



REPUBLIQUE DU NIGER

Fraternité - Travail - Progrès

PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE

HAUT COMMISSARIAT A L'INITIATIVE 3N



**FONDS D'INVESTISSEMENT
POUR LA SECURITE ALIMENTAIRE ET NUTRITIONNELLE
(FISAN)**

**Document de la Facilité 1 du FISAN :
Soutien au Crédit Agricole**

Version provisoire Février 2017

Table de matières

TABLE DE MATIERES	2
SIGLES ET ABREVIATIONS	3
INTRODUCTION	4
1. PROBLEMATIQUE	5
1.1 UNE COHABITATION DE NOMBREUSES MODALITES ET CONDITIONNALITES DE FINANCEMENT AGRICOLE	5
1.2 UN SECTEUR FINANCIER INSUFFISAMMENT DEPLOYE ET PEU PERFORMANT	5
1.3 UNE PLACE MARGINALE DU SECTEUR AGRICOLE DANS LES CREDITS OCTROYES	6
1.4 UNE DEMANDE INDENIABLE DE CREDIT AGRICOLE.....	7
1.5 LES CONTRAINTES SPECIFIQUES DU FINANCEMENT DU SECTEUR AGRICOLE	8
1.5 LES CONTRAINTES STRUCTURELLES DU SECTEUR FINANCIER NIGERIEN.....	8
1.6 LE CADRE JURIDIQUE ET INSTITUTIONNEL	10
2. ORIENTATIONS DE LA FACILITE.....	12
2.1 OBJECTIFS	12
2.2 CHAMP D'APPLICATION DE LA FACILITE	12
2.3 MECANISMES FINANCIERS.....	13
2.4 MECANISMES DE STRUCTURATION ET D'ACCOMPAGNEMENT	17
3. DISPOSITIF DE MISE EN ŒUVRE.....	21
3.1 PRINCIPES DE MISE EN ŒUVRE DE LA FACILITE.....	21
3.2 REGLES DE LA FACILITE	23
3.3 ROLE DES ACTEURS IMPLIQUES	23
3.4 MODALITES DE MISE EN ŒUVRE	25
3.5 DEMARCHE DE MISE EN PLACE DE LA FACILITE	26
4. GOUVERNANCE DE LA FACILITE	29
4.1 CREATION D'UN DEPARTEMENT FISAN AU SEIN DU HC3N	29
4.2 CREATION DU FONDS FISAN	29
4.3 SUIVI / EVALUATION – CONTROLE	30
5. CONDITIONS FAVORABLES.....	31

Sigles et Abréviations

ANFICT	Agence de Financement des Collectivités Territoriales
APBEF	Association Professionnelle des Banques et des Etablissements Financiers
AP-SFD	Association Professionnelle des Systèmes Financiers Décentralisés
ARSM	Agence de Régulation du Secteur de la Micro-finance
BAD	Banque Africaine de Développement
BAGRI	Banque Agricole du Niger
BCEAO	Banque Centrale des Etats d'Afrique Occidentale
BEI	Banque Européenne d'Investissement
BIDC	Banque d'Investissement et de Développement
BOA	Bank of Africa
BOAD	Banque Ouest-Africaine de Développement
CRA	Chambre Régional d'Agriculture
DPG	Déclaration de Politique Générale
HC3N	Haut-Commissariat à l'Initiative 3N
FISAN	Fonds d'Investissement de la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle
FSA	Fonds de Solidarité Africaine
I3N	Initiative 3N, Les Nigériens Nourrissent les Nigériens
IF	Institution Financière
IMCEC	Institutions Mutualistes Coopératives d'Epargne et de Crédit
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
ONG	Organisation Non Gouvernementale
OP(A)	Organisation des Producteurs (Agriculteurs)
PDES	Plan de Développement Economique et Social
PTF	Partenaire Technique et Financier
RECA	Réseau des Chambres d'Agriculture
SAHFI	Société Sahélienne de Financement
SFD	Système Financier Décentralisé
SNFI	Stratégie Nationale de Finance Inclusive
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

INTRODUCTION

Dans le cadre de la Stratégie de l'initiative 3N, il est prévu de mettre en place le Fonds d'Investissement pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (FISAN), avec comme principal objectif de créer une offre de services financiers appropriée afin de répondre aux différents besoins des producteurs et des entreprises agricoles¹. Il vise également à établir un cadre de référence harmonisée, avec comme but de créer plus de cohérence dans les pratiques de financement des investissements agricoles (publics et privés).

