

Étude sur le financement

de l'agriculture

et du monde rural

Rapport complémentaire -
Analyse de l'offre et de la demande en financement agricole

Mali



Étude sur le financement

de l'agriculture

et du monde rural

Rapport complémentaire -
Analyse de l'offre et de la demande en financement agricole

Mali

Par
Adama Kodio,
Consultant national, Expert en microfinance

Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture

Fondation pour l'agriculture et la ruralité dans le monde

Crédit Agricole

Rome, 2010

Les appellations employées dans ce produit d'information et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture aucune prise de position quant au statut juridique ou au stade de développement des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites. La mention de sociétés déterminées ou de produits de fabricants, qu'ils soient ou non brevetés, n'entraîne, de la part de l'Organisation des Nations pour l'alimentation et l'agriculture, aucune approbation ou recommandation desdits produits de préférence à d'autres de nature analogue qui ne sont pas cités. Les opinions exprimées dans la présente publication sont celles du/des auteur(s) et ne reflètent pas nécessairement celles de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.

Tous droits réservés. Les informations contenues dans ce produit d'information peuvent être reproduites ou diffusées à des fins éducatives et non commerciales sans autorisation préalable du détenteur des droits d'auteur à condition que la source des informations soit clairement indiquée. Ces informations ne peuvent toutefois pas être reproduites pour la revente ou d'autres fins commerciales sans l'autorisation écrite du détenteur des droits d'auteur. Les demandes d'autorisation devront être adressées au Chef de la Sous-division des politiques et de l'appui en matière de publications électroniques, Division de la communication, FAO, Viale delle Terme di Caracalla, 00153 Rome, Italie ou, par courrier électronique, à copyright@fao.org

Table des matières

Sigles et abréviations	iv
Introduction	v
1. Contexte	1
2. Attentes et besoins des acteurs	3
2.1 La mangue	3
2.2 La pomme de terre	4
2.3 Le riz irrigué	5
2.4 L'échalote	6
2.5 Le coton	7
3. L'offre en services financiers	9
4. Les contraintes au financement rural	11
4.1 Déficit de communication entre acteurs et institutions financières	11
4.2 Les faiblesses (capacité et dimension) des organisations de producteurs	11
4.3 Les procédures et conditions de prêts	12
4.4 La variabilité des prix des engrais et de vente des produits	12
4.5 Foncier rural	12
5. Pistes d'interventions	15
5.1 Faciliter la communication entre institutions financières et acteurs des filières	15
5.2 Organiser les producteurs autour d'une entreprise de services	15
5.3 Définir et planifier l'organisation du monde rural selon le contexte	15
Références bibliographiques	17

Liste des tableaux

1. Evolution des autorisations de crédit aux ruraux de la BNDA	2
2. Coûts de production du riz blanc	6

Sigles et abréviations

AV	Association villageoise
DID	Développement international Desjardins
Faso Jigi	Fédération d'organisations paysannes
Kafo Jiginew	Institution de microfinance
MPE	Micro et petites entreprises
PA1	Païement anticipé 1
PA2	Païement anticipé 2
SFD	Systèmes financiers décentralisés

Introduction

Le Crédit agricole et la FAO ont signé un accord de partenariat pour le renforcement de la fourniture de services financiers aux ruraux en général et en particulier pour l'amélioration de l'accès au financement de l'agriculture pour les producteurs et agro-entreprises.

La première étape de la mise en œuvre de cet accord est la réalisation d'une étude sur le financement de l'agriculture et du monde rural au Mali.

Cette étude devra faire ressortir les éventuelles difficultés d'adéquation entre l'offre et la demande de crédits/services financiers en faveur de l'agriculture et du développement rural et faire des recommandations sur des actions à mettre en œuvre pour remédier aux insuffisances qui auront été analysées.

Cinq filières ont été identifiées pour la réalisation de l'étude: Coton, Riz irrigué, Mangue, Pomme de terre et Echalote.

Il s'agira d'analyser:

- les besoins et les attentes de financement de la part des différents opérateurs: financement des intrants, des stocks, de la main d'œuvre et des équipements (durée, montant, période d'octroi, etc.);
- l'offre de financement;
- les contraintes qui pèsent sur l'offre de crédits et services financiers.

Enfin, l'étude devra proposer des pistes d'intervention pour améliorer le financement rural en général et la production agricole en particulier.

