Un rapprochement avec les pouvoirs locaux des Communautés Rurales, à travers la signature, en 1995 d'un mémorandum commun CNCR/APCR (Association des Présidents de Conseils Ruraux) renforce son pouvoir et sa cohérence au niveau régional.

Tout en respectant l'autonomie des fédérations- membres, le CNCR a pour objectif de favoriser le dialogue, l'échange d'expérience entre les membres, de contribuer au renforcement de leurs capacités, d'assurer la défense des intérêts professionnels et sociaux des paysans et des ruraux et de contribuer à l'élaboration d'un cadre politique favorable au développement de l'agriculture familiale et de la ruralité. Les mesures de politique agricole facilitant l'accès au crédit agricole (bonification des taux d'intérêt, exonération des taxes d'importation sur les intrants, rééchelonnement de la dette des groupements de producteurs), obtenues en 1997, après un bras de fer entre le CNCR et le gouvernement, démontrent la reconnaissance publique que le CNCR a acquise et le poids que prend le mouvement paysan dans l'élaboration des politiques de développement au Sénégal.

Lors d'un récent séminaire FONGS/CNCR/FAO (octobre 1999), les organisations paysannes ont précisé leur vision de la "question paysanne au Sénégal" et défini des propositions de politique agricole à court, moyen et long terme. L'analyse des OP met en évidence l'existence de deux modes de production agricole au Sénégal : l'entreprise agricole (zone des Niayes, et Delta du Fleuve) qui a pour finalité la rentabilité du capital investi, et l'agriculture familiale qui a pour objectif d'assurer la reproduction du groupe familial. Alors que l'agriculture familiale est dominante (en population et territoire concernés, en part de production et d'exportation, en contribution à l'économie nationale...), elle a toujours été la parente pauvre dans les investissements publics qui ont été concentrés sur l'agriculture entrepreneuriale et une fraction limitée de l'agriculture familiale bénéficiant de l'irrigation. Les politiques économiques et agricoles de libéralisation conduites depuis 1980 ont contribué à marginaliser et à appauvrir l'agriculture familiale, en réduisant l'accès des producteurs aux intrants et au crédit. Il en résulte une baisse de l'utilisation des intrants, non compensée par des pratiques de fumure naturelle, un non-renouvellement du matériel agricole qui arrive maintenant au bout de son cycle de vie, et globalement, une baisse des rendements, des revenus, et du niveau de vie des agriculteurs. Les mesures obtenues en 1997 en faveur de l'agriculture familiale vont dans le bon sens, mais sont insuffisantes pour assainir la situation des exploitations et permettre une relance de leurs activités. Par ailleurs, la croissance démographique, la montée du chômage urbain, la diminution des possibilités d'émigration vers les pays du Nord, amplifient l'absence d'alternative de développement pour les populations rurales.

Sur la base de cette analyse, les OP se positionnent clairement en faveur de l'agriculture familiale et proposent des mesures politiques visant à redonner des perspectives de développement à l'exploitation agricole familiale et à créer des opportunités économiques rurales. Ces propositions s'articulent autour de cinq idées maîtresses :

- la ré-allocation des fonds publics sur l'agriculture familiale : développement de l'agriculture sèche, investissement sur les productions dont l'intensification peut

- donner des résultats rapides avec des investissements minimums (coton, niébé, mil, petit élevage), amélioration de l'accès aux intrants ;
- une politique de structure permettant de sécuriser le foncier et de moderniser l'exploitation familiale (agrandissement, intensification...) ;
- un programme d'appui institutionnel aux OP permettant de renforcer leur contribution à la régulation des filières agricoles, à la création de cadres inter-professionnels, à l'élaboration et à la mise en œuvre de politiques agricoles et rurales ;
- une politique d'aménagement du territoire mettant l'accent sur la création d'une nouvelle ruralité (réseau de villes moyennes et de bourgs, activités économiques de diversification...) permettant le développement de dynamiques économiques non agricoles, susceptibles d'absorber le surplus de main d'œuvre que la modernisation de l'agriculture va libérer ;
- une politique de financement de l'agriculture familiale.

En matière de financement, les OP sont critiques par rapport à l'action de l'Etat et de la CNCA et mettent en avant la faible implantation rurale de la CNCA, des taux d'intérêt trop élevés et des conditions d'apport personnel qui excluent la majorité des paysans et limitent fortement l'investissement agricole, une propension à l'utilisation politique de l'annulation des dettes qui génère une culture du non remboursement... Trois axes d'intervention sont préconisés pour améliorer l'accès au crédit :

- l'Etat doit :
 - * prendre à sa charge une partie du financement de l'agriculture par la bonification des taux d'intérêt : en 1997, le taux du crédit à l'agriculture de la CNCA-S a été ramené par bonification de 13% à 7,5% suite à l'intervention des OP ; une bonification jusqu'à 5% est demandée sur le crédit moyen terme pour le matériel agricole ; une attention particulière doit être consacrée aux zones défavorisées (sèches, sylvo-pastorales) dont l'intensification sera plus difficile ;
 - * contribuer à l'assainissement de la situation financière des coopératives, GIE et des ménages agricoles par un étalement du remboursement des arriérés de crédit sur 5 ans
 - * réformer la CNCA-S : la prise de participation au capital de la CNCA par le CNCR est un pas dans ce sens au regard des OP
- le micro-crédit permettant le financement des activités féminines et non agricoles doit être développé ;
- les OP doivent contribuer au financement de l'agriculture familiale :
 - * en développant des réseaux mutualistes liés aux OP
 - * en initiant la création d'un fonds de calamité agricole permettant de faire face au risque du crédit à l'agriculture dans les zones difficiles.

3.2.2. *Acquis et freins au développement des OP du Sénégal*

En vingt ans de développement, les organisations paysannes sénégalaises ont acquis un poids indéniable dans la vie politique du Sénégal et sont devenus des interlocuteurs incontournables par l'Etat. La restructuration de l'encadrement agricole dans le cadre de la libéralisation leur ouvre des espaces importants dans la gestion des institutions et programmes de développement (ANCAR, ASPRODEB, PSAOP...) ; un effort de renforcement de leurs capacités est prévu dans le cadre du Programme de Services Agricoles et Organisations de Producteurs (PSAOP) financé par la Banque Mondiale et de programmes d'appui complémentaires financés par des aides bilatérales.

En matière de financement de l'agriculture, elles estiment avoir obtenu des avancées significatives, bien qu'insuffisantes, en 1997, à travers une épreuve de force avec le Gouvernement qui a débouché sur la bonification des taux d'intérêt du crédit agricole de la CNCA, la détaxation des intrants agricoles, le re-échelonnement des dettes de crédit. La prise de participation au capital de la CNCA, même si elle n'est que symbolique (4,30% en 1998) peut être un pas dans le sens d'une meilleure prise en compte des intérêts paysans. Enfin, le développement de SFD mutualistes liés aux OP est une réalité (cf. l'exemple de la FENAGIPECHE développé plus loin) qui se développe lentement, même si c'est avec les nombreux problèmes propres à ce type d'initiative : professionnalisation difficile, manque de fonds propres, mélange des fonctions d'OP et des fonctions financières, difficulté de pérennisation, etc.

Les freins au développement des OP et à leur implication positive dans la question du financement de l'agriculture sont à la fois "classiques" et spécifiques de la situation sénégalaise. Au rang des problèmes "classiques", figurent la faiblesse des ressources propres des OP, ainsi que leurs faibles capacités de gestion aux niveaux locaux : si les leaders nationaux, voire régionaux sont bien formés, il y a par contre des carences importantes de compétences au niveau local, qui représentent un risque de distanciation forte entre le sommet et la base des OP, renforcé par le fait que les leaders nationaux et régionaux sont aussi, souvent, des leaders politiques. Ce déficit de compétence à la base peut avoir des incidences négatives sur la gestion des SFD mis en œuvre par les OP.

Même si les OP sont parvenues à se structurer en force de représentation et de négociation autonome, leurs liens avec la sphère politique sont forts et peuvent limiter leur capacité à traiter les vrais problèmes de développement. Dans ce sens, le risque existe de voir les systèmes de crédit développés par les OP utilisés comme des outils de pouvoir et de régulation du monde rural et agricole, et dans lesquels la logique de gestion économique et financière passe au second rang derrière les impératifs politiques et clientélistes.

III - ANALYSE DE L'OFFRE DE FINANCEMENT

1. LES FINANCEMENTS PUBLICS

Le Projet de Modernisation et d'Intensification Agricole

Grâce à un prêt du Fonds Africain de Développement – FAD du Groupe de la Banque Africaine de Développement – BAD, le gouvernement sénégalais a mis en œuvre un programme, original à bien des égards, de financement des activités agricoles. Le PMIA se présente à la fois comme une ligne de crédit, un fonds de garantie et un dispositif de promotion des investissements dans l'agriculture comprenant des instances de concertation et une équipe de techniciens pour promouvoir les projets..

Le financement

Le financement FAD représente 10 millions d'Unités de Compte, soit plus de 6 milliards de FCFA pour une période de 4 ans. La caractéristique principale réside dans le fait que le crédit est logé chez la BCEAO et qu'il peut être mobilisé par les Banques et les mutuelles agréées. Le crédit a été mis en place fin 1998 et 1999 est la première année effective d'utilisation.

Objectifs

L'objectif du PMIA est de promouvoir sur l'ensemble des régions l'entrepreneuriat rural au sein de groupes cibles qui sont :

- les agriculteurs réunis au sein des GIE et des sections villageoises,
- les PME agricoles,
- les promoteurs agricoles individuels.

En particulier les programmes spécifiques suivants sont prévus :

- Intensification des cultures céréalières (riz, sorgho, maïs et mil) sur 34.000ha,
- Réhabilitation des périmètres horticoles de Kirène, Thieudème et Ndieuguène dans la région de Thiès et divers autres périmètres pour la relance de la production horticole (objectif de production de 13.000 T de légumes et de 12.000 T de fruits),
- Promouvoir l'association agriculture-élevage à travers l'embouche et l'aviculture et développer l'utilisation des sous-produits agricole.

Domaines d'intervention

Sont éligibles tout type d'investissement de modernisation agricole :

- Intensification des cultures,
- Horticulture,
- Embouche,
- Production laitière,
- Aviculture,
- Apiculture,
- Equipements agricoles,
- Commercialisation et transformation des produits agricoles.

Conditions du financement

Les concours sont financés soit par les Banques qui se refinancent elles-mêmes auprès de la ligne de crédit, gérée par le Ministère de l'Economie et des Finances mais les décaissements sont effectués par la BCEAO, soit par les mutuelles qui sollicitent les débloquages de la même manière.

- Plafond de 50 millions pour les financements bancaires ou 5 millions pour les financements directs aux mutuelles,
- Apport personnel minimum de 10 % sur financement bancaire ou 5 % pour les mutuelles,
- Taux : 7,8 % pour le CT et 6,8 % pour le MT et le LT, exonérés de TOB pour les banques,
- Durée du CT : 2 ans pour les banques, 12 mois pour les mutuelles,
- Durée du MT : 2 à 10 ans pour les banques, 12 à 36 mois pour les mutuelles,
- Durée du LT : 10 à 15 ans pour les banques, 36 à 60 mois pour les mutuelles,
- Différé d'amortissement : 2 ans maximum pour les banques, 1 an maximum pour les mutuelles.

Institutions de Financement Agréées

Les institutions agréées sont 4 banques (SGBS, BICIS, CLS et CNCAS) et 24 mutuelles et CAPEC.

Le Fonds de Garantie

Doté de 700 millions de FCA, il couvre jusqu'à 75 % du risque des crédits accordés par les banques, les mutuelles de crédit n'ont pas souhaité bénéficier de cette garantie.

L'organisation du projet

Le projet prévoit :

- une cellule de gestion (1 directeur et 6 experts au siège et 20 techniciens dans les 10 régions), elle animera des actions d'appui- conseil et de formation aux promoteurs sous la responsabilité d'ONG ou bureaux d'études agréés ainsi que d'encadrement par les structures existantes dans le cadre de protocoles signés avec le projet.
- un Comité National de Coordination, comprenant les Ministères (Agriculture, Finances, Commerce, Industrie et de la Femme), la BCEAO, la Cellule d'Appui aux CPEC, l'APB, les CMEC, le CNCR et les Organisations de producteurs horticoles,
- un Comité technique, comprenant les Directions du Ministère de L'Agriculture, l'ISRA, l'ANCAR, la SODAGRI, la SODEFITEX, la SAED, les banques, les mutuelles, la Cellule d'Appui aux CPEC et la BCEAO,
- un Comité de Gestion du Fonds de Garantie, comprenant les Ministères de l'Agriculture et des Finances, les banques, les mutuelles et le CNCR.

Les premiers résultats

Il est intéressant de noter qu'au 30-09-99 les banques ont présenté 43 dossiers pour un montant de 1253 millions de FCA et que les mutuelles ont présenté 182 dossiers pour un montant de 517 millions, soit un total 225 dossiers pour 1.770 millions de FCFA.

Vis à vis de ces demandes, 1.252 millions de FCFA avaient été accordés pour 145 projets et 518 millions étaient en cours d'examen pour 80 projets, la BCEAO avait effectivement déboursé 780 millions de FCFA.

2. LES INSTITUTIONS SPECIALISEES

2.1. La Caisse Nationale de Crédit Agricole

2.1.1. Historique

A la suite d'une décision de l'Etat et avec l'aide de la BCEAO et du Crédit Agricole français, la CNCAS a été créée en avril 1984 après la liquidation de la Banque Nationale de Développement du Sénégal – BNDS au moment de la crise qui a sévi sur le secteur bancaire au Sénégal qui a vu la disparition progressive de toutes les banques à forte participation publique lors de la restructuration du secteur en 1989. Le but de sa création était de permettre le financement de la filière arachide largement compromis par la crise, elle est devenue opérationnelle en mars 1985.

Elle a fait l'objet de 3 restructurations successives qui se sont traduites par des remises de dettes dont on connaît le caractère très déstabilisateur vis à vis de la perception du crédit.

2.1.2. Capital et Conseil d'Administration

Chaque banque commerciale de la place a été priée de participer sur le modèle de ce qui avait été fait pour la Banque de l'Habitat de manière à aider à la bonne gestion et au professionnalisme de la Caisse. Trois banques commerciales sont actionnaires à ce jour et disposent d'un siège d'administrateur tournant.

La CNCAS est une SA au capital de 2,3 milliards de FCFA avec un Conseil d'Administration de 12 membres dont la répartition et les représentations sont les suivantes :

- Etat	:	23,9 %	2 Administrateurs
- BOAD	:	17,5	2
- BCEAO	:	15,0	2
- CNCA France	:	10,0	1
- AFD	:	10,0	1
- SEPFA	:	4,3	1
- UNCAS	:	4,3	1
- FONGS	:	4,3	1
- BICIS, SGBS, CBAO	:	7,0	1
- Autres intérêts privés	:	7,7	-

L'Etat ne dispose donc plus directement que de deux sièges d'administrateur, au même niveau que la BCEAO et la BOAD, institutions régionales de l'UEMOA. Deux sièges reviennent à des établissements français, AFD et CNCA et 3 sièges à des représentants de la profession agricole. Il est prévu que la représentation du secteur

privé, et notamment professionnel, devrait s'accroître à l'avenir à l'occasion du projet de privatisation, en cours d'étude.