Suite à une étude préalable et plusieurs ateliers, le FISAN a été défini comme un ensemble de mécanismes de financement, qui répond chacun à un besoin financier spécifique et qui valorise des mécanismes de financement existants.

C'est à ce titre que le FISAN s'articule autour de trois facilités, à savoir :

- Facilité 1 : Soutien au Crédit Agricole, basée sur un appui public au financement des investissements de type « privé », à travers des partenariats avec des Institutions Financières (IF) ;
- Facilité 2 : Financement des investissements structurants agricoles de type « public », basé sur les mécanismes de financement mis en place par l'Agence de Financement des Collectivités Territoriales (ANFICT) ;
- Facilité 3 : Financement du conseil agricole, de la recherche et du renforcement des capacités, dont la gestion est basée sur une coresponsabilité entre l'Etat et les structures faitières des OP.

Le présent document de stratégie est relatif à la Facilité 1 du FISAN. Cette facilité porte sur un appui public au financement de l'agriculture via le crédit. Elle vise à développer une politique incitative de financement de l'initiative privée, afin de promouvoir une agriculture plus performante. Tout comme les autres facilités, elle constitue un cadre de référence et d'intervention basé sur des principes élémentaires et des bonnes pratiques.

La facilité s'adresse à l'ensemble des acteurs engagés dans le financement des filières agricoles (banques, SFD, organismes de garantie, OPA), ainsi qu'aux structures de l'Etat, aux projets et programmes de développement et aux PTF, qui leur viennent en appui.

Le document de stratégie de la facilité 1 est structuré de la manière suivante :

- Chapitre 1 : Problématique
- Chapitre 2 : Orientations de la Facilité
- Chapitre 3 : Dispositif de mise en œuvre
- Chapitre 4 : Gouvernance
- Chapitre 5 : Conditions favorables

¹ Agricole au sens large intégrant les productions agro-sylvo-pastorales et halieutiques

1. PROBLEMATIQUE

1.1 Une cohabitation de nombreuses modalités et conditionnalités de financement agricole

Le diagnostic à la base de la mise en place du FISAN a révélé l'existence sur le terrain d'une multitude de modalités et conditionnalités de financement de l'agriculture, qui cohabitent dans les mêmes zones et qui sont souvent inconciliables. L'exemple le plus frappant est le financement des équipements productifs, qui peut s'opérer à travers une subvention quasi-intégrale à hauteur de 90 % ou bien par le biais du crédit, octroyé alternativement par des institutions financières formelles agréées (Banques, SFD), au moyen des lignes de crédit souvent mises à leur disposition, ou de manière informelle et non-professionnelle, par des Organisations des Producteurs (OP), des Organisations non gouvernementales (ONG) ou des projets de développement.

Certains projets et programmes mettent en place des fonds d'investissement, qui sont régis par des modalités et conditionnalités particulières, dont l'existence est liée à la durée de vie des Projets/Programmes. Ces pratiques ne permettent pas d'assurer une couverture équilibrée du territoire en services financiers et ne s'inscrivent pas non plus dans une perspective de création d'offres de services financiers durables. Elles sont en outre onéreuses, en termes de coûts d'opportunité, à travers les charges élevées des unités de gestion des projets.

Les expériences ont par ailleurs démontré que le financement des initiatives privées (producteurs) à travers une subvention intégrale, pour plusieurs raisons, ne crée pas les conditions d'un développement soutenu.

Il est donc urgent de corriger ces lacunes et de créer une offre de services financiers plus cohérente, plus équilibrée et plus durable, à travers un cadre fédérateur de financement, qui dispose des règles de jeu précises et acceptées par l'ensemble des acteurs intervenant dans le financement agricole.

Un tel cadre fédérateur doit mettre au centre de l'action, les institutions financières (Banques, SFD, autres établissements financiers), plus légitimes et seules capables d'inscrire la fourniture des services financiers appropriés dans la durée.

1.2 Un secteur financier insuffisamment déployé et peu performant

En 2014, le système financier au Niger était composé de 12 établissements, dont onze (11) banques, un (1) établissement financier et quarante deux (42) Systèmes de Financement Décentralisé (SFD), avec 210 points de service répartis sur l'ensemble du pays. Les banques concentrent leurs agences à Niamey et sont peu représentées dans la périphérie. Cependant, toutes les régions du Niger disposent aujourd'hui d'au moins un guichet bancaire.