1. Contexte

Après les Indépendances de la plupart des pays africains, les politiques de financement du monde rural se sont largement fondées sur le concept de «crédit agricole» ciblé, subventionné, considéré comme un intrant dans le processus de production et distribué via les banques agricoles, les banques de développement ou des projets. Avec la libéralisation des économies des pays du Sud, s'est progressivement imposé le concept plus englobant de «marché financier rural». L'objectif n'est plus de promouvoir un crédit sectoriel mais de favoriser le développement et la fluidité d'un «marché de capitaux ruraux» dans lequel le crédit rural ne soit plus qu'un instrument financier parmi tant d'autres.

Au Mali, le contexte actuel est marqué par la déclaration d'intention du gouvernement malien de faire de l'agriculture le moteur de la croissance économique du pays.

Une Loi d'orientation agricole a été votée en 2006 mais les textes d'application ne sont encore pas disponibles, ce qui peut être source d'interprétations diverses de cette loi par les uns et les autres.

Dans le cadre de la sécurité alimentaire et face à la crise mondiale, le gouvernement a décidé de soutenir la production céréalière en général et le riz en particulier. Ainsi, lors de la campagne agricole 2008-2009, les producteurs de riz ont bénéficié d'une subvention partielle sur les engrais¹ et les semences. Un personnel spécialisé a été recruté pour l'encadrement. Lors de la campagne 2009-2010, la subvention s'est étendue à la production d'autres céréales (maïs et sorgho) et du coton.

Le secteur coton est marqué par le processus de privation de la CMDT qui tarde à aboutir et les incertitudes sur l'avenir de la production cotonnière. Les superficies emblavées et les rendements baissent régulièrement d'une année sur l'autre et les paysans de la zone s'orientent vers des cultures de substitution du coton, notamment le maïs, le riz pluvial, la pomme de terre, etc.

Concernant les financements, diverses analyses sur le secteur mettent en évidence que les banques manquent de ressources à long terme et arrivent souvent à la limite du ratio autorisé en termes de transformation du passif à court terme en actifs à plus long terme. Le secteur bancaire malien intervient aussi de plus en plus dans le financement des petites et micro-entreprises sans que l'on puisse pour autant en mesurer la réelle ampleur et s'engage dans des démarches de proximité en ouvrant des kiosques ou bureaux à l'échelle des quartiers, en particulier, dans la capitale. Elles visent aussi de plus en plus à toucher une clientèle de salariés (privé et public) à faibles revenus, auparavant servie par les Systèmes financiers décentralisés (SFD), en leur offrant des conditions attractives de crédit.

La part du financement rural dans leurs engagements est souvent marginale, les exploitations agricoles ne pouvant pas remplir les conditions exigées. En effet, à part la BNDA, qui accepte la caution solidaire et un dépôt d'une organisation paysanne à hauteur de 10 pour cent du montant du crédit, les autres

¹ Le prix unitaire du sac de 50 kg a été cédé au producteur à 12 500 FCFA. Le prix moyen sur le marché était de 24 000 FCFA. En 2009-2010, le prix de cession au producteur est resté à 12 500 FCFA mais le prix sur le marché a baissé à cause de la chute du prix du pétrole.

banques demandent des garanties réelles couvrant au moins la plus grande partie du prêt ou exigent un niveau minimal de comptabilité et de professionnalisme technique, organisationnel et financier dans la gestion. Elles ne sont pas habituées à financer la production agricole, et surtout pas les petits producteurs sans garantie. Cependant, certaines d'entre elles financent la transformation et la commercialisation des produits agricoles, mais le volume de ces financements n'est encore guère élevé.

Certaines banques ont aussi des restrictions imposées par la politique interne du crédit, qui interdit leur engagement dans les produits périssables, ce qui les empêche de financer les filières Fruits et Légumes.

La BNDA, banque spécialisée dans le financement de l'agriculture, s'est vue obligée de réduire progressivement les volumes du secteur surtout à cause de la crise cotonnière. Fin 2006, l'encours sur la filière Coton (seulement) représentait 70 pour cent des encours de la BNDA avec 52 milliards de FCFA; le 30 septembre 2009, les encours n'étaient plus que de 13 milliards sur l'ensemble du secteur rural.

Le Tableau 1 présente l'évolution des autorisations de crédit aux ruraux de la BNDA sur les trois dernières années.

Tableau 1. Evolution des autorisations de crédit aux ruraux de la BNDA

Montants en millions de FCFA

	2006	2007	2008
Total des autorisations	125 310	102 781	122 523
Montant des crédits aux ruraux	49 455	28 556	4 978*
Pourcentage	39,47%	27,78%	4,06%

* Ce montant ne prend pas en compte le crédit de 22 milliards (dont 12 milliards pour la BNDA) accordé par le pool bancaire (BNDA, BOA, ECOBANK) aux fournisseurs d'engrais pour la zone cotonnière. Les ruraux ont donc quand même bénéficié d'engrais pour le coton. Pour les autres années, les engagements du pool auprès de la CMDT étaient repris par la BNDA comme crédits aux ruraux dès que les engrais ont été livrés aux producteurs.