2.1.3. Réseau

En plus de son agence principale à Dakar, la CNCAS dispose de 12 agences réparties dans les différentes régions du pays :

- En zone Sud : Ziguinchor, Kolda et Sedhiou,
- En zone Nord : Saint-Louis, Richard-Toll , N'Dioum et Matam,
- En Zone Centre-Est : Kaolack, Diourbel et Tambacounda,
- En zone Ouest : Thies et M'Bour.

2.1.4. Politique d'intervention

Le bilan de la CNCA est en croissance passant de 49,8 milliards de FCFA au 31-12-97 à 53,2 au 31-12-98, son résultat d'exploitation est positif, + 134,2 millions de FCA au 31-12-97 à + 160,8 millions au 31-12-98.

La philosophie de la CNCA n'est pas strictement bancaire et financière car elle a pris une option agricole et tient à adapter ses interventions aux réalités et aux besoins des populations rurales visées. C'est ainsi qu'elle n'applique toujours pas les normes bancaires en vigueur au Sénégal et que, par exemple, elle exige un premier versement pour l'ouverture d'un compte très inférieur, 25.000 FCFA au lieu de 200.000 FCFA et que les frais de tenue de compte sont également très inférieurs.

La sélection de ses concours se fait selon les critères suivants :

- objectifs de développement,
- sécurité,
- rentabilité.

Le domaine prioritaire de ses interventions est le secteur primaire : pêche, élevage, forêt et agriculture selon les grandes filières (riz, arachide, coton et productions de diversification) et les spécificités régionales.

Elle met en œuvre une approche collective car la taille moyenne des exploitations agricoles est trop faible pour permettre une approche individuelle et elle s'appuie donc sur les structures existantes qui sont décrites par ailleurs.

La CNCA estime que ses ressources sont insuffisantes pour répondre à l'ensemble des demandes exprimées en raison de l'insuffisance de l'épargne collectée et des lignes de crédit qui lui sont accordées, c'est ainsi que celle-ci s'élevaient à 6,7 milliards de FCFA au 31-12-97 et ne sont plus que de 6,5 milliards au 31-12-98.

Au 31-12-98 l'encours général des crédits était le suivant :

- Court terme :	10.011 millions de FCFA	41,4 %
- Moyen Terme	3.085	12,8
- Long terme	837	3,5
- Découvert net	3.623	15,0
- Douteux	5.633	23,3
- Impayés	977	4,0
- TOTAL	24.168 millions de FCFA	

Il faut noter l'importance relative des impayés et surtout des créances douteuses qui est préoccupante pour l'avenir, même si jusqu'à présent la CNCA a pu faire face à

ses engagements d'autant plus que les réserves ou provisions pour risques n'atteignent que 0,3 milliard et ne peuvent couvrir les impayés, toute concrétisation de ceux-ci se traduira donc par une baisse des ressources disponibles pour la CNCA.

La situation nette des dépôts collectés était de 22,4 milliards de FCFA à la même date et les capitaux propres de 3,7 milliards de FCFA.

2.1.5. *Concours à Court Terme*

2.1.5.1. Crédits de campagne

La CNCA accorde des crédits de campagne aux groupements de producteurs et structures destinés au financement des intrants et petits matériels nécessaires, ces concours atteignent 10 à 13 milliards de FCFA depuis 1996.

En 1999, elle a enregistré des demandes portant sur 17,7 milliards et en a accordé 11,8, dont seulement 10,1 milliards de FCFA ont été effectivement mis en place. Ces crédits sont destinés à la culture rizicole dans la région Nord pour 2,5 milliards et représentent le financement de plus de 20.000 ha de riz, à la culture d'arachide dans la région Centre-est pour 4,7 milliards et aux cultures diverses dans la région Sud pour 0,9 milliard et seulement 0,02 milliards dans la région Ouest. Au sein de ces crédits 1,2 milliards concerne du matériel agricole.

Pour la campagne 1998-1999, le taux de remboursement atteignait 93,8 % sur un total de 10,1 milliards de FCFA.

2.1.5.2. Crédits de commercialisation et de transformation

La CNCA accorde des crédits aux grandes entreprises ainsi qu'à de petites unités, des groupements de producteurs ou des négociants privés pour les productions suivantes :

- Pêche : financement des divers métiers (pêcheurs, mareyeurs, femmes transformatrices, artisanat, etc.) ;
- Forêt : charbonniers organisés en structure professionnelle grâce au FDR ;
- Elevage : au niveau de l'embouche bovine ou ovine, de la production avicole et un peu de production laitière ;
- Agriculture : au niveau des cultures de diversification pour des PME ou des particuliers au niveau de 5 à 10 % des engagements ;
- Production arachidière :

Depuis trois ans des banques étrangères interviennent de manière croissante et se partagent le financement avec le consortium bancaire local dont la CNCA est de droit le chef de file avec 50 % environ de sa participation (En 1998, seules 250.000T sur les 400.000T ont été financées de cette manière, 40 milliards par les banques étrangères et 30 milliards par le consortium, le solde l'étant sur billets de trésorerie ; en 1999, la totalité de la production de 400.000T a été financée à raison de 50 milliards par les banques étrangères et 40 milliards par le consortium) Les sociétés ont abandonné depuis le financement par billets de trésorerie qui était plus coûteux en raison de l'application de la TVA, soit 17% de TOB sur les intérêts, dont est exonérée la CNCA.

- Production cotonnière : depuis 3 ans il n'y a plus de consortium bancaire, la SODEFITEX ayant préféré un système plus souple, elle fait appel à la SGS, à la

CBAO et à la CNCA qui prend 50 % du concours, le montant des besoins était de 9 milliards de FCFA en 1998-99, y compris le financement des intrants.

- Production rizicole : la filière étant intégralement libéralisée depuis 1992, la CNCA est pratiquement la seule à intervenir au profit de la SAED et des usiniers ou négociants privés.

2.1.5.3. Conditions des Crédits de commercialisation et de transformation

La CNCA bénéficie d'une convention fiscale qui l'exonère de la Taxe sur les Opérations Bancaires – TOB pendant 20 ans, ce qui lui permet d'accorder des crédits à CT au taux de 7,15 % HT, sachant que le taux du marché monétaire est actuellement de 4,75 %, cela lui réserve une marge de 2,5 % à 3 % environ en fonction de l'origine de ses ressources. Ils sont généralement d'une durée de 10 mois et sont débloqués par tranches correspondant aux besoins de 2 à 3 mois de fonctionnement. Ces crédits sont garantis par la mise en œuvre de la tierce détention, de warrant ou de la délégation de créance, peu utilisée car plus coûteuse fiscalement, deux techniques prévues dans la législation sénégalaise.

2.1.6. *Concours à Moyen Terme*

Les crédits mis en place sont variables en fonction de leur objet et de la qualité des emprunteurs :

- Crédits de petits équipements de la zone arachidière ou de culture attelée aux groupements de producteurs : ces crédits font appel à la solidarité des membres des sections villageoises, groupements ou GIE, prévue par la législation sénégalaise. Un comité interne à la CNCA, comprenant le chef de zone (4 zones agro-écologiques ont été déterminées) et les représentants des groupements et des structures d'encadrement ou de projets, sélectionne les dossiers, octroie le crédit, assure le suivi et tient à jour le recensement de ces crédits.

Depuis 2 ans la CNCA a accentué son effort pour le financement du renouvellement des équipements et accorde environ 4000 millions de FCFA de crédit à ce titre.

La CNCA s'efforce de favoriser la création de Groupes de promotion pour prendre en charge l'encadrement technique et la vulgarisation mais la plus grosse difficulté, soulignée par elle, est l'absence de structures d'encadrement dans de nombreuses zones qui rend très difficile l'évaluation des besoins et le suivi des crédits.

Le coût des ressources mobilisables par la CNCA pour les crédits MT est de l'ordre de 7,5 % et, le taux des crédits étant de 12 %, permet de dégager une marge brute de 4,5 %, permettant de couvrir en partie les frais d'approche et d'encadrement des groupements emprunteurs.

Crédits dans le cadre de Projets : La CNCA, dans le cadre de projets, prête néanmoins directement aux groupements (dans la zone cotonnière par exemple la SODEFITEX n'emprunte plus à MT pour l'équipements des GPC), dans ce cas les responsables locaux des projets sont associés aux comités locaux d'octroi des crédits et apportent leur appui au recouvrement des créances qui reste cependant sous la responsabilité de la CNCA.

La CNCA interdit les financements directs par les projets eux-mêmes de manière à éviter les confusions, trop fréquentes dans le passé, entre subvention et

crédits. Elle accepte en revanche de gérer les lignes de crédit comprises dans les financements des projets si elles sont assorties d'un fonds de garantie couvrant 80 à 50 % du risque, d'une manière qui peut être décroissante. Les conditions finales d'octroi sont alors fonction de la nature de la ligne de crédit et du niveau du risque assuré par la CNCA.

Dans le cadre particulier du Projet PMIA, la CNCA intervient au même titre que les autres banques pour sa clientèle traditionnelle et, sur les 700 millions mis en place au moment du passage de la mission d'étude, la CNCA en avait accordé 250 millions.

- Crédits de gros équipements : accordés aux sociétés, ils sont soumis aux clauses classiques de garantie, nantissement ou clause de réserve de propriété avec quittance subrogative, soit un mode de financement proche du crédit-bail, le nantissement est matérialisé par une plaque appliquée au matériel.

Les crédits sont de 3 à 7 ans, le taux est fonction de l'emprunteur et supérieur à 12 %.

2.2. Les liens entre la CNCA et les SFD

Comme il a été exposé, la CNCA assure le financement de la commercialisation et de la production, et considère ce second volet comme le plus difficile de ses deux activités. La stratégie mise en œuvre par la banque pour développer ce volet s'appuie sur trois axes :

- la décentralisation du réseau : en 1999, il compte 13 agences réparties dans les quatre zones du pays, jusque dans des bourgs aussi éloignés que Matam et Tambacounda ;
- un personnel recruté sur la base de sa connaissance du monde rural (agronomes, agents de développement) et formé ensuite aux techniques bancaires ;
- une collaboration forte avec les structures d'organisation rurales existantes facilitant la connaissance du milieu, le fonctionnement de garanties sociales, le recouvrement. Cette collaboration est mise en place avec des associations locales, des organisations paysannes, mais aussi des projets, des ONG et des SFD.

La collaboration avec les SFD, là où ils existent, est, pour la CNCA, particulièrement intéressante, dans la mesure où il y a une proximité d'objectifs et de compétences financières qu'elle ne trouve pas forcément avec d'autres types d'organisations rurales. Le degré d'approfondissement de la collaboration dépendra à la fois de la confiance réciproque qui s'instaure progressivement entre les deux institutions, des performances économiques et financières obtenues, des ressources disponibles. Les formes de la collaboration peuvent être variées :

- la plus simple est le placement des excédents d'épargne et de trésorerie du SFD auprès de la banque, qui en garantit la rémunération et la sécurité ;
- la prestation de service de la banque au profit du SFD est une forme courante de collaboration rémunérée : contrôle, audit, transfert de fonds, etc.
- le refinancement du SFD par la banque nécessite une confiance plus développée entre les deux institutions ; la banque s'appuie souvent dans ce cas sur un fonds de garantie extérieur qui limite sa prise de risque ;
- de manière plus engagée, ce qui est le cas de la CNCA-S, la banque peut contribuer à la création et au renforcement du SFD : dotation initiale en matériel, formation, appui à l'obtention d'un statut juridique dans le cadre de la loi

PARMEC (voir le cas développé plus bas de la Mutuelle d'Épargne et de Crédit de Hann que la CNCA a appuyé à sa création).

Cette collaboration ne peut se développer qu'à intérêt réciproque bien compris. Pour la banque, ce type de collaboration permet de mobiliser des ressources à partir de l'épargne rurale, mais aussi d'étendre son portefeuille de crédit en milieu rural, en minimisant ses coûts et sa prise de risque. Pour le SFD, l'appui d'un réseau bancaire peut résoudre les problèmes de placement de ressources ; il donne accès à des compétences et services bancaires spécialisés dont souvent le SFD ne dispose pas en interne, et ce, à un coût qui peut être négocié ; quand la relation se développe, il permet d'augmenter les ressources de crédit par le refinancement ; enfin, dans certains cas, rares, l'appui de la banque est le facteur de démarrage du SFD et de son insertion dans le cadre institutionnel légal. Cet intérêt réciproque peut être évalué assez concrètement à partir du niveau des indicateurs financiers : volumes et taux d'intérêt des ressources de refinancement, prix des prestations de service, niveau de risque accepté par la banque... A titre indicatif, en 1997, la CNCA a refinancé les SFD pour un montant 860 millions, dont 200 millions sur fonds propres et 660 millions sur fonds de garantie adossés à la banque

Si ce type de partenariat entre banque agricole et structures de financement décentralisées apparaît séduisant et de nature à étendre et approfondir le marché financier rural, il rencontre néanmoins des freins importants qui en limitent la portée et le développement :

- solidité et pérennité du SFD aléatoires ;
- financement de l'agriculture difficile à travers les SFD qui sont souvent davantage orientés vers les activités de commerce et de transformation ;
- nécessité d'un appui de longue durée pour consolider les SFD, souvent difficilement compatible avec les stratégies de la banque ;
- grande prudence de la banque qui se traduit par une prise de risque limitée et un recours important à des fonds de garantie ;
- caractère peu efficace des fonds de garantie, "oreillers de paresse" qui peuvent inciter au laxisme de gestion tant du côté de la banque, que du SFD et des emprunteurs, et du coup, s'épuiser rapidement.

3. LE SECTEUR BANCAIRE COMMERCIAL

Le secteur bancaire comporte 9 banques et 5 établissements financiers :

3.1. Les Banques

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

- **Société Générale de Banque au Sénégal - SGBS**, agréée en 1965, au capital de 4,5 milliards de FCFA, elle regroupe des intérêts privés sénégalais (38,2%) et des intérêts étrangers, essentiellement français (61,8%) sans participation de l'Etat sénégalais. La SGBS est une filiale du Groupe Société Générale (France). Le total de son bilan au 31-12-97 était de 195,8 milliards de FCFA.
- **Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie du Sénégal – BICIS**, agréée en 1965, au capital de 3,5 milliards de FCFA, elle regroupe l'Etat (25 %), des intérêts privés ivoiriens (21%) et des intérêts étrangers, essentiellement français (54%). La BICIS est une filiale du Groupe BNP (France). Le total de son bilan au 31-12-97 était de 141,9 milliards de FCFA.