En dépit du nombre d'agences et de guichets en progression, le taux de bancarisation² au Niger reste toujours très faible (4,25% contre une moyenne de 12,2% dans la zone UEMOA)³. Concernant le secteur de la micro-finance, le taux de pénétration est estimé au Niger à 1,5% seulement, contre une moyenne régionale de 15%.

² Pourcentage d'individus ayant un compte bancaire

³ Source : rapport BCEAO 2014

Les autres indicateurs confirment la même tendance, mettant le Niger au 7^{ème} rang des 8 pays de la zone UEMOA. L'encours de crédit bancaire au Niger s'élevait en 2014 à 368,1 Mrd de FCFA soit seulement 3,43 % des crédits distribués dans l'espace UEMOA. Il n'a progressé entre 2013 et 2014 que de 1,4 %, alors que le taux de progression est de 16,6% à l'échelle de l'espace UEMOA (23,3 % en Côte d'Ivoire). Le montant moyen de 620 000 FCFA distribué par demandeur de crédit est également le plus faible de l'espace UEMOA (1 770 000 FCFA en moyenne, 4 090 000 FCFA au Bénin).

Les indicateurs spécifiques des SFD ne sont pas plus flatteurs : 265.557 adhérents ont été enregistrés en 2014 au Niger contre 1 354 807 en Côte d'Ivoire et 3 165 397 au Sénégal. Le montant des crédits octroyés par les SFD au Niger s'élevait à 31,7 milliards FCFA, contre 268,454 milliards de FCFA au Sénégal, tandis que l'épargne collectée était seulement de 22,788 milliards FCFA contre 229,484 milliards FCFA au Sénégal.

Le déploiement des institutions financières à l'intérieur du pays est fonction de la rentabilité des investissements : ceux-ci sont importants au Niger, notamment à travers le besoin d'investir dans des moyens de communication et d'électrification. Ces investissements doivent être amortis sur le court terme (3 ans) alors que le volume des transactions financières peut ne pas permettre une rentabilité même sur le même terme. Les agences nouvellement créées fonctionnent à perte et cela n'est pas sans conséquence sur les résultats globaux de l'institution.

L'accès des populations rurales aux services financiers connaîtra des nouvelles perspectives avec le développement des transactions électroniques, notamment des services de paiement basés sur la téléphonie mobile. Ces services de paiement associent une institution financière et un opérateur de téléphonie. Il convient également de mentionner l'émergence récente des sociétés nationales de transfert d'argent.

1.3 Une place marginale du secteur agricole dans les crédits octroyés

Les activités des banques sont concentrées sur les secteurs à fortes potentialités économiques et monétaires, dont le développement minier, les transports, le commerce et la téléphonie mobile. Les autres secteurs se trouvent marginalisés. Pour le secteur rural, le volume de crédit à représenté au Niger en 2014 seulement 5,5 milliards de FCFA, sur un total de 586,5 milliards de FCFA des prêts accordés par les banques, soit 0,94% ; en 2015, il était de 2,7 milliards de FCFA sur un total de 669,1 milliards de FCFA, soit 0,34%, donc une réduction de 0,60%. Au niveau des SFD, au moins 17% de leurs encours sont affectés à l'agriculture.

En 2011, les pouvoirs publics Nigériens ont décidé la création d'une banque spécialisée au financement de l'Agriculture, à savoir la Banque Agricole du Niger (BAGRI). Agréée comme « banque universelle à vocation agricole », son capital est de 10 milliards de FCFA, totalement libéré par l'Etat, mais dans les clauses il est admis que l'Etat doit se désengager au bout de 5 ans pour ne conserver que 35% des parts du capital. Comme toute autre banque exerçant dans l'espace UEMOA, la BAGRI est soumise aux ratios prudentiels de la BCEAO et ne peut donc pas se déployer uniquement sur le secteur agricole, ni proposer des conditions différentes des autres banques. Avec moins de 12,75 % des financements accordés au niveau du secteur agricole en 2014, la BAGRI ne satisfait jusque là pas les attentes⁴.