S'agissant du secteur de la microfinance, on note une croissance de la portée de 18 pour cent par an depuis 2005, l'épargne collectée permet, selon les cas, à financer entre 40 et 100 pour cent de l'encours de crédit. La couverture est estimée à 41 pour cent des ménages avec des disparités géographiques, 2 à 4 des IMF les plus grandes représentent 40 à 50 pour cent du volume d'activité du secteur.

Créés pour les populations à faibles revenus (surtout les femmes et les ruraux), la recherche de la viabilité poussent les SFD vers les marchés urbains, occasionnant une concurrence accrue avec les banques sur certains segments: MPE, salariés, etc. Néanmoins, la part du crédit en milieu rural dans les encours s'est stabilisée autour de 40 pour cent durant les trois dernières années.

On constate également que les SFD ont de plus en plus recours à l'emprunt bancaire dont l'offre s'est parallèlement développée ces dernières années. Elles nouent aussi des partenariats pour le développement de services de transfert d'argent, par exemple, et quelques cofinancements de prêts de montants importants dépassant les capacités des SFD.

On peut conclure en disant qu'une part importante du crédit à l'agriculture a été destinée au financement des activités de la CMDT. Depuis quelques années, les engagements des banques et des SFD dans le secteur agricole ont considérablement baissé en raison de la crise cotonnière, réduisant de façon substantielle la participation des institutions financières dans le financement agricole.

2. Attentes et besoins des acteurs

Les besoins de financement de l'agriculture peuvent être classés en deux grandes catégories: le crédit court terme (fonds de roulement, crédit de campagne pour semences, engrais, achat de main d'œuvre, etc.) et le crédit pour les besoins d'équipements collectifs (de stockage, transformation ou conditionnement des produits) et individuels (matériels agricoles, de transport, etc.).

D'une manière générale, les besoins en crédit campagne sont plus ou moins satisfaits, en tout cas pour le coton et le riz, à travers les OP qui n'ont pas d'impayés auprès des institutions financières. Les crédits individuels de financement de l'agriculture sont plutôt rares sauf pour les producteurs de la zone Office du Niger. Par contre, les besoins en crédit moyen terme sont loin d'être couverts en raison de la méfiance des institutions financières et de la faible capacité de conception de ce type de demandes par les acteurs du secteur.

Les besoins spécifiques, par acteurs, pour les cinq filières qui nous concernent peuvent être évalués comme suit:

2.1. LA MANGUE

Les principaux acteurs² de cette filière sont les propriétaires de verger, les pisteurs, les transformateurs, les exportateurs (de certaines variétés et avec des exigences internationales de qualité), les revendeurs et transporteurs sur les marchés locaux.

Les propriétaires de vergers

Les dimensions des parcelles varient entre 0,5 et 5 ha et l'utilisation des fertilisants n'est pas encore suffisamment introduite. Par contre, le traitement phytosanitaire a tendance à se généraliser. Généralement, les besoins sont couverts par des ressources internes. Les vergers étant vieillissants, la demande de financement externe (ou la sollicitation des banques) pourrait concerner le renouvellement des pieds de manguier, la clôture des vergers et l'amélioration variétale. Il faudrait du crédit moyen pour satisfaire ces demandes. Avec la demande de certaines variétés spécifiques³ pour l'exportation et l'appui du PCDA et de l'IICEM, il existe des promoteurs potentiels de vergers améliorés, dont la production sera destinée à l'exportation. Les besoins de ces nouveaux acteurs, de moyen terme surtout, concernent l'acquisition et l'aménagement de terrain, l'achat de variétés améliorées, d'équipements d'irrigation et de traitement, etc. L'on ne dispose pas de données fiables sur le coût d'acquisition d'un verger amélioré ou moderne.

2 La mission n'a pas pu rencontrer les revendeurs ni transporteurs locaux qui interviennent ponctuellement au moment des récoltes.

3 La demande européenne augmente de 7 pour cent par an.

Les pisteurs

Ce sont des intermédiaires entre les producteurs et les exportateurs, prestataires de services⁴ pour le compte de ces derniers. Leurs besoins en crédit sont négligeables mais ils ont certainement besoin de formation.