- **Compagnie Bancaire de l'Afrique Occidentale – CBAO**, agréée en 1965, au capital de 2,6 milliards de FCFA, détenu par l'Etat (10 %), des intérêts privés sénégalais (17%) et des intérêts étrangers, essentiellement français (73%). Le total de son bilan au 31-12-97 était de 123,3 milliards de FCFA.
- **Banque de l'Habitat au Sénégal - BHS**, agréée en 1979, au capital de 1,6 milliard de FCFA, détenu par l'Etat (9%), des intérêts privés sénégalais (82,3%) et des intérêts étrangers (8,7%). Le total de son bilan au 31-12-97 était de 76,8 milliards de FCFA.
- **Citibank Na - CITIBANK**, agréée en 1975, au capital de 1 milliard de FCFA, elle appartient au Groupe américain CITICORP. Le total de son bilan au 31-12-97 était de 66,6 milliards de FCFA.
- **Crédit Lyonnais Sénégal - CLS**, agréée en 1989, au capital de 2 milliards de FCFA, détenu par l'Etat (5%) et des intérêts français (95%). Le CLS est une filiale du Groupe Crédit Lyonnais (France). Le total de son bilan au 31-12-97 était de 62,8 milliards de FCFA.
- **Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal CNCA-S**, agréée en 1984, au capital de 2,3 milliards de FCFA, détenu par l'Etat (23,8%), des intérêts privés sénégalais (56,2%) et des intérêts étrangers (20%). Le total de son bilan au 31-12-97 était de 53,9milliards de FCFA.
- **Banque Islamique du Sénégal - BIS**, agréée en 1982, au capital de 2,7 milliards de FCFA, détenu par l'Etat (22,2 %), des intérêts privés sénégalais (moins de 1%) et des intérêts étrangers (77,8%). Le total de son bilan au 31-12-97 était de 8,8 milliards de FCFA.
- **Banque Sénégal-Tunisienne – BST**, agréée en 1986, au capital de 2,1 milliards de FCFA, détenu par l'Etat (21,2 %), des intérêts privés sénégalais (52,6 1%) et des intérêts tunisiens (25,6%). Le total de son bilan au 31-12-97 était de 7,2 milliards de FCFA. La banque a été mise sous administration provisoire et ses activités suspendues. Le plan de restructuration prévoit l'assainissement intégral de la situation financière de la banque par l'Etat et l'entrée de repreneurs dans la capital à hauteur de 51% au moins.

3.2. Les Etablissements financiers

Par ordre de grandeur en fonction du montant du total de leur bilan, les établissements financiers sont les suivants :

- **Société Financière d'Equipelement – SFE**, agréée en 1965, au capital de 675 millions de FCFA, détenu par des intérêts privés sénégalais (77,9%) et étrangers (22,1%). Le total de son bilan au 31-12-97 était de 8 milliards de FCFA.
- **Société de Promotion et de Financement- SPF**, agréée en 1986, au capital de 600 millions de FCFA, détenu intégralement par des intérêts privés sénégalais. Le total de son bilan au 31-12-97 était de 2,8 milliards de FCFA.
- **Compagnie Ouest-Africaine de Crédit-Bail - LOCAFRIQUE**, agréée en 1977, au capital de 1,2 milliards de FCFA, détenu intégralement par des intérêts privés sénégalais. Le total de son bilan au 31-12-97 était de 2,5 milliards de FCFA.

- **Société de Crédit et d'Équipement du Sénégal - SOCREs**, agréée en 1977, au capital de 300 millions de FCFA, détenu par des intérêts privés sénégalais (8,3%) et étrangers (91,7%). Le total de son bilan au 31-12-97 était de 0,7 milliard de FCFA.
- **Société Financière d'Investissement - SENINVEST**, agréée en 1993, au capital de 550 millions de FCFA, détenu par des intérêts privés sénégalais (72,7%) et étrangers (27,3%). Le total de son bilan au 31-12-97 était de 0,7 milliards de FCFA.

3.3. Les concours bancaires

Les crédits à l'économie se sont élevés à 437 milliards à fin 1998, en hausse de 11,2% sur 1997, en raison de la croissance des crédits à court et moyen termes. Les crédits à court terme représentent 59,6% (3% pour les crédits de campagne et 56,7% pour les crédits de commercialisation en hausse (15%) en raison du recours aux crédits bancaires par les sociétés de commercialisation qui avaient émis des billets de trésorerie au cours de la campagne précédente, les crédits à moyen terme 33,5% et ceux à long terme 7%.

La participation des banques au financement de la production agricole est tout à fait marginale. Elles n'interviennent éventuellement que pour des projets de nature agricole (production agricole, élevage ou pêche) promus par leurs clients présentant des garanties par ailleurs et non en considération du projet lui-même. Pour expliquer cette position, qui n'est pas propre au secteur bancaire sénégalais, les banques commerciales font valoir les contraintes suivantes :

- le réseau d'implantation en milieu rural est trop faible, limité aux capitales régionales,
- l'évaluation des risques est très difficile et elle se limite à quelques gros producteurs présentant des garanties autres qu'agricoles,
- la prise de garantie est également très aléatoire et le coût de suivi et de couverture des risques est trop élevé, compte tenu du coût des ressources et des taux de sortie admissibles.

En définitive les banques financent des dossiers d'emprunteurs et non des projets de production. Toutefois si les conditions s'y prêtent, elles ne refusent pas a priori de financer des projets agricoles, c'est ainsi qu'elles ont toutes signé des conventions pour pouvoir utiliser les crédits mis en place dans le cadre du projet PMIA et qu'au moment du passage de la mission, elles avaient accordé 450 millions de crédits sur les 700 millions mis en place, soit 64 %.

Cet intérêt est en grande partie lié à l'existence d'un fonds de garantie spécifique aussi faudra-t-il veiller à ce que les tirages sur ce fonds, en cas d'impayés, n'exonèrent pas les banques de la responsabilité qu'elles ont d'une bonne évaluation des risques. Une trop grande facilité d'accès à la mise en jeu de la garantie aurait pour l'avenir un impact très négatif sur la mise en place d'un système de financement durable de la production agricole.

4. CONTRIBUTION DES SYSTEMES DE FINANCEMENT DESCENTRALISES AU FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE

4.1. Aperçu sur la situation des SFD au SÉNÉGAL ⁶

Les performances du secteur de la microfinance tant en matière de collecte de l'épargne que d'octroi de crédit sont encore marginales à l'échelle nationale : tous les SFD confondus assuraient, en 1997, 2% de la collecte d'épargne et 4% de l'octroi de crédit. Mais c'est dans leur décentralisation qu'apparaît nettement leur avantage comparatif présent et avenir : en 1997, ce sont les SFD qui offraient les trois quarts des points d'accès au système financier du Sénégal.

1997	Caisse Nationale d'Epargne		Système bancaire		SFD		TOTAL
		%du total		%du total		% du total	
Nombre de guichets / caisses	132	18	63	9	527	73	722
Montant de l'épargne collectée (milliards FCFA)	9.5	2	435	96	8.5	2	453
Montant des crédits octroyés (milliards FCFA)	-	-	428	96	16	4	444

Source : Banque de données PASMEC

Bien que le Sénégal, contrairement à d'autres pays d'Afrique de l'Ouest ne compte pas de structures très anciennes, le tissu des SFD s'est étoffé progressivement au cours des années 90 ; en 1997, date du dernier recensement exhaustif, 41 SFD étaient recensés, avec une dominante de systèmes mutualistes (26/41).

Evolution des SFD de 1993 à 1998

		1993	1995	1997	1998
Nombre de SFD : total		13	26	41	60
Dont:	* Epargne/crédit	13	20	26	ND
	* Crédit direct	-	1	4	ND
	* Projet à volet de crédit	-	5	11	ND
Nombres de caisses		140	243	527	ND
Nombre de membres et usagers		24 301	71 860	204 606	353 331
Dont % de femmes		42	40	38	ND

Source : Banque de données PASMEC (1993 et 1995) ; Communication Cellule d'appui aux SFD/Ministère des Finances pour 1998

⁶ Le dernier recensement complet des SFD a été établi au Sénégal, 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.

Le nombre des bénéficiaires des SFD (membres et usagers confondus) a été multiplié par plus de 8 en quatre ans, et atteignait environ 204 606 personnes en 1997. Cette croissance forte s'est poursuivie ultérieurement et, d'après les relevés du Ministère des Finances, les SFD comptaient en fin 1998, 353 331 bénéficiaires au Sénégal. On note un léger recul de la part des femmes qui passerait de 42 à 38% entre 1993 et 1997.

Comme dans les autres pays de l'UEMOA, le secteur des SFD est fortement concentré :

- 10 d'entre eux représentent 85% des sociétaires, 94% de la collecte de l'épargne et 80% de l'octroi de crédit.
- quatre réseaux constituent le pivot du secteur (73% des bénéficiaires, 79% de l'épargne, 49% du crédit) :

1997	En % du total des SFD		
	nombre bénéficiaires	Epargne	Crédit
Crédit Mutuel du Sénégal	52	58	12
PAMECAS	10	6	1
ACEP	6	12	34
CEC Femmes Dakar	5	3	2

Source : Banque de données PASMEC (1993 et 1995)

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	1994	1995	1997
Epargne/ Crédit	569	2 461	7 686	37 731	47 097	64 757
Crédit direct	-	66	456	380 866	248 226	373 951
Projet à volet de crédit	356	139	377	30 927	23 803	40 388
TOTAL	925	2 666	8 521	-	-	-

Source : Banque de données PASMEC

L'épargne collectée par les SFD est un bon indicateur de leur expansion : elle a été multipliée par plus de 9 entre 1993 et 1997, essentiellement par une croissance du nombre de déposants dans les systèmes mutualistes ; par contre, les montants moyens d'épargne/déposant n'ont que moyennement progressé.

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 FCFA)		
	1993	1995	1997	1993	1995	1997	1993	1995	1997
Epargne/ Crédit	4 512	16 831	27 718	369.3	3 519	8 152	81 848	209 081	294 137
Crédit direct	2344	1 207	1003	1 445.1	5 050.6	6 080	616 510	41844 00	6 062 777
Projet à volet de crédit	1 743	4 832	7 866	991.2	602.8	958	56867 5	12457 9	415 230
TOTAL	8 599	22 877	36 587	2 805.6	9 172.4	15 192	-	-	-

Source : Banque de données PASMEC

Le nombre et l'encours de crédits ont été multipliés par 5 en quatre ans, passant de 2,8 milliards en 1993 à 15,2 milliards en 1997. Dans les systèmes d'épargne /crédit qui fournissent ici les indications les plus fiables (les montants des autres catégories agrègent crédit individuel et crédit aux groupements), les montants moyens de crédit ont fortement progressé, passant de 82 000 FCFA en 1993 à 294 000 en 1997. Les taux d'intérêt pratiqués sont extrêmement variables (5 à 60%/an).

Les taux de remboursement affichés indiquent une situation mitigée en 1997, avec 24/41 taux supérieurs à 95%, mais 9/41 à moins de 80% de remboursement. Cette situation se serait encore dégradée entre 1997 et 1999. Parmi les SFD les plus sinistrés figure un projet de crédit direct à l'agriculture financé par l'Union Européenne, le COPARE, qui assurait avant 1997, 34% de l'encours de crédit global des SFD du Sénégal, mais avec une part très importante de crédit en souffrance.

On observe par rapport au crédit des politiques très différenciées selon les SFD. Parmi les quatre grands réseaux, le Crédit Mutuel du Sénégal (CMS) a une politique de crédit très prudente, alors que l'ACEP mène une politique d'octroi de crédit très volontariste mais sécurisée par un fort encadrement technique des bénéficiaires.

Les SFD au Sénégal : Situation au 31/12/98

Nombre de SFD	60
Nombre de membres	353 331
Epargne mobilisée (millions FCFA)	9 774
Volume de crédit octroyé (millions)	14 077

Source : Communication à la mission de la Cellule d'appui aux SFD/Ministère des Finances

Les données 1998 ⁷ qui ont été communiquées par le Ministère des Finances à la mission montrent que les SFD ont poursuivi leur croissance en terme de nombre de

⁷ La comparaison doit être prise avec précaution : en effet, bien que les sources d'information soit identiques (le Ministère des Finances dans les deux cas, via le PASMEC pour les données 93/95/97), le système d'information a sans doute été perfectionné au fil des années, et il est fort possible que des petits SFD apparaissant dans la base 1998 existaient déjà en 1997, mais n'ont pas été répertoriés.

SFD (une vingtaine de nouveaux SFD sont répertoriés en 1998), de nombre de membres (+73%), de collecte d'épargne (+ 15%) et de volume de crédit octroyé dans l'année (13,04 milliards en 1997, 14,077 milliards en 1998, soit + 8%).

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	Total SFD
Fonds propres	5 739	2 620	77	8 436
Dépôts	7 686	456	377	8 521
Ligne de crédit	864	785	764	2 414
TOTAL ressources	14 290	3 863	1218	19 371
Placement auprès des banques	4 637	1 627	309	6 573

Source : Banque de données PASMEC

Les ressources des SFD ont connu une croissance forte entre 1993 et 1997, essentiellement liée à l'augmentation du sociétariat et du capital social des systèmes d'épargne crédit. Les concours des bailleurs de fonds ont été évalués à 5,3 milliards en 1997. La CNCA joue un rôle important au niveau des ressources : en 1997, elle a refinancé les SFD pour un montant 860 millions, dont 200 millions sur fonds propres et 660 millions sur fonds de garantie adossés à la banque. Le taux de placement des ressources auprès des banques (34% en moyenne pour tous les SFD), ainsi que le coefficient de transformation de l'épargne en crédit (143% en 1995, 106% en 1997) montre la grande prudence de gestion des SFD, et particulièrement des mutualistes.

Il n'existe que peu d'études d'impact des SFD au Sénégal. La répartition géographique des SFD privilégie les zones urbaines (Dakar, Thiès, Kaolak, Saint Louis) et les zones rurales à potentiel favorable (Vallée du Fleuve...). Des régions plus reculées, comme Tambacounda par exemple, sont faiblement dotées de SFD. En zone urbaine, les populations cible sont essentiellement les femmes, les commerçants, les artisans et les PME, et, pour certains SFD, les fonctionnaires et salariés. En zone rurale, l'action des SFD du Sénégal est caractérisée par une large place donnée aux associations et groupements villageois. Plusieurs SFD sont spécifiquement ciblés sur les pêcheurs. La comparaison du PNB moyen /habitant (560\$, soit 280 000 FCFA en 1997) avec le montant moyen de l'épargne (65 000 FCFA) est un indicateur de l'allocation des ressources opérée par les SFD.

Plusieurs tentatives de coordination des SFD au sein d'une organisation professionnelle ont échoué. En 1997, a été créée l'Association des Intervenants pour la Promotion des Systèmes Mutuels d'Epargne et de Crédit (AIPSMEC) regroupant les SFD, mais aussi d'autres intervenants du monde rural (CNCR, FONGS...) ; cette structure n'a jamais réellement fonctionné et a éclaté en 1998 après le retrait des principaux systèmes mutualistes (CMS, ACEP, PAMECAS). Avec l'appui de DID, ceux-ci ont constitué l'APIMEC, Association Professionnelle des Mutuelles d'Epargne et de Crédit du Sénégal, réservée aux "systèmes professionnels", dans laquelle les petits SFD et les non mutualistes sous convention n'ont droit qu'à un rôle d'observateur. Cette situation illustre la difficulté d'organiser une coordination nationale entre des SFD de taille et de nature très différente. La

concurrence entre SFD, n'est heureusement pas encore trop fortement développée au Sénégal, ce qui limite pour l'instant les effets négatifs du manque de coordination.