⁴ Dans sa stratégie de développement, la BAGRI considère une proportion de 40 % comme conforme aux ratios prudentiels

1.4 Une demande indéniable de crédit agricole

L'ampleur des besoins en financement des acteurs ruraux ne fait pas de doute, vu la proportion importante de la population nigérienne qui vit des activités agricoles et rurales et le rôle qu'occupe le secteur rural dans l'économie nigérienne.

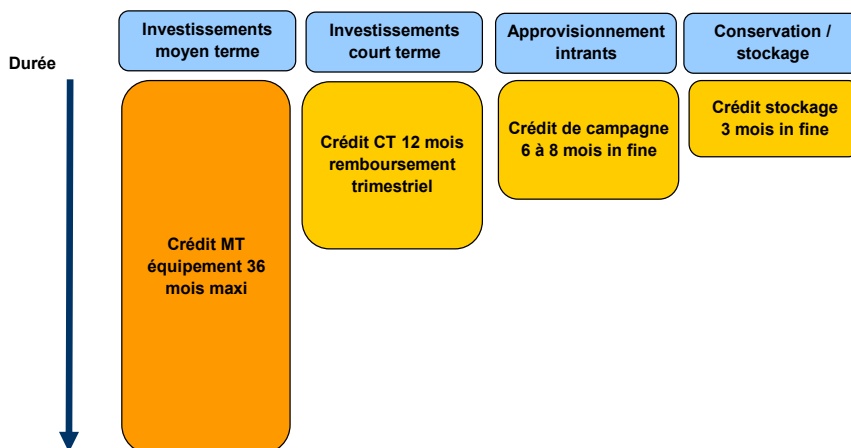
Un certain nombre de dynamiques récentes constitue un environnement favorable pour le financement de ces activités (agricoles et rurales), parmi lesquels on peut citer :

- les marges de progression, qui existent encore pour améliorer la productivité, notamment dans le domaine de la petite irrigation ;
- l'existence d'organisations professionnelles agricoles qui sont de mieux en mieux structurées, et qui disposent des socles financiers de plus en plus importants ;
- l'émergence d'organisations interprofessionnelles au niveau de certaines filières, orientées vers l'accroissement des exportations des produits et l'établissement des partenariats économiques des acteurs de ces filières ;
- l'émergence des pôles de développement agricoles, grâce aux interventions structurées de l'Etat avec l'appui de certains projets et programmes ;
- une population rurale jeune, animée par un esprit entrepreneurial et soutenu par une amélioration du climat des affaires.

Quant aux producteurs, leurs besoins financiers peuvent être classés de manière suivante :

- besoins d'investissement : acquisition d'équipements productifs, pour accroître la capacité de production, dont :
 - des petits équipements qui peuvent être financés sur une campagne ;
 - des équipements plus conséquents dont la rentabilité nécessite un financement sur une plus longue période (36 mois).
- besoins de fonds de roulement, pour :
 - l'achat des intrants (semences, traitements phytosanitaires, engrais, etc.), avec une durée du financement qui n'excède pas 8 mois ;
 - le stockage éventuel de la production, afin de bénéficier des conditions plus favorables en termes de prix pour écouler la production.

Figure 1 : Typologie des demandes de crédits des producteurs



D'autres besoins en crédits se situent dans les activités en amont et en aval de la production, au niveau des groupements, coopératives ou des petites entreprises rurales, à savoir :

- Fourniture des services d'approvisionnement des producteurs en intrants (semences, traitements phytosanitaires, engrais, etc.), matériels et équipements ;
- Activités de valorisation des produits (conditionnement, transformation, etc.).

1.5 Les contraintes spécifiques du financement du secteur agricole

La faible proportion de l'agriculture dans les encours de crédit des institutions financières s'explique par des contraintes particulières, propres à ce secteur. Il convient de citer en premier lieu le risque élevé que doivent prendre les institutions financières (Banques et SFD), lorsqu'elles accordent un crédit agricole, en termes de production (probabilité élevée de sécheresses, de défaillances techniques dans la production agricole, d'attaques phytosanitaires ou d'épidémies animales, etc.), mais aussi en termes de marché (volatilité des prix, instabilité des marchés d'exportation, etc.), qui peuvent affecter la rentabilité de la production et par la suite, la capacité de remboursement des bénéficiaires du crédit.