Les transformateurs

Il s'agit pour le moment de transformation «artisanale» au niveau local pour produire de la mangue séchée, du jus et de la confiture de mangue. Les besoins en crédit de cette catégorie sont difficilement évaluables. Par contre, il ressort des entretiens que nous avons eu avec certains acteurs de la filière, qu'il existe de gros besoins de financement pour la production de pulpe de mangue. Ce mode de transformation pourrait utiliser toutes les mangues déclassées (ne répondant pas aux normes d'exportation) et toutes les autres variétés. Il n'y a pratiquement pas d'exigences de qualité et de variétés mais les coûts d'investissements seraient très élevés. Il faudrait certainement également du crédit campagne (fonds de roulement) pour l'achat de matières premières et couvrir d'autres besoins d'exploitation. Une étude spécifique sera nécessaire pour évaluer l'ensemble des coûts d'une telle entreprise.

Les exportateurs

Les besoins d'investissements pour cette catégorie d'acteurs ne sont pour le moment pas exprimés de façon explicite. Leurs demandes concernent surtout des facilités de trésorerie pour couvrir les frais d'achat, conditionnement et transport des mangues. Les montants sont importants mais pour de courtes durées (crédit campagne).

2.2 LA POMME DE TERRE

Les principales zones de production de la pomme de terre au Mali sont les régions de Sikasso et Koulikoro (spécifiquement le cercle de Kati). Le champ d'analyse concerne surtout la zone du cercle de Sikasso.

Les acteurs actuels⁵ sont constitués essentiellement de producteurs et importateurs d'engrais et de semences⁶. La construction de bâtiments adaptés ou de chambres froides pourrait constituer une opportunité assez intéressante pour stabiliser les prix aux producteurs et donc accroître la production de pomme terre qui constitue une culture de substitution au coton pour les paysans de la zone CMDT. Les besoins en crédit d'investissement pour cette activité de conservation et de conditionnement peuvent être de montants élevés et sur du moyen et long termes. Selon un importateur de semences, une chambre froide d'une capacité de 4 000 tonnes pourrait coûter environ 1 milliard de FCFA (1,5 million d'euros).

4 Ils conseillent les propriétaires de vergers et effectuent la récolte pour s'assurer de la qualité variétale et le transport du champ vers les lieux de conditionnement.

5 La mission a coïncidé avec une période où la pomme de terre était rare sur le marché, nous n'avons pas eu d'entretiens avec les collecteurs et les marchands. Les besoins en financement de cette catégorie d'acteurs ne sont pas pris en compte.

6 Ces importateurs fournissent des semences à certains producteurs de Kati et de Niono.

Les producteurs

La pomme de terre est cultivée à Sikasso sur les mêmes parcelles que les céréales (maïs et riz pluvial). La campagne pomme de terre commence après la récolte des céréales. Les producteurs sont des paysans propriétaires traditionnels des terres. Les besoins en financement sont surtout des crédits court terme pour les semences et les fertilisants. Selon les spécialistes, il faut par hectare, 25 sacs de semences à 25 000 FCFA l'unité et 25 sacs d'engrais à 24 000 FCFA l'unité, soit un montant total de 1,225 million de FCFA/ha. Les possibilités d'extension de la production de pommes de terre dans le cercle de Sikasso sont importantes, opportunités que les paysans saisiront certainement avec les incertitudes de la filière Coton. De plus, c'est une activité assez rentable⁷. Les besoins de financement pour la culture de pomme de terre pourraient augmenter de manière significative les années à venir.

Les importateurs

Il existe à Sikasso trois principaux importateurs de semences et d'engrais pour la pomme de terre. Ils font des ventes à terme aux OP éligibles à la BNDA et des ventes au comptant individuellement et à d'autres OP avec lesquelles ils ont développé des relations d'affaires. Un importateur rencontré au cours de la mission estime à 45 milliards de FCFA le montant annuel des achats de semences et d'engrais par les producteurs de Sikasso.

2.3 LE RIZ IRRIGUÉ

Au Mali, les deux principaux systèmes de production du riz irrigué sont la submersion contrôlée⁸ et la maîtrise totale de l'eau⁹. Dans le premier système, la production est soumise aux aléas climatiques comme les cultures sèches. La germination est assurée par les eaux pluviales et le reste du cycle (arrosage et vidange après maturation) dépend de la crue du fleuve. Vu ces incertitudes, les quantités d'engrais utilisées ne sont pas élevées et la demande de crédit campagne ou d'investissement n'est pas très importante. Au contraire, dans les plaines aménagées de l'Office du Niger, les besoins en crédit de campagne sont importants. Dans cette zone, les besoins des principaux acteurs de la filière sont:

Les producteurs

Dans la zone Office du Niger, l'ensemble des coûts de production du riz blanc sur 1 ha a été estimé en 2007 à 513 090 FCFA, réparti comme suit:

7 Plus rentable que le coton selon certains spécialistes.

8 Cas des Offices du riz de Mopti et Ségou.

9 Cas de la zone Office du Niger.

Tableau 2. Coûts de production du riz blanc

Intrants	106 407	21%
Entretien et main d'œuvre	195 701	38%
Frais post récolte	145 818	28%
Redevance eau	65 164	13%
	513 090	100%

Source: Analyse économique du système collectif de mise en marché développé au sein de Faso Jigi (mai 2008)

Les besoins de crédit de campagne (intrants, entretien et main d'œuvre) s'élèvent à **302 108 FCFA/ha**, soit 60 pour cent du total des coûts de production. Il faut noter que généralement, les frais post récolte et la redevance eau sont prélevés sur la production. En plus de l'importance du volume des besoins, plus de 6 milliards uniquement pour l'engrais, l'enjeu se situe au niveau de la période de mise à disposition des fonds et des engrais. Tout retard peut occasionner des baisses significatives de rendement.

Les fournisseurs d'engrais

Ils empruntent (sous diverses formes d'engagements) aux banques pour s'approvisionner et se font payer après livraison sur la base des bordereaux signés par les organisations de producteurs.

Faso Jigi

C'est une fédération des associations de producteurs qui met en place un système collectif de mise en marché des excédents. Elle intervient en amont pour appuyer la production par deux paiements anticipés (PA). Le premier (PA1), mis à disposition en juin (début de campagne), sert à l'achat d'intrants et d'engrais principalement, et le financement des autres activités agricoles, notamment la main d'œuvre. Il représente 60 pour cent des engagements du producteur. Le PA2 (les 40 pour cent restants) est débloqué après livraison du riz au magasin. Il sert généralement au paiement de la redevance d'eau, des frais de décorticage du paddy, à l'achat de céréales sèches et à couvrir les autres dépenses familiales.

La fédération emprunte auprès de la BNDA pour rembourser les SFD qui ont octroyé les crédits campagne à leurs membres et pour payer le PA2, et organiser la collecte, le conditionnement, l'entreposage et le traitement. Le besoin de financement est évalué à 3 milliards par an.

2.4 L'ÉCHALOTE

La zone traditionnelle de production de l'échalote au Mali est le Plateau Dogon. Les producteurs de cette zone ont également une technique de séchage¹⁰. Depuis quelques années, cette culture se développe dans les périmètres de l'Office du Niger où l'activité est surtout féminine.

¹⁰ Seulement 10 pour cent de la production est transformée. Le problème de conservation de l'échalote reste entier.

Culture maraîchère, la technique de production est maîtrisée par les exploitant(e)s qui sont surtout confrontés à un problème de conservation des produits. En matière de production, les besoins en crédit ne sont pas importants du fait que jusqu'à présent, la fumure organique constitue le principal fertilisant.

Les besoins de financement se situent surtout au niveau de la transformation ou du conditionnement pour étaler l'offre sur toute l'année. Il s'agira donc de crédit investissement pour mettre en place des installations pour le séchage local et la construction de chambres de conservation. De tels dispositifs, accompagnés d'une bonne organisation des producteurs, permettraient de relever le prix au producteur et donc d'augmenter les volumes.

2.5 LE COTON

Avec le système intégré de gestion par la CMDT de tout le circuit (de la production à la commercialisation avec organisation et formation des producteurs), la filière Coton a bénéficié pendant des années de concours multiformes de la BNDA et de Kafo Jiginew. Les besoins de tous les acteurs ont été pris en compte et les niveaux de remboursement satisfaisants avec retenue à la source du fait que la recette du producteur était maîtrisée. Le système a permis un remboursement de l'emprunt mais l'endettement interne des OP s'est accentué au fil des ans.

Avec l'annonce de la privatisation de la CMDT, mais surtout l'éclatement des OP en raison de problèmes internes, la solvabilité de la filière a chuté auprès des institutions financières et le niveau de financement a baissé de façon très significative. Il faut dire qu'avec les incertitudes sur l'avenir de la filière, la demande de crédit campagne des producteurs a beaucoup baissé du fait de la diminution des surfaces et des rendements. De plus, le prix au producteur a baissé alors que les intrants devenaient de plus en plus chers à cause du prix du pétrole, réduisant la rentabilité de l'opération de production.