La loi PARMEC a été instaurée très tôt au Sénégal (1995) où la tutelle des SFD était déjà assurée depuis le début des années 90 par une Cellule spécialisée du Ministère des Finances. En 1999, celle-ci a recensée 320 SFD individualisés ; un peu plus de la moitié (171) d'entre eux a obtenu un agrément ou une convention, l'autre moitié exerçant toujours dans l'illégalité en 1999. Une dizaine de Mutuelles se sont vues retirer leur agrément, suite à des malversations ou faute d'avoir pu fournir les documents réglementaires. La mise aux normes juridiques des SFD posent de nombreux problèmes, particulièrement aux très petites structures, souvent mutualistes, qui se multiplient. Faute de ressources humaines compétentes, celles-ci ont beaucoup de mal à fournir l'information légale nécessaire à la reconnaissance et au suivi du SFD ; elles ont une mauvaise connaissance de la réglementation et une grande difficulté à élaborer les textes de base et à assurer une gestion conforme à la réglementation. Alors que la majeure partie des grands SFD sénégalais ont un appui extérieur (Crédit Mutuel International, DID), la plupart des petites mutuelles issues d'initiatives locales, souvent dépourvues de compétences bancaires, n'ont aucun appui extérieur.

D'après le Ministère des Finances, aucun SFD, hormis l'ACEP, n'aurait aujourd'hui atteint l'équilibre financier. Le réseau CMS en serait proche. Cette affirmation ne prend cependant pas en compte les nombreuses petites mutuelles qui vivent sans appui extérieur et peuvent donc être considérées comme "en équilibre financier", mais qui en fait n'ont aucune capacité de développement.

En combinant les critères de durabilité juridique, financière, technique et sociale, il apparaît qu'il y a globalement trois grands réseaux mutualistes solides (CMS, ACEP, PAMECAS), quelques réseaux mutualistes plus petits qui se consolident (CEC Femmes Dakar, MUSO FENAGIPECHE...) et une multitude de petits SFD à l'avenir très incertain.

4.2. Contribution des SFD au financement de l'agriculture

SFD finançant l'agriculture (1997)

SFD	Type	Structure : nombre de			Nbre Membres et usagers	Crédits en 1997					Estimation Volume de crédit à l'agriculture (millions FCFA) (2)
		Caisses	Unions	Féd		Nbre	Montant (Millions FCFA)	Montant moyen/ crédit en cours	%crédit /activité (1)	% CMT	
CMS	EC	74			72 000	14 850	3 224	174 744	AG=30	13	967 (35%)
ACEP	EC	23			518 512	5 603	6 664	934 214	SE+CO=75 AG=12,5	87	833 (30%)
CEC-F-Dakar	EC	11			7 192	6 862	286	53 114	CO=95 AG=5	0	14 (<1%)
PAMECAS	EC	21			43 124	1 644	307	156 016	CO /AG/ AR	0	ND
CVAG-Podor	EC	29			2 956	552	22	71 186	CO/AG/AR	0	ND
CAPEC-PRIMOCA	EC	10			3 990	807	75	82 245	CO/AG/AR	28	ND
MEC-Hann	EC	1			2 650	259	34	137 442	PE=100	0	34 (1%)
MUSO/FEN AGIPEC	EC	176			2 891	135	32	184 142	PE=100	0	32 (1%)
CCC/Louga	EC	12			2 394	2 209	110		CO/AG	0	ND
MEC Kayar	EC	1			366	94	8	42 241	PE=100	0	8 (<1%)
CVEC/Pod	EC	18			2 176	605	25	38 955	AG=100	0	25 (1%)
MUWECK	EC	5			1 149	305	33	98 095	AG+PE=80	0	26 (1%)

CCC/Thiès	EC	4			957	381	31		AG/CO/AR	0	ND
CREC	EC	3			423	127	10	122 779	CO=74 AG=9 AR=5	0	1 (<1%)
MECR	EC	1			905	2	6	750 000	AG+PE=80	0	5 (<1%)
Caritas Thiès	PVC	20			7 736	6 916	279	53 973	CO AG<10	0	ND
PAPEC	PVC				6 580	100	271	868 881	PE=100	0	271 (10%)
PAPEL	PVC					88	223	2 442 957	AG=100	0	223 (8%)
EGAN	PVC	23			1 039	1 621	145	97 592	CO=45 AG+LE=49	0	71 (3%)
KAED- AFRICARE	PVC					23	7	1 974 490	AG=100	0	7 (<1%)
KOBO	PVC	23			1 117	4 495	645	19 174	CO+AR=90 AG<10	0	ND
CNPS	PVC	11			1 529	356	10	28 247	PE=100	0	10 (<1%)
TOTAL						48 634	12 448	-	-	-	2 527 (*4)

Source : Banque de données PASMEC

(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 CO= Commerce BC =Banque de céréales
 AF= Petites activités féminines AT= Artisans CS= Crédit social
 HA= Habitat PE =Pêche AU= Autre activité

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

(*4) Pourcentage calculé sur une estimation du total de la contribution à l'agriculture par les SFD de l'ordre de 2,8 milliards FCFA

(5) Le projet COPARE (PVC), recensé parmi les SFD finançant l'agriculture, ne figure pas dans ce tableau parce qu'il n'attribuait plus de crédit en 1997, ses activités étant concentrées sur la récupération des crédits en souffrance.

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

- Ces chiffres sont 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, les montants moyens de crédit correspondant tantôt à des moyennes/emprunteur individuel, tantôt à des moyennes de crédit/groupement sans que l'on puisse faire la part des choses), 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, 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.

Sur les 41 SFD recensés en 1997, 23 déclaraient contribuer au financement du secteur primaire (agriculture, élevage, pêche), les autres étant des réseaux urbains finançant les PME, les artisans et les femmes urbaines. Sur ces 23 SFD, 7 étaient des projets à volet de crédit, dont certains spécialisés en appui à l'agriculture, l'élevage ou la pêche, tous les autres étant des réseaux ou caisses d'épargne et crédit.

Au regard des chiffres disponibles, qui ne sont bien sûr ni précis, ni complets, ces 23 SFD auraient octroyés en 1997, 2,527 milliards au secteur primaire, représentant environ 19% du montant total des crédits octroyés en 1997 par l'ensemble des SFD. Si l'on applique cette moyenne de 19% à la contribution des SFD qui n'ont pas fourni de % précis de leurs objets de financement (7 SFD sur les 23, qui ont un portefeuille de crédit total de 1 469 millions FCFA, $\times 19\% = 279,11$ millions), on obtient une estimation approximative totale de la **contribution des SFD à l'agriculture-élevage-pêche de l'ordre de 2,8 milliards en 1997.**

Cette contribution totale de l'ordre de 2,8 milliards en 1997 était réalisée pour 67% par deux réseaux mutualistes : le CMS contribuant pour 35% à ce volume de crédit avec environ 967 millions ; l'ACEP pour 30% avec une contribution de l'ordre de 833 millions. Viennent ensuite deux projets à volet de crédit spécialisés à l'appui à la pêche (PAPEC) et à l'élevage (PAPEL) contribuant respectivement pour environ 10% et 8% du volume de crédit total au financement du secteur agriculture/élevage et pêche.

Le secteur de la pêche est assez largement pris en compte par les SFD au Sénégal, ce qui constitue une originalité par rapport aux autres pays de l'UEMOA : sur les 23 SFD finançant le secteur primaire, 5 sont spécialisés dans le financement de la pêche et 2 financent l'agriculture et la pêche, pour un volume de crédit de l'ordre de 360- 370 millions FCFA en 1997.

Les liens développés par nombre de ces SFD avec la CNCA-S sont une autre originalité de la situation du financement de l'agriculture au Sénégal

4.3. Analyse des principaux SFD représentatifs de la problématique du financement du secteur primaire au Sénégal

Cinq cas ont été retenus pour une analyse plus approfondie :

- le Crédit Mutuel du Sénégal (CMS), réseau décentralisé le plus important à l'échelle nationale et contribuant pour environ 32% du financement global des SFD à l'agriculture
- l'Alliance de Crédit et d'Epargne pour la Production (ACEP), deuxième SFD sénégalais, contribuant pour 35% au financement de l'agriculture par les SFD
- la problématique du financement de la pêche par les SFD sera analysée à partir de plusieurs cas : une initiative de la CNCA avec un groupe de femmes, l'exemple d'une mutuelle locale, autonome (Mutuelle d'Epargne et de Crédit de Hann (MECH), et l'exemple d'une OP, la FENAGIPECHE qui a mis en place un système de financement des femmes transformatrices des produits de la pêche.

4.4. Le Crédit Mutuel du Sénégal (CMS)

Principales caractéristiques

Les premières Caisses Mutuelles qui s'appelaient à l'origine Caisses Populaires d'Epargne et de Crédit (CPEC), ont été créées dans le bassin arachidier du Sénégal (département de Kaolack) en 1988, avec l'appui du Crédit Mutuel International (CICM) et de la Coopération Française. En 1991, le réseau s'est étendu à la région de Tambakounda. En 1992, la Caisse Française de développement est entrée dans le partenariat de soutien au CMS. Celui-ci s'est ensuite progressivement étendu dans 8 régions sur 10 au Sénégal. Seule la région du Fleuve, où la CNCA est présente, n'est pas couverte actuellement par le réseau.

Le CMS s'appuie sur les principes classiques du mutualisme développé en Allemagne au siècle dernier (modèle Raiffeisen), puis en France par le Crédit Mutuel Français : adhésion libre et volontaire, un homme, une voix, l'épargne préalable au crédit, l'éducation coopérative, l'inter-coopération et la solidarité au sein du réseau. Son implantation, initialement rurale, s'est progressivement "urbanisée" : aujourd'hui, 60% de l'épargne collectée est urbaine (bourgs régionaux), alors que 60% des sociétaires restent des ruraux, ce qui permet au CMS de se définir comme un "outil financier mobilisant l'épargne urbaine pour financer les campagnes".

Le CMS est constitué d'un réseau de caisses locales et d'une entité technique et financière centrale. Celle-ci assure le contrôle, l'inspection, la formation, la comptabilité entre caisses ; c'est également cette entité qui assure la représentation extérieure du réseau. Celui-ci comptait en fin 1998, 88 180 sociétaires (dont 65% d'hommes), répartis en 84 caisses locales et permanences, gérées par 1280 administrateurs élus, et collectant 6,4 milliards d'épargne. En fin septembre 1999, ces chiffres avaient été portés à 101 372 sociétaires, 7,9 milliards d'épargne collectée, et 3,6 milliards de crédit en cours, ce qui illustre la tendance actuelle de croissance très forte et rapide du réseau. Entre 1988 et 1995, la croissance a été très progressive, mais s'est fortement accélérée depuis 1996.

Organisation des services financiers

Pour devenir sociétaire, il faut acquérir une part sociale de 3000 FCFA, régler un droit d'adhésion de 2 500 FCFA et ouvrir un compte épargne avec un minimum de 2000 FCFA. Ces conditions d'entrée semblent difficilement accessibles aux populations pauvres.

Par rapport à la plupart des autres réseaux mutualistes d'Afrique de l'Ouest, le CMS se caractérise par la gamme relativement large et diversifiée des produits proposés.

En matière d'épargne, trois formules sont possibles :

- le compte sur livret (rémunéré à 4%/an, avec un apport minimum de 2000 FCFA),
- le dépôt à terme (solde minimal 20 000 FCFA, avec un intérêt progressif (4,5% à 5,5%) selon la durée de blocage de l'épargne (de 3 à 12 mois),
- le Plan Epargne Projet, qui permet une mobilisation d'épargne progressive rémunérée à 6%/an en vue d'un projet professionnel ou familial.

Bien qu'en forte augmentation depuis quatre ans, la collecte de l'épargne pose plusieurs problèmes au CMS :

- l'épargne collectée est essentiellement de court terme, et très volatile, ce qui limite la possibilité de transformation en crédit et particulièrement en crédit de moyen terme ;
- les comptes "dormants" alimentés du montant minimal de 2000 FCFA sans apport supplémentaire sont un objet de préoccupation au sein du réseau ;
- la rémunération d'une épargne sans cesse croissante alors que la politique de crédit reste prudente et que les possibilités de placement rentables dans le système bancaire se sont considérablement réduites depuis la dévaluation, est un autre problème que le CMS cherche à résoudre en élargissant son portefeuille de crédit par la diversification des produits.

En matière de crédit, ce sont 10 produits différents qui sont théoriquement proposés par les Caisses locales, répartis en trois catégories :

- les crédits à la consommation (crédit ordinaire, automatique, lié au PEP) : avec des modalités variables de lien avec l'épargne, ces crédits sont de court terme, à un taux d'intérêt de 2%/mois, avec des frais de dossier de 2% ; les garanties sont de trois types : le sociétaire doit avoir un compte régulièrement mouvementé depuis plus de 6 mois, des revenus réguliers, une épargne bloquée d'un montant de 25% du crédit, des cotisations de 2,5% du montant du crédit à un fonds de garantie et de 0,5%/an à l'assurance-décès, une caution en cas de crédit supérieur à 200 000 FCFA.
- des crédits "fonds de roulement" et d'investissement destinés aux commerçants et artisans : ils sont plafonnés à 2,5 millions FCFA ; les conditions de taux et de

cotisation sont les mêmes que pour les crédits à la consommation (taux de 2%/mois, fonds de garantie 2,5%, assurance décès de 0,5%/an, frais de dossier de 2%) ; les garanties sont plus sévères : apport personnel de 20 % du montant de l'investissement, caution, nantissement, clause de réserve de propriété pour les crédits d'investissement ; en 1997, les crédits à moyen terme (1 à 3 ans) représentaient 13% du portefeuille global du CMS.

- des crédits à l'agriculture : cf. infra

Le crédit à l'agriculture

D'après les estimations du CMS, le financement de l'agriculture représentait en 1998, un montant de 1,2 milliard sur un encours de crédit de 3,5 milliards (soit 34%). La part de crédit à l'agriculture augmente légèrement (30% du portefeuille en 1997, 34% en 1998), les chiffres confirmant les déclarations de l'institution qui souhaite faire progresser prudemment ses investissements en agriculture. En 1998, 68% de ce financement à l'agriculture était de court terme, 32% sous forme de crédit moyen terme à l'investissement.