Une autre contrainte réside dans l'insuffisance des suretés que peuvent proposer les agriculteurs. Le gage des terres comme forme de sureté est généralement difficile à réaliser, eu égard aux coutumes (étant donné que les institutions financières ne parviennent pas à rentrer dans leurs droits, par manque de procédure judiciaire appropriée).

Il convient également de relever le manque d'expérience des Institutions financières par rapport au secteur agricole qu'elles méconnaissent. En effet, l'offre traditionnelle des banques est très souvent inadaptée, en termes de durée et d'échéances de remboursement des crédits. Ces institutions ne disposent pas non plus d'outils appropriés pour analyser les demandes (compte de résultat etc.). Les rares opérations conduites jusque-là se sont fréquemment soldées par des échecs. L'accumulation d'impayés a occasionnée une dégradation des portefeuilles, notamment au niveau de certains SFD.

Le faible recours au crédit agricole peut également s'expliquer par des hésitations au niveau des producteurs eux-mêmes, par crainte des Institutions financières et de l'endettement. L'éloignement des points de service et les charges élevées pour accéder à des services financiers constituent des obstacles supplémentaires. Enfin, le plus souvent analphabètes et peu organisés, les producteurs manquent souvent la capacité d'apprécier l'utilité financière d'un crédit pouvant rendre leurs exploitations plus performantes.

1.5 Les contraintes structurelles du secteur financier nigérien

Au delà de ces particularités du secteur agricole, méconnu et jugé risqué par les institutions financières, la faiblesse du financement de l'Agriculture trouve ses sources également dans certaines contraintes structurelles plus globales du secteur financier nigérien.

1.5.1 Le coût élevé du crédit

Afin d'encourager le financement de l'économie, les autorités monétaires ont pris la décision de susciter la réduction du coût du crédit. A ce titre, le taux directeur de la BCEAO, qui oriente les taux d'intérêts appliqués par les IF, est passé de 4,25% à 3,50% entre 2009 et 2014. Le taux moyen calculé à l'échelle de l'Union est ainsi descendu de 7,56% en 2013 à 7,26% en 2014, soit une réduction de 30 points de base. Malgré la même tendance à la

baisse du taux d'intérêt moyen au Niger (10,17% en 2014 contre 11,38% en 2010), le pays reste la place la plus chère dans la zone UEMOA.

Aux intérêts financiers, les IF rajoutent d'autres frais, comme les frais de dossier (1% sur le montant du prêt), la commission d'engagement (0.75% du montant du prêt) et la TVA à 19%. Il y a cependant une marge de négociation et des fortes variations d'une banque à une autre. Toutefois, le taux de sortie du crédit ou taux effectif ne doit pas dépasser 15%, comme le détermine la loi sur l'usure relative aux banques.

Les SFD quant à eux appliquent des taux de base annuels qui varient entre 18 et 21%, auxquels s'ajoutent des frais de dossier et commissions d'un taux moyen de 1%. Certaines institutions prélèvent des frais de suivi de 1% pour les crédits agricoles. Les taux de sortie ne doivent cependant pas excéder 24% l'an conformément à la loi sur l'usure applicable aux SFD. Il est à noter que les SFD sont exonérés de certains impôts et taxes dont la TVA.

Le niveau élevé des taux d'intérêts appliqués au Niger trouve sa source, entre autres, dans la structure des crédits alloués, qui indique une part relativement importante dans les portefeuilles des banques des crédits alloués à des particuliers, et plus particulièrement des crédits à la consommation (comparativement aux autres pays de la région où la part des crédits alloués aux entreprises pèse plus lourd). En effet, les crédits particuliers subissent des taux d'intérêt importants, du fait d'un risque de défaut de paiement plus élevé. C'est le cas également des agriculteurs, coopératives agricoles et des petites entreprises agricoles, qui supportent des taux d'intérêts proches ou égaux du taux usurier.

1.5.2 Des ressources stables limitées

Comparativement aux autres pays de la sous-région, au Niger, les ressources mobilisées par les banques et SFD sont constituées essentiellement des dépôts à vue, donc exigibles à tout moment. Conformément aux ratios prudentiels de la BCEAO, cela limite leur capacité à accorder des crédits, notamment en ce qui concerne des crédits à moyen et long terme.

Afin d'être en mesure de financer par exemple des crédits d'investissement, les institutions financières ont besoin des ressources stables. Pour cela, ils font alors recours à d'autres types de ressources financières, telles que les lignes de refinancement.