L'évaluation du relèvement du prix au producteur et de la subvention sur l'engrais adopté pour la campagne 2009-2010 permettra d'apprécier l'attrait des paysans de cette zone pour le coton. Il sera difficile d'évaluer les besoins de financement et leur évolution tant qu'il n'y aura pas assez de visibilité sur l'avenir de la filière.

3. L'offre en services financiers

L'offre de crédit est surtout destinée au financement de la campagne agricole, donc des engagements sur le court terme. Il y a très peu de crédit à l'investissement, ce qui constitue une entrave au développement des filières aussi bien pour la production, la transformation que pour la mise en marché.

Concernant les conditions, les taux d'intérêts nominaux varient entre 10 à 14 pour cent, voire 24 pour cent l'an selon les filières et les acteurs à l'intérieur de la même filière. Si l'on prend en compte le dépôt, les frais de dossier et autres commissions, le taux effectif global se situerait entre 18-20 pour cent, voire 30 pour cent. De plus, pour l'agriculture, les périodes de mise à disposition des fonds sont très importantes, un retard d'une semaine pouvant occasionner une baisse de rendement et donc de rentabilité de l'opération. La non prise en compte du calendrier agricole dans le traitement des dossiers de demandes de crédit peut donc jouer au niveau du remboursement des crédits agricoles.

Pour les filières qui nous concernent, les besoins en crédit de campagne pour le riz et le coton sont couverts même si les producteurs se plaignent très souvent de retards dans la mise à disposition des engrais¹¹ et les fournisseurs, du retard dans le paiement après livraison de l'engrais aux paysans.

Les engagements annuels des institutions financières pour le riz irrigué dans la zone Office du Niger s'élèvent à une dizaine de milliards. Pour *le coton*, les engagements de la BNDA sont passés de 61,6 milliards en 2006, à 44,4 en 2007 et 23,5 en 2008. Pour *la pomme de terre*, c'est essentiellement la BNDA qui finance les besoins en semences à travers les OP mais les engagements sont nettement en-deçà des besoins dans la mesure où plusieurs OP sont classées «insolvables» en raison d'impayés sur le crédit coton.

Le circuit de financement des semences est le suivant: l'OP fait une demande de crédit à la BNDA. Sur la base des demandes des OP éligibles au crédit, l'importateur demande un prêt à la BNDA et passe commande. A réception de la marchandise, l'importateur fournit les semences aux OP éligibles, qui le paient grâce au crédit octroyé par la BNDA. L'importateur rembourse son prêt à la BNDA au fur et à mesure de l'encaissement de ses ventes aux OP.

Des producteurs de pomme de terre rencontrés¹² lors de la mission à Sikasso se sont plaints du fait que souvent les semences ne sont pas livrées selon le calendrier de production. Ainsi, les variétés hâtives sont-elles livrées après les variétés tardives alors que ce devrait être l'inverse.

De plus, l'importateur préfère vendre cash les semences hâtives aux «OP non solvables» et aux producteurs individuels au détriment des OP solvables pour lesquelles le paiement n'a lieu qu'après livraison et signature des bordereaux de livraison. Le fournisseur se constitue ainsi de la trésorerie

11 Les institutions financières payent les fournisseurs d'engrais sur la base des bordereaux de livraison signés par les bénéficiaires, à savoir les producteurs.

12 Ils ont cependant reconnu que, cette année, le problème ne s'est pas posé. L'importateur rencontré nous a dit que c'est un problème ancien et que la situation s'est normalisée.

mais désavantage les OP solvables. Ces perturbations dans le calendrier de livraison des semences occasionnent des baisses de rendement dans la production chez les producteurs des OP solvables.

Concernant la *mangue*, l'aide des banques (BNDA et BMS) et des SFD est surtout destinée aux exportateurs et sur du court terme. Ces institutions financières bénéficient d'une garantie dégressive (50 pour cent la première année, 25 pour cent la seconde) de l'IICEM. Il n'est pas évident que le crédit continue au-delà de ces deux années de garantie de l'IICEM. L'intervention des autres banques et SFD est plutôt marginale.

En plus de cette garantie, la BNDA demande la domiciliation des comptes et la cession du paiement (avec notification du client) et parfois une hypothèque au cas où l'encours du crédit devient important pour la banque. Quant à la Banque Of Africa (BOA), elle exige que le client soit déjà connu par elle à travers d'autres opérations et comptes.