Des formules de crédit relativement élaborées et innovantes sont proposées par le CMS en vue de répondre aux besoins et aux contraintes spécifiques de l'agriculteur :

- le crédit de campagne/crédit embouche : c'est le produit le plus couramment développé, utilisable pour le financement d'intrants et d'embouche, d'une durée de 8 mois, avec les conditions classiques de crédit court terme CMS (taux de 2%/mois, fonds de garantie 2,5%, assurance décès de 0,5%/an, frais de dossier de 2% ; compte régulièrement mouvementé depuis plus de 6 mois, des revenus réguliers, une épargne bloquée d'un montant de 25% du crédit, caution si crédit supérieur à 200 000 FCFA) ;
- le crédit de stockage warrantage : c'est un crédit destiné à porter un stock jusqu'au moment de sa réalisation optimale ; le stock est confié par le producteur à un magasin villageois sous contrôle de la Caisse locale jusqu'à la vente quand le cours des prix remonte ; le producteur reçoit un crédit équivalent à la valeur du stock au prix du marché au moment de la mise en stock, d'une durée de 8 mois maximum, aux conditions générales des crédits court terme CMS ;
- le crédit global d'exploitation reprend une formule développée pour les exploitations agricoles françaises : c'est un crédit global annuel pour une exploitation, qui se débloque par tranches en fonction des besoins de production, mais aussi des besoins sociaux de la famille ; il est accordé pour une durée de 12 mois, sur la base d'une analyse du plan de trésorerie de l'exploitation, aux conditions de court terme classiques ; il suppose une épargne bloquée de 50. 000 FCFA,
- le crédit investissement Fonds Spécial de Développement est prévu pour favoriser l'investissement en agriculture, pêche, artisanat et industrie, et la création d'activités nouvelles par les exploitations ; son taux est préférentiel (1,33%/mois au lieu de 2%), les autres conditions étant identiques au court terme classique CMS ;
- le crédit conventionné est une formule de financement d'actions de développement, inscrite dans un protocole d'accord spécifique signé et garanti par des partenaires (bailleurs de fonds).

Parmi l'ensemble de ces produits, seul le crédit de campagne semble couramment proposé par toutes les Caisses locales, les autres produits étant encore largement expérimentaux. Le CMS indique que le crédit de campagne est remboursé à 98% et explique ce taux très satisfaisant dans le contexte sénégalais par la progressivité et la rigueur de la démarche adoptée au sein de chaque caisse. Par ailleurs, si une caisse est en dessous du taux de 98%, tous les octrois de crédit sont bloqués jusqu'à normalisation de la situation.

Le crédit warrantage a connu des fortunes diverses en fonction de la fluctuation des prix de la production, qui sont parfois incertains, même aux périodes de soudure et dépendant notamment de la politique nationale d'importation de produits vivriers.

La concentration du crédit de campagne sur une période réduite de l'année nuit au bon fonctionnement du réseau (immobilisation des ressources pendant huit mois, pic d'octrois de crédits, puis fonctionnement très ralenti pendant le reste de l'année...) ; le crédit global d'exploitation a été conçu d'une part pour répondre aux besoins diversifiés des agriculteurs, mais aussi à la nécessité de lisser l'octroi de crédit pendant l'année, notamment dans les caisses rurales fortement dépendantes de l'activité agricole.

Le crédit de moyen terme d'investissement est peu développé en volume pour l'instant, mais représente néanmoins environ un tiers des octrois ; par ailleurs, ce volume a presque doublé entre 1998 (380 millions) et 1999 (563 millions) et a été essentiellement consacré aux secteurs de la pêche et de l'élevage.

L'effort de financement de l'agriculture du CMS s'est essentiellement développé depuis trois ans sous forme de "crédit conventionné". Les conventions sont passées entre le CMS et des partenaires du développement (projets, bailleurs de fonds, associations locales ou professionnelles..) en vue d'appuyer un secteur spécifique. De telles conventions ont été signées dans le domaine de l'élevage (150 millions en 1998/99), de la pêche (350 à 400 millions). Le crédit est consenti par le CMS dans le cadre de ces conventions aux conditions aménagées réduisant les barrières à l'entrée (6 mois de sociétariat non obligatoire, épargne bloquée moins importante, compensées par une garantie portée par la convention). Pour le CMS, l'objectif de ces conventions avec des partenaires du développement n'est pas d'obtenir des refinancements, la disponibilité en ressources n'étant pas un facteur limitant du CMS. Il s'agit en fait de sécuriser les crédits, tout en ouvrant plus largement l'accès au crédit. Les modalités habituellement retenues consistent en la création d'un fonds de garantie paritaire abondé la première année pour moitié par les bénéficiaires, pour moitié par les bailleurs de fonds extérieurs, le CMS ne prenant quant à lui qu'un risque progressif dans le montage financier (30 à 60%). Ces conventions sont en moyenne signées pour trois à quatre ans, délai qui doit permettre, selon le CMS, un apprentissage et une construction de confiance réciproque entre les groupes ciblés et le SFD. Un fonctionnement aux conditions "normales" du CMS doit ensuite pouvoir être engagé entre les différents partenaires.

Une convention de ce type a été signée par le CMS avec le CNIA (Comité National Interprofessionnel de l'Arachide)/Union Européenne pour le financement des semences d'arachide. Celui-ci, estimé à un montant de 8 milliards par an pour le Sénégal, était fait jusqu'à présent par la SONAGRAINES. Le désengagement de l'Etat de la filière pose avec acuité le problème de financement des semences qui est un des postes les plus coûteux du cycle de production. Le CMS a accepté de s'engager à hauteur d'un financement de 1 milliard, avec constitution d'un fonds de garantie paritaire de 5% du volume de crédit : en tablant sur ses habituelles

performances de remboursement de 98%, un fonds de garantie de 5% devrait donc suffire à couvrir le risque. Cette convention est également assortie d'un refinancement de 400 millions pour du crédit d'investissement de moyen terme. Les bailleurs de fonds souhaitaient appliquer une bonification de 5% sur ce crédit ; le CMS, craignant une distorsion des conditions de crédit entre différents sociétaires a finalement obtenu de transformer cette bonification en une ristourne pour l'intensification : après remboursement satisfaisant du prêt, une ristourne de 5,1% est reversée au compte épargne de l'agriculteur permettant d'augmenter son épargne initiale pour l'obtention d'un nouveau crédit agricole pour l'intensification. Cette convention, signée fin 1999 pour une durée de 3ans, aura pour le CMS valeur de test sur sa capacité à gérer le risque élevé lié à un crédit à la filière arachide, dans laquelle les habitudes de non-remboursement sont bien ancrées. Même si la prise de risque est minimale pour le CMS dans ces conventions, elles démontrent néanmoins la préoccupation de l'institution d'ouvrir son portefeuille sur le financement de l'agriculture.

Quelle catégorie d'agriculteurs le CMS touchent-il jusqu'à présent ?

Une étude conduite en 1996 ⁸ au sein du réseau donne un éclairage sur cette question, à partir d'enquêtes réalisées dans l'antenne de Tambacounda. Les sociétaires étaient à 80% des hommes, agriculteurs, fonctionnaires, et commerçants aisés. Même avec un réseau de caisses rurales relativement développé (9 sur 17), les agriculteurs sociétaires étaient essentiellement issus d'une catégorie aisée (cultures vivrières avec surplus commercialisés, culture de rente, troupeaux bovins de 10 à 100 têtes, équipement de traction animale, maison en dur), et le plus souvent pluri-actifs. Cette situation s'explique par les conditions rigoureuses d'accès au réseau et au crédit (épargne préalable importante), mais aussi par les formes de "régulation sociale" et les modes de circulation de l'information induits par la structure actuelle du réseau. Les enquêtes montraient que les sociétaires ont deux modes d'accès à l'information : l'information officielle (au moment de l'inscription, et pendant les AG) et l'information obtenue par réseau de connaissance, à partir de ce qui est diffusé au sein des conseils d'administration. Le niveau d'information apparaît ainsi très contrasté entre le sociétaire de base qui reçoit une information déformée et incomplète et les membres du CA et leurs proches, qui ont eux, un accès aisé à une information complète. Cette distinction recoupe aisément l'opposition ville-campagne, les membres des CA étant le plus souvent des urbains bien formés. De plus, ce clivage est renforcé par un manque de personnel dans les caisses rurales. Ce problème d'information a une incidence forte sur l'accès des ruraux au crédit et sur le fonctionnement des caisses rurales : les sociétaires ruraux méconnaissent souvent les règles, les conditions d'accès, les divers produits de crédit, voire leurs conditions d'utilisation ; dans l'autre sens, les administrateurs des caisses ont plus de difficulté à connaître les sociétaires ruraux qu'urbains proches et se prononcent plus aisément sur la bonne moralité de ces derniers...

La même étude a permis d'approfondir l'analyse des besoins des sociétaires, et notamment des agriculteurs et l'adéquation des produits proposés par le CMS à ces besoins. Sans pouvoir approfondir ici cette analyse, relevons quelques points qui paraissent déterminant en matière de financement de l'agriculture :

- Tout d'abord, les besoins des agriculteurs apparaissent complexes et imbriqués : ainsi les besoins de financement de la campagne agricole, donnée apparemment simple, sont liés à la situation globale de l'exploitation, à la position du sociétaire

⁸ Basserie, Healy, Subsol, 1996. Construction d'un outil méthodologique permettant d'évaluer l'impact socio-économique du Crédit Mutuel du Sénégal. CMS/ MCAC/ ENESAD/ CIRAD.

dans cette exploitation, à la nature de sa contribution au budget de l'unité, à l'intensité des activités économiques non agricoles ; cette situation peut évoluer d'une année sur l'autre, et des "cercles de décapitalisation" peuvent aisément se mettre en marche à partir d'une mauvaise année agricole. Les stratégies de financement des sociétaires sont elles aussi complexes, et varient notamment en fonction de la qualité de l'insertion sociale de la personne, qui lui donnera accès à une plus ou moins grande variété d'opportunités. Cette complexité des réalités individuelles met en évidence les limites et les risques de la procédure d'évaluation des demandes de crédit : alors que le Conseil d'administration se prononce avant tout sur la moralité du demandeur, le technicien n'a le plus souvent pas le temps et les moyens d'effectuer une analyse économique fouillée de la situation et du projet de l'emprunteur.

- Dans quelle mesure les produits CMS répondent-ils aux besoins des agriculteurs ? La fonction d'épargne semble appréciée d'abord dans sa dimension de condition d'accès au crédit, puis de protection (par rapport aux voleurs mais aussi à par rapport à soi-même et aux pressions des proches). La rémunération ne semble être une préoccupation que pour quelques sociétaires "rentiers" mais qui ont des opportunités de placement bien plus intéressantes par ailleurs. La diversité des produits de crédit répond bien au premier abord à la diversité et à la complexité des besoins. Cependant il apparaît qu'au moment de l'enquête (1996), seuls quelques produits génériques (crédit ordinaire, crédit de campagne) étaient largement diffusés, et les autres étaient de plus en plus méconnus à mesure que l'on s'enfonce en milieu rural. Il y avait donc là un gros enjeu de diffusion de l'information à faire au niveau des techniciens, mais aussi au niveau des élus.
- Le crédit de campagne devenait dans beaucoup de cas le seul produit disponible et était utilisé comme un crédit "fourre-tout", pour la production, certes, mais aussi, la consommation, les imprévus, les investissements, les activités non agricoles. Le risque de non remboursement, limité dans les cas de pluri-activité et de revenus réguliers, devient important en cas de dépendance agricole forte d'une monoculture (arachide) qui, de plus, se déprécie. La diversification effective des crédits semble donc être un enjeu important dans le réseau, mais qui peut avoir un coût élevé (formation, renforcement des effectifs, moyens d'information...).
- La présence du CMS n'a pas fait disparaître les formes de financement informels qui sont souvent combinés avec les produits formels.

Viabilité du SFD

Le CMS est en cours d'institutionnalisation. Son équilibre financier devrait être totalement atteint en 2000. Les Caisses locales ont leur agrément juridique et une Association des Caisses Mutuelles est en cours de constitution. En 2001, cette association se transformera en Fédération du Crédit Mutuel qui aura statut de banque centrale du réseau.

Seul l'aspect gouvernance et appropriation sociale par les élus semble être un point potentiellement délicat de l'évolution de ce réseau, fortement structuré jusqu'ici autour de l'appui technique extérieur fourni par le CICM. Le retrait des expatriés est progressif depuis 1996 : ils étaient encore 6 en 1996, en poste de direction aux niveaux régional et central ; en 2000, le retrait devrait être achevé, avec le passage de la direction générale à des cadres nationaux. Cette forte présence expatriée a été conjuguée avec une structuration du pouvoir fortement centralisée au niveau de

l'entité technique. Il est prévu de responsabiliser très progressivement les élus, en fonction du niveau de compétences qu'ils auront atteint.

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

- * Le CMS a mené une politique d'ouverture sur le crédit agricole très prudente. A l'origine fortement rural, le réseau s'est consolidé en milieu urbain, puis, dans une troisième étape, renforce son volume de crédit à l'agriculture, à travers des procédures permettant une prise de risque minimum. Moyennant quoi, même sur les crédits de campagne, le taux de remboursement de 98% semble se maintenir dans un contexte où les habitudes de non-remboursement du crédit sont pourtant fortes.
- * Cette politique prudente se traduit par des conditions d'accès au crédit et garantie très sévères qui exclut les catégories de population peu aisées. Le crédit sur convention représente une tentative de s'ouvrir sur des franges moins aisées de la population.
- * Le CMS affiche une volonté claire de diversification de ses produits de crédit et une indéniable capacité d'innovation dans ce sens. Ces produits sont de nature à répondre aux besoins complexes des sociétaires agriculteurs. Mais ils sont peu diffusés dans le réseau et difficilement accessibles à la population rurale. La diffusion effective de ces produits diversifiés est un enjeu important pour le réseau, mais qui aura un coût élevé (formation, renforcement des effectifs, moyens d'information...).
- * Dans le cadre du Sénégal, le CMS démontre une étonnante capacité à se maintenir hors de la sphère d'utilisation politique du crédit agricole, qui se traduit par des taux de remboursement satisfaisants même sur ce type de crédit. Deux caractéristiques peuvent expliquer cette situation : la forte centralisation du réseau limite les risques d'ingérence politiques et sociales locales ; le poids de l'appui externe et la présence de techniciens étrangers aux postes de pouvoir sont sans doute un frein à l'utilisation politique et clientéliste du réseau. Ces deux facteurs étant appelés à évoluer dans les années à venir, le maintien d'une bonne gouvernance sera un enjeu clé pour le crédit à l'agriculture.