Les banques commerciales peuvent accéder au marché financier international en fonction du taux directeur pour se refinancer à des conditions assez favorables. La situation est plus contraignante pour les SFD, qui n'ont pas accès à ce marché et qui doivent donc recourir aux banques locales pour renforcer leurs capacités de crédit.

Quant au secteur de la microfinance, l'encours de leurs emprunts bancaires des SFD est évalué au 31/12/2014 à 12,1 milliards de CFA en 2014, contre 7,3 milliards de FCFA en 2013 soit une augmentation de 64,67% par rapport à 2013.

1.5.3 Des contraintes réglementaires

Depuis la libéralisation du secteur bancaire intervenu en 1993, aucune disposition particulière n'a été prise pour le secteur agricole. Comme tous les types de crédits des banques, celui du crédit agricole est soumis aux dispositions de l'instruction n° 94-05 réglementant les ratios prudentiels.

La particularité du secteur agricole est que certains produits de crédit agricole doivent être remboursés en échéance unique, sachant que les producteurs ne peuvent générer des reve-

nus monétaires qu'à la récolte et ne disposent de ce fait pas des revenus intermédiaires pour effectuer des remboursements échelonnés. C'est notamment le cas des « crédits de campagne » ou « crédits fonds de roulement ». Lorsque cette échéance unique connaît un retard de remboursement, à travers par exemple des conditions défavorables des marchés à la récolte, l'instruction précitée fait obligation aux banques de déclasser le montant de l'échéance en souffrance et de constituer une provision. La procédure de mise en contentieux est automatiquement enclenchée et l'emprunteur est saisi par voie d'huissier, même s'il est de bonne foi.

Pour le secteur rural donc, un assouplissement ou une disposition particulière aux règles prudentielles par les autorités monétaires s'avère nécessaire.

1.5.4 Des conditions des banques et SFD encore peu transparentes

La loi bancaire et celle applicable aux SFD font obligation aux institutions financières d'afficher dans leurs locaux les conditions applicables à la clientèle y compris membres. Parmi ces coûts figurent les frais d'ouverture des comptes, les frais de tenue des comptes et divers charges et commissions. Ces différents coûts ont tendance à baisser, mais restent très variables d'un pays à l'autre et, dans un même pays, d'une Institution financière à l'autre.

Conformément au cadre juridique, les banques publient leurs conditions mais les affiches sont souvent peu lisibles à cause de la taille réduite de la police d'impression. Certains SFD prennent encore du temps à s'acquitter de leur obligation, malgré les rappels à l'ordre de l'Agence de Régulation du Secteur de la Microfinance (ARSM). Dans tous les cas, la publication des conditions des IF ne s'applique qu'aux personnes qui savent lire. Les agents des institutions financières ne communiquant pas assez avec les clients, les personnes non lettrées n'ont pas accès à l'information. La méfiance des acteurs ruraux vis-à-vis de ces institutions trouve en partie sa source dans ce manque de transparence.

Il convient toutefois de mentionner la politique de bancarisation inclusive de certains SFD qui propose des conditions très favorables aux adhérents (forfait de 5000 FCFA comprenant à la fois les frais d'adhésion, le dépôt minimum et la part sociale).

1.6 Le cadre juridique et institutionnel

Le secteur financier est régi par des lois conçues à l'échelle communautaire par la BCEAO et insérées dans l'ordonnement juridique de chaque pays membre de l'UEMOA. Il s'agit de la loi portant réglementation bancaire N°2008-33 du 03 juillet 2014 et de la loi N° 2010-04 du 21 Janvier 2010 portant réglementation des Systèmes Financiers Décentralisés.

Ce corpus juridique est renforcé par des textes complémentaires qui sont:

- les instructions et décisions de la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest qui précisent les modalités d'application de certains articles des lois ;
- la loi portant définition et répression de l'usure;
- la loi portant lutte contre le blanchiment des capitaux dans l'espace UEMOA ;
- la loi portant lutte contre le financement du terrorisme ;
- le règlement relatif aux systèmes de paiement dans l'espace UEMOA ;
- certains actes uniformes de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA).

Le nouveau cadre juridique relatif au secteur de la Microfinance a été adopté par le Conseil des Ministres de l'UEMOA le 06 avril 2007 et mis en application au Niger le 10 juin 2010 en remplacement de la loi dite PARMEC en vigueur depuis 1993. Cette loi avait soutenu le développement de ce secteur et favorisé son ancrage dans le système financier de l'UEMOA.