4. Les contraintes au financement rural

4.1 DÉFICIT DE COMMUNICATION ENTRE ACTEURS ET INSTITUTIONS FINANCIÈRES

Les institutions de financement considèrent, à priori, que le secteur rural en général et l'agriculture en particulier, sont trop risqués. Cette méfiance est due à leur connaissance insuffisante du secteur. Il n'existe pas au niveau des banques ou SFD des spécialistes pour analyser et suivre les événements et l'évolution du secteur pour en tenir compte, dans l'offre de services financiers. Les préoccupations des producteurs ne sont pas assez prises en compte. La BNDA et Kafo Jiginew, considérées comme des institutions de financement rural, se sont appuyés sur les organisations mises en place par la CMDT. Aucune autre stratégie n'a été développée entre temps pour couvrir les besoins des ruraux en dehors du mécanisme mis en place par la CMDT et tous les crédits ont été adossés sur le coton alors que la zone a d'autres potentialités agricoles. L'intérêt pour toute la zone a commencé à diminuer dès l'annonce du processus de privatisation de la CMDT.

Du côté des acteurs également on remarque qu'ils se «méfient» des institutions financières considérant à priori que les conditions sont difficiles. Il y a plus de réactions à l'offre que l'on ne présente une demande bien formulée. Cette attitude peut s'expliquer par les difficultés à concevoir un dossier de demande. L'intervention du PCDA peut atténuer cette insuffisance de capacités.

En termes d'adaptation, il faut saluer l'initiative de Kafo Jiginew qui, dans le cadre de sa politique de diversification sectorielle et géographique, a développé une nouvelle approche du crédit, fondée sur une approche du compte d'exploitation prévisionnel, sur le passé de l'emprunteur et sur son présent. Le réseau est soutenu dans cette démarche par DID. Des normes par filières ont été définies et les agents sont formés, de sorte qu'ils sont capables d'analyser les demandes qu'ils reçoivent. Il faut être présent aux trois niveaux de la filière: l'approvisionnement, la production et la commercialisation. Evidemment, cette approche oblige à écarter certains producteurs, notamment ceux qui ne produisent que pour l'auto-consommation mais cela est annoncé d'emblée. Elle permet de faire du crédit à l'agriculture même en dehors du dispositif CMDT à condition qu'il y ait en face une bonne organisation paysanne.

4.2 LES FAIBLESSES (CAPACITÉ ET DIMENSION) DES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS

La force des Associations villageoises (AV) de la zone cotonnière est surtout due à la gestion intégrée de toute la filière par la CMDT. Ces OP ont toujours respecté leurs engagements vis-à-vis de l'extérieur mais les impayés internes sont importants vu que plusieurs producteurs ont emprunté mais n'ont pas produit de coton en quantité équivalente aux engrais sollicités.

Dans la zone ON, on note plusieurs structures d'organisation de producteurs dont certains sont membres de plusieurs coopératives en même temps. Pour la mangue et la pomme de terre, c'est avec l'appui du PCDA que l'identification des producteurs a commencé et le processus est en cours. On constate également l'éclatement de ces organisations en «petites coopératives familiales».

Cette situation diminue leur crédibilité vis-à-vis des institutions financières¹³ et leurs capacités de négociation. Il y a très peu d'économie d'échelle dans ces conditions.

4.3 LES PROCÉDURES ET CONDITIONS DE PRÊTS

La faible connaissance du secteur fait que les banques ne développent pas des produits adaptés aux besoins des acteurs de la production, la transformation et la commercialisation des produits agricoles.

Les financements sont plus orientés vers la production d'une spéculation qu'ils ne couvrent l'ensemble des besoins d'exploitation. Ainsi, la plupart des producteurs de coton surévaluent leurs besoins en engrais pour utiliser une partie sur les autres cultures. Cela fait que les rendements baissent au niveau du coton et que les céréales n'ont pas reçu les quantités requises en matière de fertilisants.

De plus, vu que les différentes cultures n'ont pas reçu les quantités requises en intrants, l'utilisation de l'engrais coton sur la pomme de terre est dangereuse pour la santé du consommateur. Le complexe coton contiendrait une substance toxique pour l'homme. Suite à cela, certains villages ont été déclarés insolvable pour le crédit semence pomme de terre en raison des impayés sur le crédit coton. L'appréciation du risque pomme de terre doit être différente de celle du coton.

Les délais de décaissement sont souvent très longs en raison des procédures de traitement des dossiers de demande de crédit. En plus des taux élevés, le dépôt de caution et le paiement de commissions et de taxes (TAF) font que le taux effectif global est souvent très élevé. Pour le coton, par exemple, le crédit est octroyé en début de campagne et l'échéance court jusqu'à la vente du coton fibre mais pas à la livraison du coton graine par le producteur.