4.5. L'Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production (ACEP)

Principales caractéristiques

L'ACEP, aujourd'hui institution mutualiste reconnue dans le cadre de la loi PARMEC, est issue d'un projet de développement de l'entreprise privée, initié par l'USAID en 1986 dans le bassin arachidier du Sénégal. Ce projet comportait un volet de crédit, dont les performances initiales (1986-1988) avaient été si mauvaises (absence d'objectifs, procédures d'octroi mal définies, insuffisance des contrôles, mauvaise gestion interne, déficits importants, pas de souci de rentabilité), qu'une fermeture du projet a été envisagée en 1988. Une restructuration a été néanmoins décidée et conduite sur des principes radicalement opposés à "l'esprit de projet". En affichant dès 1990 l'ambition de construire une institution financière viable et autonome, l'ACEP fait figure de précurseur dans le secteur de la microfinance, dans lequel l'idée d'institutionnalisation ne se généralisera que quelques années plus tard. Le redressement du projet a été effectué sur la base des mesures suivantes : déplacement du siège de Kaolack à Dakar pour permettre une extension du portefeuille d'activités, augmentation du taux d'intérêt (de 13,5% à 16,5%/an),

recherche de rentabilité, renforcement des contrôles et du système d'information, maîtrise des charges. Autonome par rapport au projet d'appui aux entreprises dès 1990, l'ACEP a pris le statut de mutuelle d'épargne et de crédit en 1993. Ce choix de la mutualisation ne correspondait pas pour l'ACEP à une option "philosophique", mais était l'une des seules alternatives juridiques disponibles pour transformer le projet en institution financière en 1993.

L'ACEP couvre en 1999 toutes les régions du Sénégal. Elle est structurée en trois niveaux : le siège à Dakar qui centralise les fonctions de décision, de contrôle et de gestion financière ; 6 antennes régionales, et 24 agences locales rattachées aux bureaux régionaux. A chaque niveau figurent les instances mutualistes classiques, mais le réseau est de fait géré par les salariés. Le réseau présente la particularité d'être à la fois décentralisé de par une forte proximité entre agence et clientèle (analyse de la demande de crédit, suivi du crédit et de l'emprunteur), et fortement centralisé en termes de décision stratégique, planification, gestion financière.

En 1997, l'ACEP comptait 8 165 épargnants et 5 511 emprunteurs ; elle avait collecté 1,8 milliards FCFA d'épargne et octroyé 6,6 milliards de crédit dans l'année. En fin 1998, ces chiffres étaient de 1,2 milliards d'épargne, 8 milliards de crédit, avec un actif de 6 milliards, et un bénéfice net de 680 millions. La structure comptait 80 salariés. Le taux de remboursement du crédit est de 98,5%.

Organisation des services financiers

L'ensemble des services financiers de l'ACEP est conçu pour appuyer la modernisation et le développement des entreprises privées. Pour limiter le risque, la priorité est donnée aux entreprises existantes qui ont déjà fait leurs preuves. La création d'entreprise n'est prise en compte qu'à travers un produit d'épargne spécifique (épargne-projet). Le droit d'adhésion à l'ACEP est de 5000 FCFA.

L'épargne, qui n'est pas la priorité de l'ACEP, n'a été développée qu'à partir de 1995, sous forme trois produits :

- l'épargne projet, qui permet de constituer la base d'une demande de crédit (montant minimum 10 000 FCFA, crédit plafonné à 3 fois l'épargne mobilisée) rémunérée à 4%/an ;
- l'épargne obligatoire pour les bénéficiaires d'un crédit : 5% du montant du crédit si celui-ci est inférieur à 500 000 FCFA, 10% s'il est supérieur ; cette épargne est rémunérée à 4%/an et bloquée pendant toute la durée du remboursement ;
- l'épargne spéciale : compte à vue, rémunéré à 4%/an.

Le crédit ACEP peut financer toutes les activités économiques génératrices de revenus. En 1997, le commerce représentait 57% de l'encours, les services 21,6% de l'encours, l'agriculture 12,5% et l'artisanat 8,9% de l'encours. Le crédit peut s'échelonner sur une durée de 1 à 24 mois ; une majorité des crédits octroyés sont supérieurs à 12 mois ; le taux d'intérêt est de 1,25%/mois, soit 16,5%/an. Le plancher de crédit est de 100 000 FCFA ; les plafonds évoluent : 5 millions pour le premier prêt, 15 millions en cas de renouvellement ; l'emprunteur règle des frais de dossier de 1% et 3% de frais de nantissement de marché. Les modalités de remboursement sont calées sur le cycle de production (mensuel pour le commerce, à terme pour l'agriculture).

La sécurisation du crédit repose sur :

- les garanties : épargne bloquée + garantie matérielle (nantissement, aval d'un tiers, hypothèque, et plus rarement caution solidaire) ;

- l'analyse de la demande de crédit et du projet d'entreprise : elle est effectuée par les agents de crédit qui sont chargés d'évaluer la rentabilité ;
- la décision d'octroi de crédit : elle est prise par un comité de crédit composé de salariés de l'ACEP ; les instances élues siégeant dans la commission de crédit se prononcent dans un second temps, sur la base de l'approbation technique initiale du comité de crédit ;
- le suivi du crédit : il est fait par les agents de l'ACEP qui visitent régulièrement l'emprunteur
- les procédures de recouvrement : la rigueur de leur mise en œuvre est une des conditions de base de fonctionnement du système de crédit : pénalités de retard, visites au domicile de l'emprunteur, "tapage" pour mettre en cause l'honneur de la personne.

Crédit à l'agriculture

Les modalités de fonctionnement de l'ACEP n'en font pas vraiment un outil de financement de l'agriculture. Celle-ci est néanmoins prise en compte, à hauteur d'un pourcentage volontairement limité du portefeuille de crédit (12,5% en 1997), représentant néanmoins des volumes de crédit conséquents (833 millions en 1997). En fin octobre 1999, la contribution annuelle à l'agriculture était de l'ordre de 500 millions⁹.

Les activités financées sont le maraîchage de contre-saison, la culture de l'arachide, et quelques productions ponctuelles rentables (maraîchage péri-urbain...). Deux types de clientèle sont financés :

- des gros producteurs individuels ayant un projet d'investissement conséquent (3 à 5 millions) et des garanties afférentes ;
- des groupements de producteurs qui fournissent alors une garantie de caution solidaire.

Le financement de l'agriculture par l'ACEP répond à la fois à une volonté de diversification de son portefeuille et de contribution à l'effort de développement économique national. Mais, d'après son directeur, l'orientation agricole restera limitée à un faible pourcentage du portefeuille pour trois raisons au moins :

- le secteur agricole est trop risqué, trop faiblement rentable ; les modalités et les aléas de la production agricole sont difficilement compatibles avec les règles de sécurisation du crédit instituées par l'ACEP ;
- les crédits à l'agriculture, remboursés au terme du cycle de production, conduisent à une immobilisation de trésorerie très longue (10 mois au moins) qui est un handicap pour une structure comme l'ACEP, toujours à court de liquidités ;
- les opportunités de développement du portefeuille de l'ACEP sont suffisamment larges et attractives dans le secteur non agricole, pour ne pas risquer l'équilibre de l'institution dans les voies hasardeuses du financement de l'agriculture.

Ceci étant, l'ACEP obtient de bons résultats en matière de remboursement des crédits agricoles, et dit être à l'abri de toute pression politique du fait de la rigueur de ses procédures de gestion. L'institution pourrait envisager de mettre son réseau et sa technicité à la disposition du financement de l'agriculture à condition que cela se fasse sur des lignes de crédit extérieures sécurisées.

⁹ Les chiffres 1999 ont été communiqués à la mission par la Direction de l'ACEP

Viabilité du système

L'autonomie financière de l'ACEP semble acquise et l'institution affiche en 1998 un bénéfice net de 680 millions FCFA.

La question de la viabilité se pose ici en termes de statut juridique. Le choix de la transformation mutualiste effectué en 1993 dans un contexte où les alternatives juridiques étaient inexistantes, est ressenti aujourd'hui par l'équipe de direction comme un frein, voire un risque pour le développement de la structure. La loi PARMEC instaure des critères et des règles auxquels l'ACEP a du mal à se conformer :

- le ratio de limitation du risque (crédit < deux fois l'épargne collectée) est le principal problème d'une institution qui a donné une priorité au crédit (8 milliards de crédit, 1,2 milliard d'épargne en 1998) ;
- la loi impose une reconnaissance juridique de chaque niveau de base, qui confère ensuite à ces niveaux une relative autonomie et un droit à la sécession ; la crainte existe donc dans le réseau que les agences les plus rentables s'autonomisent et abandonnent le réseau ;
- enfin, les salariés s'accommodent mal d'une éventuelle tutelle des élus dans le cadre d'une gestion réellement mutualiste.

L'objectif affiché par l'ACEP est donc de devenir un établissement financier et de sortir ainsi "du carcan mutualiste".

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

L'ACEP est un exemple de SFD performant, dont la contribution à l'agriculture n'est pas négligeable en montant (833 millions en 1997) à l'échelle nationale du Sénégal, mais semble se faire quasiment "à corps défendant", par "civisme économique" et ne s'inscrit pas dans les priorités de l'institution. Les modalités d'accès au crédit permettent de prendre en compte la demande agricole sous sa forme entrepreneuriale ("l'entrepreneur agricole" ayant un potentiel d'investissement et de production important (>3 millions FCFA)). Une adaptation des procédures a été mise en place pour intégrer des groupements de producteurs (un crédit au groupement, et un engagement de caution solidaire). Mais globalement, le secteur agricole est jugé trop risqué, trop peu rentable, et à trop forte contraintes pour justifier d'un investissement plus important par l'ACEP qui ne manque pas par ailleurs de possibilités de développement. Par ailleurs, le rejet d'un fonctionnement réellement mutualiste et l'évolution probable vers la création d'un établissement financier excluent d'éventuelles formes de "pression interne" (des élus paysans par exemple) pour une meilleure prise en compte de la demande de financement agricole.

4.6. Le financement de la pêche par les SFD

Les besoins de financement dans le secteur de la pêche artisanale portent sur l'activité de pêche proprement dite, mais aussi sur les activités de transformation et de vente du produit par les femmes, et les activités des OP assurant l'amont et parfois l'aval de la pêche. L'équipement de pêche requiert des investissements importants : une pirogue = 5 à 7 millions, un filet = 2 à 3 millions, un moteur hors bord = 750 000 à 1, 5 millions). Les financements nécessaires aux femmes sont de deux ordres : fonds de roulement pour l'activité de (micro) mareyage et de transformation (<100 000 FCFA) ; équipement de transformation (fours, parc de salage...) ; les OP ont des besoins de financement d'équipement (station

d'approvisionnement en carburant, stock de pièces détachées, achat d'équipement de sécurité en mer...).

Bien que décroissante, la rentabilité des activités de pêche reste forte aux dires des différents acteurs interrogés ; ce ne serait donc moins la demande solvable qui serait le facteur limitant dans ce secteur, que le volume des ressources financières disponibles et leurs modalités d'allocation. Différentes sources de financement de la pêche ont été identifiées : les projets, et les grands réseaux mutualistes (CMS, ACEP, ...) apportent une contribution au secteur selon les modalités qui leur sont propres, décrites plus haut. Trois autres formes de financement, par les SFD ont été retenues ici : le financement des GIE de femmes transformatrices par la CNCA, l'exemple d'une mutuelle locale autonome (Mutuelle d'Épargne et de Crédit de Hann (MECH), et l'exemple d'une OP, la FENAGIPECHE qui a mis en place un système de financement des activités des femmes transformatrices des produits de la pêche.

4.7. Le financement des GIE de femmes transformatrices par la CNCA ¹⁰

La pêche artisanale occupe directement ou indirectement environ un demi million d'individus au Sénégal dont une majorité de femmes dans les sous-secteurs de la transformation et de la commercialisation du poisson. Environ 35% des débarquements de la pêche artisanale seraient transformés, essentiellement par les femmes.

Pour mieux prendre en compte les besoins spécifiques du financement de la pêche, la CNCA dispose d'une Unité de Pêche Artisanale qui a développé un programme de crédit spécifique pour les femmes transformatrices. Une étude rapide de l'impact de cette forme de crédit, réalisée en 1998, donne un éclairage des besoins de financement des femmes et de l'adéquation de l'offre de crédit de la CNCA. Elle permet de dégager quelques recommandations pour la mise en œuvre du crédit à cette catégorie de population.

Pour avoir accès au crédit, les femmes doivent pouvoir justifier d'une activité rémunératrice dans le secteur de la pêche artisanale, être légalement organisées en GIE (10 à 20 membres) et ouvrir un compte à la CNCA. Le crédit est octroyé au GIE, qui se porte caution solidaire. Une reconnaissance de la qualité du groupe et une information sur le système de crédit doivent être assurées sur le terrain par la CNCA. Le GIE doit souscrire à une assurance vie collective. Les crédits varient dans une fourchette large (500 000 à 1 million par GIE), sur une durée de 11 à 12 mois, avec un taux d'intérêt de 14,5%. Chaque membre du GIE a en principe droit au même montant de crédit. Le responsable du GIE assure la collecte du remboursement mensuel, et son versement à la banque.

L'étude de 1998 montre que les GIE sont essentiellement créés par les femmes pour avoir accès au crédit. Les femmes d'un même GIE, souvent parentes, amies, voisines, n'ont par ailleurs que peu d'activités économiques en commun. Les responsables des GIE sont souvent des femmes influentes et lettrées, alors que la majorité des membres de base sont illettrés. L'accès à l'information est un problème important au sein des groupes.

Les femmes ont des activités liées à la pêche artisanale, d'envergure différente selon les individus, mais aussi des activités de commerce de produits manufacturés qui deviennent plus importantes quand le poisson se raréfie. Leurs besoins de financement sont des besoins de court terme pour les fonds de roulement des

¹⁰ Source : Mouilliez A.C., 1998. Study of the women's groups in the fish retailing business in relation to credit management for CNCA Sénégal. Msc Thesis Silsoe College, Cranfield University/AFRACA.

activités liées à la pêche et de commerce, mais aussi de moyen terme pour le financement d'équipements de transformation (tables de séchage, caisses isothermes...), voire d'infrastructures. Les sites de transformation et de commercialisation sont le souvent sous-équipés et insalubres, ce qui conduit à une production de mauvaise qualité. Les besoins de financement des femmes portent aussi sur la consommation, la scolarisation des enfants...

Si le crédit CNCA a permis à nombre de femmes d'accéder à une source de financement formelle, il n'en pose pas moins un certain nombre de problèmes. La complexité des procédures d'obtention, et leur délai est l'un des problèmes majeurs évoqués par les femmes : malgré une relative proximité urbaine, la banque est éloignée, les formulaires sont complexes pour des femmes illettrées, ce qui permet aux quelques rares lettrées de concentrer l'information et le pouvoir au sein des groupes. Les modalités de crédit posent problème : durée inadaptée aux cycles des activités et remboursement tombant à des moments de creux d'activités. Le manque de diversification des objets financés est aussi un problème au regard de la diversité des besoins des femmes. Enfin, la difficulté d'établir un lien de proximité et de confiance avec la banque est souvent évoquée.

Globalement, il apparaît que l'expérience de la CNCA de financement des femmes transformatrices est positive (ouverture de l'accès au crédit pour les femmes, remboursement à plus de 90%), mais pourrait être renforcée par une meilleure prise en compte des besoins et des contraintes spécifiques de cette catégorie d'opérateurs économiques (diversification des produits de crédit, crédit de moyen terme à l'investissement) et par une plus grande proximité entre banque et clientes. Un accompagnement du crédit semble également nécessaire, à travers des actions de formation (alphabétisation, formation à la gestion, formation aux techniques de transformation), d'amélioration des infrastructures et moyens de transport...

4.8. La Mutuelle d'Épargne et de Crédit de Hann (MECH)

Cette Mutuelle a été créée en 1992 dans la commune de Hann, zone portuaire de Dakar, où les activités de pêche sont fortement développées. Elle a été mise en place avec l'appui d'une ONG canadienne (PROPECHE) qui a assuré la construction du local, et de la CNCA-S qui a apporté l'appui technique, la formation du gérant, le matériel informatique, et les fournitures de base, au démarrage de l'opération. Jusqu'en fin 1994, c'est aussi la CNCA-S qui a financé le déficit d'exploitation de la MECH. Ces deux appuis se sont retirés en 1995, poussant le MECH sur la voie d'une difficile autonomisation.

En septembre 1999, la MECH comptait 3500 membres + 300 usagers ; elle avait collecté 222 millions FCFA d'épargne et son encours de crédit était de 113 millions dont 93 sur fonds propres, et 20 millions sur une ligne de crédit extérieure, obtenue auprès du Fonds de Contrepartie Sénégal-suisse, à un taux concessionnel de 5%/an. Le portefeuille de crédit comptait 250 emprunts. Le service technique est assuré par un gérant et deux caissières.

Le crédit proposé par la MECH peut s'échelonner sur une durée de 1 à 24 mois, avec un plafond qui était jusqu'en 1999 de 600 à 700 000 FCFA. Depuis l'obtention d'une ligne de crédit extérieure en août 99, les plafonds ont été relevés à 2 millions FCFA pour pouvoir prendre en compte les gros investissements (de type moteur de bateau par exemple). Le taux d'intérêt est dégressif, à 14,5%/an. Les conditions d'accès au crédit sont de type mutualistes classiques (être sociétaire, avec une ancienneté de plus de 6 mois, une épargne préalable bloquée de 20% du montant du prêt (non rémunérée pour l'instant)). Les instances de la Mutuelle doivent valider

la candidature (connaissance de la personne, de sa moralité, de ses capacités d'activité). Le contrat est légalisé à la gendarmerie.

Les différentes formes de sécurisation du prêt utilisées par la MECH sont les suivantes :

- observation des mouvements du compte de l'emprunteur permettant d'évaluer sa capacité d'activité économique et sa solvabilité ;
- connaissance de l'emprunteur par les instances de la Mutuelle et reconnaissance locale de sa bonne moralité ;
- adaptation des modalités de remboursement au rythme des activités (tous les jours, toutes les semaines, toutes les deux semaines) ;
- en cas de crédit équipement, c'est la Mutuelle qui achète l'équipement (l'emprunteur le choisit), et en reste propriétaire jusqu'à la fin du remboursement du crédit ;
- en cas de retard, des procédures graduelles de "répression" sont mises en œuvre (lettre de rappel, visite au domicile du comité de crédit, affichage des noms des mauvais payeurs à la Caisse, puis en dernier recours, gendarmerie et huissier). Le recours à l'huissier est perçu comme une procédure particulièrement contre-productive : 8 dossiers lui ont été confiés depuis 1996 sans résultats effectifs en termes de recouvrement mais avec un coût global de 300 000 FCFA pour la Mutuelle.

Malgré ce système de sécurisation, la Mutuelle compte entre 10 et 12 % de retards de remboursement, avec une propension à l'augmentation des impayés, à mesure que les montants de crédit augmentent. D'après la Mutuelle, les causes des retards de remboursement sont liées d'une part à une mauvaise évaluation des dossiers de demande de crédit (capacité d'analyse du projet économique et procédures défaillantes) et d'autre part à une évolution défavorable du secteur de la pêche (ressources en diminution qui poussent à des migrations saisonnières de plus en plus longues et lointaines des pêcheurs).

Sur les prêts de montant importants consentis sur la ligne de crédit extérieure, une sécurisation par convention avec l'organisation professionnelle des pêcheurs est expérimentée : sur les 20 millions que compte la première tranche de cette ligne, 12 millions ont été prêtés à l'Union locale de la FENAGIPECHE, pour une durée de 14 mois avec 2 mois de différé, à un taux de 14,5%. L'Union fait la sélection des emprunteurs, assure le recouvrement des emprunts et se porte caution ; l'Union possédant son propre budget issu de ses activités de services, peut rembourser à la place de l'emprunteur défaillant et faire ensuite pression sur celui-ci ; les prestations de l'Union sont rémunérées par une ristourne de 4,5% sur les prêts bien remboursés. Ce type de montage est possible dans la mesure où l'OP et la Mutuelle sont très proches (mêmes dirigeants) et où l'organisation de producteurs a à la fois les moyens financiers et les moyens sociaux (reconnaissance de l'OP par les producteurs, moyen de pression sociale, charisme des dirigeants...) d'assurer son rôle d'intermédiation financière.

La MECH n'a plus d'appui extérieur depuis 1996, semble-t-il. Son métabolisme de base est assuré par le faible différentiel de rémunération de l'épargne placée à la CNCA, par les revenus du crédit, et par un investissement important de bonne volonté bénévole, tant au niveau des élus qu'au niveau du personnel technique. Mais, sur ces bases, elle n'a pas la capacité de répondre à l'ampleur de la demande de crédit locale et ne peut assurer ni le renouvellement de son matériel informatique, ni l'effort de formation extérieure qui serait nécessaire pour développer la Mutuelle. L'insertion dans un réseau plus important pourrait être une possibilité de résoudre ces problèmes. Mais cette éventualité, favorablement perçue par les

techniciens de la Mutuelle, semble être rejetée par les élus qui souhaitent préserver l'indépendance de leur outil de financement, garantissant selon eux, sa bonne adéquation aux besoins locaux.

4.9. Le financement par la FENAGIPECHE

La FENAGIPECHE est une fédération nationale de pêcheurs et de transformatrices, représentant 2140 GIE locaux, regroupés en 42 Unions Locales de GIE, 28 Unions Départementales, 7 Unions Régionales. Créée en 1990, elle a pour mandat de représenter et de défendre les intérêts des pêcheurs et des transformatrices, de les organiser, de les former, et de leur fournir des services d'amont et d'aval nécessaires à leur activité. Outre son rôle de représentation professionnelle, elle a développé des activités économiques : gestion d'une station d'approvisionnement en carburant, création et gestion d'une centrale d'achat (pièces détachées, gilets de sauvetage...). Depuis 1995, elle a développé une activité d'intermédiation financière, à travers la mise en place d'un système de financement des pêcheurs, transformatrices et micromareyeuses, constitués en Mutuelles de Solidarité (MUSO). En 1997, le réseau comptait 176 caisses de base et 2 891 membres, dont 90% de femmes.

Ce SFD fonctionne à partir de la transformation de l'épargne collectée, mais surtout d'une dotation de crédit extérieure gérée par la Fédération. Le crédit est octroyé par les MUSO aux OP membres de la FENAGIPECHE, les Unions Locales, qui choisissent les GIE, qui eux-mêmes font la sélection des bénéficiaires individuels. Le recouvrement est assuré par la même voie. Deux animatrices recrutées et formées par la Fédération, suivent le processus de création des MUSO ; L'ensemble de l'opération reçoit un appui d'une ONG sénégalaise (ADPES).

Les activités financées sont la transformation du poisson et le micro-mareyage. Les montants de crédit s'échelonnent entre 25.000 et 100.000 FCFA, sur une durée de 6 à 12 mois, pour un taux de 10%/6 mois. Le remboursement est mensuel. Le crédit est garanti par la caution solidaire aux différents échelons. L'accès au crédit est conditionné par l'achat d'une carte de membre d'un montant de 1.000 FCFA. Une expérimentation récente a conduit à introduire une épargne obligatoire de 1.000 F/mois/membre qui est déposée sur un compte à la Mutuelle locale et peut être utilisée ensuite pour faire du crédit ou des achats collectifs. Une subvention complète la ligne de crédit et a permis de financer des investissements collectifs (parc de salage, fours, claies de séchage, caisses isothermes) qui seront gérés par les Unions locales.

Dans certaines Unions locales, la dynamique impulsée par ce projet a conduit à la création de petites mutuelles locales, appuyées par le réseau PAMECAS. La FENAGIPECHE souhaite que cette évolution vers des formes de système de financement pérenne devienne la ligne directrice de la démarche, en faisant du SFD/projet initial une phase d'apprentissage de l'épargne/crédit.

Enseignements à retirer de ces expériences par rapport au financement de la pêche par les SFD

- * Le secteur de la pêche et de la transformation des produits de la pêche a des besoins de financement diversifiés, de court terme, mais aussi de moyen terme et de montants importants (équipements individuels et collectifs) ; parallèlement, c'est un secteur qui reste largement solvable, même si sa rentabilité tend à diminuer avec la baisse des ressources halieutiques.

- * Le financement de ce secteur est assuré par différentes sources : projets de développement, mais aussi CNCA, grands réseaux mutualistes (CMS, ACEP, PAMECAS), et petits SFD sous diverses formes souvent spécialisées ; hormis les projets, toutes les sources de financement sont confrontées aux deux problèmes “classiques” de financement de l’investissement : comment financer du moyen terme et de gros volumes, avec des ressources courtes et volatiles ? Comment sécuriser un crédit de moyen terme ?
- * Les expériences de la Mutuelle de Hann et de la FENAGIPECHE sont dans ce contexte intéressantes à plusieurs égards :
 - ce sont des initiatives qui à défaut d’être complètement “nées de la base” sont maintenant largement portées par des organisations de base, et évoluent sans appui technique extérieur significatif ;
 - les SFD qui en sont issus ont des liens forts avec des organisations de producteurs : mêmes dirigeants, systèmes de garantie imbriqués, OP se portant caution à partir de leurs fonds propres, voire jouant au moins de manière transitoire un rôle actif d’intermédiation financière ;
 - de cette configuration de situation résultent deux conséquences principales :
 - + les SFD ainsi créés manquent de professionnalisme en matière d’intermédiation financière et n’ont pour l’instant que des capacités de développement réduites
 - + mais ils sont par contre, fortement enracinés dans le tissu économique et social local et ont pour ambition de devenir de réels outils financiers revendiqués et appropriés par les organisations de producteurs ; cette insertion forte ouvrent de nouvelles possibilités de sécurisation du crédit, par cautionnement sur les ressources des OP.
- * L’expérience du financement de GIE de femmes transformatrices par la CNCA montre que des relations directes peuvent être établies dans certaines conditions entre une banque et des OP. La proximité est la première de ces conditions, qui reste difficile à gérer par une banque, même en milieu urbain. La sécurisation du crédit, qui semble être satisfaisante à la date de l’étude, est fondée essentiellement sur la caution solidaire/pression sociale renforcées par la rareté des alternatives d’accès au crédit pour les femmes. Au regard de la faible capacité de la banque à assurer un suivi et une présence de terrain, on peut penser que c’est là un point de fragilité important du système. L’adéquation limitée des produits et des modalités de crédit proposés par rapport aux besoins diversifiés des femmes est une autre limite du système qui peut conduire à des détournements d’utilisation de crédit et des difficultés de remboursement. Enfin, cette expérience illustre une fois de plus que faire du crédit ne suffit pas, il faut aussi assurer un accompagnement de formation et développement de l’environnement du crédit. Ces fonctions ne doivent pas être assurées par l’opérateur financier, mais une coordination minimale est nécessaire entre les différentes structures d’appui et de services.

IV - SYNTHÈSE

1. FACTEURS DE PRODUCTION AGRICOLE

Il n'y a pas eu de recensement agricole récent et cela constitue un handicap pour la détermination d'une politique rationnelle de développement agricole en raison de la qualité relative de certaines statistiques agricoles.

Le secteur rural est en crise et d'importantes restructurations ont été décidées dans le cadre de la libéralisation de l'économie dont la mise en œuvre présente de nombreuses difficultés.

Le potentiel agricole est très variable avec les régions, en fonction des sols et de l'hygrométrie. Les zones bénéficiant de l'irrigation offrent un potentiel important dont la valorisation pourrait être accrue.

Les principales filières, notamment la culture arachidière, la plus importante jusqu'à présent, mais aussi le coton, le riz ou la tomate industrielles stagnent voire régressent et les restructurations n'ont pas encore abouti à leur modernisation technique et structurelle.

L'élevage, essentiellement pastoral et agro-pastoral, est mal valorisé et sa modernisation se heurte aux pratiques traditionnelles bien établies.

La pêche artisanale s'est fortement développée et tend à s'organiser, en revanche la pêche industrielle souffre d'une absence de modernisation et globalement le secteur, important pour l'économie sénégalaise, n'atteint pas les objectifs attendus.

La production forestière reste tout à fait marginale et on assiste à une certaine détérioration de l'environnement, notamment dans les zones sahéliennes classées.

Le statut foncier est régi par une législation relativement récente en ce qui concerne le domaine public, en revanche les terres agricoles restent pratiquement régies pour leur grande majorité par le droit coutumier, une réforme est envisagée et un groupe de travail a été créé qui n'a cependant pas abouti à des décisions susceptibles d'améliorer la sécurisation foncière.

L'organisation de la production agricole n'a pas encore été fortement modifiée et il faut constater une certaine extensification des diverses cultures, une décapitalisation au niveau des exploitations, la baisse de qualité des intrants, notamment les semences arachidières, une déstructuration de l'encadrement technique dans l'attente de la relève par les structures professionnelles et des menaces sur la commercialisation des produits en raison des restructurations en cours.

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,
- Décentralisation au profit de collectivités locales et déconcentration des services de l'Etat,
- Innovations en matière de financement comme le projet PMIA,
- Croissance vive des OP,
- Action des ONG.

2. LES ACTEURS DU SECTEUR AGRICOLE

Les organisations paysannes sénégalaises sont nombreuses, diversifiées, et souvent anciennes : coopératives, GIE, groupements féminins sont nées au fil des étapes du développement du Sénégal depuis l'Indépendance, sous l'impulsion de l'Etat et de l'appareil d'encadrement, mais aussi des ONG, et souvent, sur la base d'initiatives endogènes. Les dynamiques fédératives sont elles aussi anciennes et concernent la plupart des secteurs d'activités agricoles. Les différents courants du mouvement paysan se sont fédérés en 1993 à travers le CNCR qui a acquis progressivement le statut de représentant du monde paysan auprès de l'Etat.

Malgré cette ancienneté, les OP souffrent des handicaps caractéristiques d'organisations en cours de développement : la nature et le degré de développement de leurs activités sont extrêmement variables, leurs fonds propres sont limités, leurs capacités de gestion souffrent de carences notamment aux niveaux décentralisés, et des progrès de démocratie interne restent à faire.