4.4 LA VARIABILITÉ DES PRIX DES ENGRAIS ET DE VENTE DES PRODUITS

Toutes les cultures exigeantes en fumures chimiques sont très sensibles à la variation des prix des engrais et du prix de vente de la production. Généralement, l'augmentation du coût de production (due à une hausse du prix de l'engrais) n'est pas compensée par une augmentation substantielle du rendement ou du prix de vente du produit sur le marché. Par exemple, pour le riz en zone Office de Niger, de 1998 à 2007, le coût de l'engrais pour 1 ha a augmenté de 25 pour cent alors que les rendements et le prix de vente du riz ont évolué en dents de scie. Pour la pomme de terre également, quelques soient les charges d'exploitation, le prix de vente en période de production est d'environ 150 FCFA/kg.

4.5 FONCIER RURAL

L'une des causes de la baisse des rendements en zone Office du Niger est le vieillissement et l'appauvrissement des sols avec l'usage important d'engrais chimiques et l'insuffisance d'apport de fumure organique. L'on a constaté également que les terres de culture ne figurent pas en titre foncier. Elles ne peuvent donc servir de garantie pour le crédit.

¹³ Le ratio frais de traitement de dossier par rapport au montant est très élevé.

En dehors du Plateau Dogon pour la culture de l'échalote, il ne se pose pas de problèmes particuliers de disponibilités de terres de culture pour les filières qui nous concernent.

5. Pistes d'interventions

5.1 FACILITER LA COMMUNICATION ENTRE INSTITUTIONS FINANCIÈRES ET ACTEURS DES FILIÈRES

Si les institutions financières ne connaissent pas les réalités de l'agriculture on peut aussi dire que les acteurs des filières ignorent les produits et procédures des banques et SFD. Il est donc nécessaire d'établir un mécanisme d'information réciproque entre les parties en présence. Une meilleure connaissance du secteur rural et de sa dynamique par les institutions financières leur permettrait d'apprécier l'ensemble des besoins de financement des différentes filières agricoles et d'adapter leurs produits.

5.2 ORGANISER LES PRODUCTEURS AUTOUR D'UNE ENTREPRISE DE SERVICES

Il s'agira en fait de créer un centre d'intérêt autour de la collecte, le conditionnement, la transformation, la labellisation et la distribution des produits. Les producteurs (individuellement ou à travers des organisations solides) seraient les principaux actionnaires de l'entreprise avec la participation de personnes morales et physiques intéressées. Ils devront être les initiateurs de l'entreprise, conduire le processus de création et définir les grandes orientations avec les autres actionnaires. L'option entreprise permettrait de mobiliser des ressources et des compétences pour assurer une bonne gestion des activités et même apporter du conseil.

5.3 DÉFINIR ET PLANIFIER L'ORGANISATION DU MONDE RURAL SELON LE CONTEXTE

Le manque d'organisation des paysans ou la petite taille des structures, réduit considérablement leurs capacités de négociation. Pour les institutions financières également, les coûts de transaction avec de petites structures sont très élevés par rapport aux montants sollicités. Il s'agira donc de mettre en place des organisations plus grandes, bien structurées, fonctionnelles et viables, capables de négocier avec les partenaires et d'apporter les appuis nécessaires à la production et organiser la gestion post récolte. Le processus de mise en place de telles organisations devra fortement impliquer les producteurs qui doivent s'en approprier.

Pour une filière ou région donnée, cette activité pourrait être sous-traitée par les partenaires et l'État à un prestataire privé.

Références bibliographiques

Analyse économique du système collectif de mise en marché développé au sein de Faso Jigi de 1998 à 2007.

BNDA. 2008. Rapport annuel 2008 de la BNDA.

Plan d'action et stratégie nationale de développement de la micro finance du Mali 2008-2012.

PAPAM, M. M. 2009. Rapport de mission sur le financement rural et les mécanismes de financement des structures d'appui (mars à avril 2009).

Wampfler, B. 2000. Le financement de l'agriculture dans un contexte de libéralisation: quelle contribution de la microfinance?

Rapports annuels CCS/SFD: 2005, 2006 et 2007.

Étude sur le financement

de l'agriculture

et du monde rural

Rapport complémentaire -
Analyse de l'offre et de la demande en financement agricole

Photo: ©FAO/Ivo Balderi

Mali



Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
Division des infrastructures rurales et des agro-industries (AGS)
Viale delle Terme di Caracalla, 00153. Rome - Italy
www.fao.org/ag/ags e-mail: AGS-Registry@fao.org fax: +39 06 57056850



Fondation pour l'agriculture et la ruralité dans le monde
<http://www.fondation-farm.org> e-mail: contact@fondation-farm.org



Crédit Agricole
www.credit-agricole.com