Cependant, leur maturité en tant que force de représentation et de négociation professionnelle est effective et se traduit notamment par une capacité de propositions de politique agricole et rurale. Ces propositions sont centrées sur la nécessité de promouvoir l'agriculture familiale et le développement d'une "nouvelle ruralité" pour maîtriser la pauvreté rurale et les déséquilibres économiques et sociaux qui s'accroissent. La composante de financement de cette proposition de politique agricole et rurale se décline en quatre axes :

- contribution de l'Etat au financement de l'agriculture (bonification des taux d'intérêt, assainissement des situations d'endettement des OP et des ménages, subvention du développement des zones défavorisées)
- réforme de la CNCA-S pour une meilleure prise en compte des besoins et des contraintes de l'agriculture familiale (avec une prise de participation des OP à son capital)
- développement du micro-crédit permettant le financement des activités rurales, féminines et non agricoles
- contribution renforcée des OP au financement de l'agriculture familiale :
 - * par la création d'un fonds de calamité agricole permettant de faire face au risque du crédit à l'agriculture
 - * par le développement de réseaux mutualistes liés aux OP

Au-delà du discours revendicatif, les OP ont commencé à concrétiser ces propositions :

- en obtenant de l'Etat la bonification du crédit à l'agriculture (de 13 à 7,5%/an), la suppression de la taxe à l'importation sur les intrants, et la prise en charge de l'assainissement de la situation d'endettement des GIE et des ménages ;
- en entrant dans le capital de la CNCA ;
- en développant elles-mêmes différentes initiatives de financement de l'agriculture, soit par gestion directe de lignes de crédit, soit par création de mutuelles d'épargne et de crédit, plus ou moins adossées aux OP.

3. LE CONTEXTE DU FINANCEMENT DES FILIERES AGRICOLES

3.1 Les financements publics

Il faut noter une inflexion dans les interventions de l'Etat qui tend désormais à ne plus intervenir directement mais au travers des structures existantes ou en cours de mise en place, le projet PMIA en est un exemple, il faut cependant noter la persistance du concept de projet, lié à un financement extérieur spécifique, et la difficulté de mise en place d'une structure permanente à financement stabilisé.

3.2. Les financements bancaires

La CNCA du Sénégal a développé une expérience originale de liens avec les SFD visant à étendre son portefeuille en milieu rural avec un minimum de prise de risque et des coûts limités. Les formes et degrés de la collaboration entre SFD et CNCA sont variables : placement des excédents de ressources des SFD, prestations de services, refinancement, voire aide à la création de SFD par des subventions, de la formation au sein d'un itinéraire de "compagnonnage".

La CNCAS reste cependant handicapée par des impayés historiques qui pèsent sur ses disponibilités en moyens de financement.

Le secteur bancaire commercial n'intervient que marginalement au financement du secteur productif agricole, il faut noter toutefois que certaines banques ont tenu à s'associer au projet PMIA, grâce il est vrai à l'existence de son fonds de garantie.

3.3. L'action des SFD

Le secteur de la microfinance est assez anciennement développé au Sénégal (1986/1987) et touchait avec 60 SFD environ 350 000 bénéficiaires en 1998. Il est en croissance forte depuis 1994/1995 tant en termes de points d'accès, que de nombre de bénéficiaires, de volume d'épargne collecté (9,7 milliards en 1998) et de crédit octroyé (14 milliards en 1998). C'est un secteur fortement concentré autour de trois grandes institutions mutualistes (CMS, ACEP, PAMECAS) qui assurent plus de deux tiers de l'ensemble des services, avec des performances et des perspectives de pérennisation satisfaisantes. Le tiers restant est assuré par quelques réseaux mutualistes plus petits qui se consolident avec de bonnes perspectives de pérennisation et une multitude de très petites expériences dispersées et peu professionnalisées.

Le financement de l'agriculture par les SFD représentait en 1997 un montant de l'ordre de 2,8 milliards de FCFA, soit environ 19% du montant global des octrois de crédit des SFD et de l'octroi de crédit des banques pour l'agriculture. Ce financement est principalement assuré par deux grands réseaux mutualistes, le CMS et l'ACEP, et de manière plus marginale en terme de volume par des projets à volet de crédit et les expériences initiées par les OP (crédit direct, mutuelles...).

Même s'ils assurent la part la plus importante du financement de l'agriculture par les SFD, les deux grands réseaux mutualistes montrent une grande prudence à l'égard du financement de la production de ce secteur. Le CMS poursuit une politique d'ouverture très progressive à l'agriculture, après avoir assis sa phase de développement à l'échelle nationale sur une expansion urbaine. Les conditions d'accès au crédit visent à limiter le risque pris par l'institution et excluent de fait les catégories peu aisées de la population paysanne. Un effort important de diversification des produits a été engagé dans le sens d'une meilleure adaptation

des produits de crédit aux besoins complexes des ménages ruraux et agricoles, mais la diffusion de ces produits au sein du réseau semble encore limitée. Une stratégie de sécurisation du crédit à l'agriculture au moyen de conventions passées avec des projets ou des organismes dotés de fonds de garantie est engagée depuis peu par le CMS pour étendre son portefeuille agricole à moindre risque. L'amélioration de la circulation de l'information au sein du réseau est un enjeu important pour son ouverture sur le financement agricole et les franges les moins aisées des populations rurales. L'ACEP quant à elle, finance l'agriculture à hauteur de 12 à 13% de son portefeuille, en essayant de se concentrer sur les franges entrepreneuriales de l'agriculture familiale et sur quelques productions qui ont localement démontré leur rentabilité (maraîchage, productions péri-urbaines, aviculture...). Le financement agricole est ici adopté plus par "civisme économique" pour participer au financement de l'économie nationale, que par calcul économique. L'agriculture est perçue comme un secteur à haut risque et faible rentabilité, impliquant des immobilisations de fonds longues au regard des pratiques de court terme et de rotation rapide de capital qui caractérisent les crédits ACEP habituels (commerce). Par ailleurs, les opportunités de développement de portefeuille de l'ACEP sont suffisamment larges et diversifiées pour qu'elle n'ait pas à s'engager trop résolument sur les voies hasardeuses du financement agricole. Dans les deux cas, CMS comme ACEP, le taux de remboursement des crédits à l'agriculture est très satisfaisant (98 à 100%) et semble montrer qu'une gestion strictement professionnelle et bancaire d'un système de crédit met celui-ci à l'abri de l'utilisation politique et clientéliste qui handicape le crédit à l'agriculture au Sénégal.

Le développement relativement important des SFD liés aux organisations paysannes est une caractéristique forte du secteur de la microfinance du Sénégal. Le secteur de la pêche est tout particulièrement concerné. L'implication des OP dans le financement agricole peut prendre différentes formes : crédit direct par les OP gérant une ligne extérieure, crédit par les OP avec un lien direct avec la CNCA, mutuelles d'épargne et de crédit, créées et /ou adossées aux OP. Ces initiatives souffrent souvent de manque de professionnalisation, de mélange des fonctions financières et des fonctions professionnelles des OP, mais elles peuvent aussi bénéficier d'une insertion sociale souvent forte permettant une maîtrise du risque de crédit ; dans le même sens de sécurisation, des expériences sont en cours où le crédit est garanti sur les ressources propres des OP.

Malgré cette diversité d'expérience de financement (par une banque agricole, par des SFD de différente nature, par les OP elles-mêmes...) et les investissements importants consentis dans ce secteur, la question du financement de l'agriculture est loin d'être résolue au Sénégal et se pose avec une acuité renforcée dans le cadre de la libéralisation des grandes filières agricoles qui se poursuit. Etroitement liée aux choix de politique agricole et rurale, la question du financement de l'agriculture a des dimensions économiques - Comment financer la modernisation d'une agriculture familiale pour l'instant faiblement rentable ? Comment financer le renouvellement du matériel agricole vieillissant ? , mais aussi politiques et sociales - Comment s'affranchir des pratiques d'utilisation clientéliste du crédit agriculture ?

CONCLUSION

Le secteur agricole sénégalais, après une période de croissance liée à la conjoncture économique (impact de la dévaluation du FCFA sur les cultures d'exportation) paraît actuellement en crise et les restructurations en cours présentent, comme dans les autres pays, des risques importants mais ouvrent des possibilités nouvelles.

Les Autorités sénégalaises entendent notamment réformer et dynamiser le financement du secteur et l'étude en cours, par la variété des problèmes abordés et des expériences exposées, pourra apporter sa contribution à cet effort.

ANNEXE 1 – SIGLES ET ABREVIATIONS

ABP	Association de Base de Producteurs
ACEP	Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production
AFD	Agence Française de Développement
AIPSMEC	Association des Intervenants des Systèmes Mutuels d'Épargne et de Crédit
ANCAR	Agence Nationale pour le Conseil Agricole et Rural
APB	Association Professionnelle des Banques
APCR	Association des Présidents de Conseils Ruraux
APIMEC	Association Professionnelle des Mutuelles d'Épargne et de Crédit
ASPRODEB	Association Sénégalaise pour la Promotion des Petits Projets de Développement à la Base
BAD	Banque Africaine de Développement
BCEAO	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BIRD-BM	Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement – Banque mondiale
BOAD	Banque Ouest-Africaine de Développement
BNDS	Banque Nationale de Développement du Sénégal
CASA	Crédit d'Ajustement Sectoriel Agricole
COPARE	Conseil-Partenariat Entreprises
CMEC	Caisse Mutuelle d'Épargne et de Crédit
CMS	Crédit Mutuel du Sénégal
CNCA-S	Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal
CNCR	Conseil National de Concertation et de Coordination des Ruraux
CNIA	Comité National Interprofessionnel de l'Arachide
CNPS	Collectif National de Pêche du Sénégal
CPEC	Caisse Populaire d'Épargne et de Crédit
CPSP	Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix
CSS	Compagnie Sucrière du Sénégal
DDR	Direction du Développement Rural
DOPM	Direction de l'Océanographie et des Pêches Maritimes
DPC	Direction de la Production Cotonnière
FAD	Fonds Africain de Développement
FAO	Food and Agriculture Organisation – Organisation des Nations-Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
FCFA	Franc de la Communauté Financière Africaine
FENAGIE –Pêche	Fédération Nationale des GIE de Pêcheurs
FENAMS	Fédération Nationale des Mareyeurs du Sénégal
FGA	Fonds de Garantie de l'Arachide
FNGPS	Fédération Nationale des Groupements de Promotion Féminine
FNONGS	Fédération Nationale des ONG du Sénégal
FSD	Fonds Spécial de Développement
GA	Grand Aménagement
GADEC	Groupe d'Action pour le Développement Communautaire
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
GPC	Groupement de Producteurs de Coton
ISRA	Institut Sénégalais de Recherche Agronomique
LPDA	Lettre de Politique de Développement Agricole
MECH	Mutuelle d'Épargne et de Crédit de Hann

MUSO	Mutuelle de Solidarité
NPA	Nouvelle Politique Agricole
ONG	Organisme Non Gouvernemental
OP	Organisation Paysanne
OPA	Organisation Professionnelle Agricole
OPS	Organisme Privé Stockeur
PAOP	Projet d'Appui aux Organisations Professionnelles
PASA	Programme d'Ajustement Sectoriel Agricole
PDRG	Plan Directeur de la Rive Gauche
PIB	Produit Intérieur Brut
PIP	Périmètre Irrigué Privé
PIV	Périmètre Irrigué Villageois
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PMIA	Projet de Modernisation et d'Intensification Agricole
PPCR	Programme Pilote de Crédit Rural
PSAOP	Programme de Services Agricoles et d'Organisation des Producteurs
SA	Société Anonyme
SAED	Société d'Aménagement et d'Exploitation du Delta
SEPFA	Société d'Etudes pour la Promotion Financière de l'Activité Agro-Alimentaire
SFD	Système de Financement Décentralisé
SNTI	Société Nationale de Tomates Industrielles
SOCAS	Société de Conserves Alimentaires du Sénégal
SODAGRI	Société de Développement Agricole
SODEFITEX	Société de Développement des Fibres Textiles
SONACOS	Société Nationale de Conservation des Oléagineux du Sénégal
SONAGRAINES	Société Nationale des Graines du Sénégal
SRDR	Société Régionale de Développement Rural
TOB	Taxe sur les Opérations Bancaires
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
UE	Union Européenne
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
UNCAS	Union Nationale des Coopératives Agricoles du Sénégal
UPA	Unité de Politique Agricole
USAID	United States Aid

ANNEXE 2 - BIBLIOGRAPHIE

Actes des premières journées avicoles sénégalaises, Projet de développement des espèces à cycle court (PRODEC), Dakar 13,14,15 mai 1998

AGRI SEN INFO N°6, juillet-août-septembre 1998, lettre d'information du Ministère de l'agriculture, CNCAS

BASSERIE, HEALY, SUBSOL, 1996. Construction d'un outil méthodologique permettant d'évaluer l'impact socio-économique du Crédit Mutuel du Sénégal. CMS/ MCAC/ ENESAD/ CIRAD.

CIRAD, 1999. Etude de faisabilité du projet d'appui aux groupements de producteurs de coton, juin 1999.

CNCR, FONGS, 1999 . L'exploitation agricole familiale : du terroir à la l'environnement international - éléments de réflexion pour une stratégie. Document d'orientation. Séminaire CNCR/FONGS/FAO, Mbourg, octobre 1999.

CNCR, CIRAD-TERA, 1998. Formulation d'un projet d'appui institutionnel aux organisations paysannes du Sénégal.

Document d'orientation stratégique du secteur agricole, Ministère de l'Agriculture, janvier 1998.

Déclaration de politique de développement agricole (DPDA), Ministère de l'Agriculture, avril 1994.

FAYE J., 1998. Proposition pour la mise en place l'Agence Nationale de Conseil Agricole et Rural (ANCAR). ANCAR/CIRAD, juin 1998.

La filière riz irrigué dans la vallée du fleuve Sénégal : état des lieux et perspectives, Ministère de l'Agriculture, SAED, août 99

Marché Tropicaux Spécial Sénégal, Avril 1999

MOUILLIEZ A.C., 1998. Study of the women's groups in the fish retailing business in relation to credit management for CNCA Sénégal. Msc Thesis Silsoe College, Cranfield University/AFRACA.

Plan directeur des pêches maritimes, Vol.1, Analyse descriptive et politiques stratégiques, SOFRECO, janvier 1998.

Problématiques du financement du monde rural au Sénégal, Ministère de l'Agriculture, Groupe de Réflexion Stratégique, juin 1997.

PSAOP, 1999. Programme de Services Agricoles et Organisations de Producteurs. Document de projet. Avril 1999.

Rentabilité et compétitivité de cinq filières agricoles, avec la MAP, UPA, Ministère de l'agriculture, 1998

Situation de l'élevage au Sénégal, Rapport présenté devant la commission du Développement Rural et de l'Aménagement du Territoire, 25 octobre 1999

SODEFITEX, Direction de la production cotonnière, note technique sur le déroulement de la campagne agricole 1998/1999, préparation de la campagne agricole 1999/2000, Dakar, janvier 1999.

THIOF, le Bulletin d'Information de l'Observatoire Economique de la Pêche au Sénégal (OEPS), mai 1998

THIOF, le Bulletin d'Information de l'Observatoire Economique de la Pêche au Sénégal (OEPS), octobre 1998

ANNEXE 3 – PERSONNES RENCONTREES