Compte tenu de l'expansion rapide du dit secteur, il s'est avéré important de créer les conditions de sa professionnalisation. C'est ainsi que dans la loi cadre de 2007, des dispositions majeures ont été introduites. Elles sont relatives à l'assujettissement de tous les SFD à l'Agrément comme unique régime d'autorisation pour l'exercice de l'activité de Microfinance, à des conditions plus rigoureuses d'accès au secteur par la nécessité d'un avis conforme de la BCEAO (à l'opposé d'un avis consultatif dans la loi précédente), au renforcement de la surveillance, aux exigences plus fortes en matière de contrôle interne des SFD, de normes prudentielles, de sanctions applicables, de certification de comptes et de reporting aux Autorités en charge de la surveillance.

La Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) et le Ministère des Finances constituent les autorités en charge à la fois de la gestion de la politique monétaire, de la réglementation et de la supervision du secteur financier du pays. L'Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers complète le cadre institutionnel du secteur bancaire (APBEF).

Le cadre institutionnel de la Microfinance est plus étoffé. En effet, outre les autorités monétaires (dont l'Agence de Régulation du Secteur de la Microfinance), l'on compte également les ministères en charge de l'Agriculture, de l'aménagement du territoire et du développement communautaire et d'autres ministères sectoriels en charge de la promotion de la femme, des jeunes et des affaires sociales. A côté de ceux-ci, il y a l'Association Professionnelle des Systèmes Financiers Décentralisés (AP-SFD).

Une Stratégie Nationale de Finance Inclusive (SNFI) qui est en parfaite cohérence avec le FISAN, a été élaborée afin d'impulser le développement du secteur. Le but de la SNFI est de faciliter l'accès de manière durable aux produits et services financiers diversifiés, innovants, de qualité et à coût abordable à une clientèle croissante, particulièrement les groupes financièrement exclus, les couches économiquement vulnérables, notamment les femmes, les jeunes, les acteurs du secteur rural et du secteur informel. Cette offre de service s'opère dans un environnement institutionnel, juridique, économique-financier adapté et permet d'harmoniser les interventions des pouvoirs publics et des PTF.

2. ORIENTATIONS DE LA FACILITE

2.1 Objectifs

La Facilité 1 du FISAN vise à lever les contraintes qui limitent l'accès des exploitations agricoles et des autres acteurs des chaînes de valeur (coopératives, entreprises agricoles/rurales) au crédit, contribuant ainsi au développement de la productivité des exploitations, à la croissance économique du secteur agricole et la réduction des vulnérabilités des populations face aux crises alimentaires et nutritionnelles.

A ce titre, la facilité propose une politique de soutien au financement de l'agriculture par le crédit, à travers des **mécanismes financiers** d'un côté et **mécanismes de structuration et d'accompagnement** de l'autre.

Ces mécanismes ont pour objectifs :

- (i) de créer un cadre fédérateur pour le financement agricole, autour d'une vision partagée sur des principes à observer et des règles de jeu consensuelles à respecter, tous susceptibles de créer les conditions d'une offre de services financiers durable ;
- (ii) de permettre aux institutions financières de proposer des produits financiers plus appropriés aux acteurs ruraux (exploitations agricoles et les autres acteurs des chaînes de valeur agricoles) ;
- (iii) de faciliter l'accès des Institutions financières à des ressources financières appropriées pour leur permettre d'une part, d'accorder davantage de crédits à moyen et long terme et d'autre part, de réduire le coût du crédit ;
- (iv) de réduire la méfiance des acteurs ruraux par rapport au crédit, en améliorant la lisibilité des offres de crédits et la transparence des coûts applicables ;
- (v) d'accroître la maîtrise, par les producteurs et entreprises agricoles, de leurs potentialités d'investissement et de croissance, à travers des services de conseil appropriés ;
- (vi) d'accroître la capacité d'autofinancement des demandeurs de crédit, afin d'améliorer leur éligibilité au crédit ;
- (vii) d'améliorer la sécurisation des crédits octroyés, permettant aux institutions financières de réduire la prise de risque et ainsi accroître leur engagement dans le crédit agricole.

La politique de soutien préconisée par la facilité s'inscrit dans un contexte d'une demande de financement complètement insatisfaite. Elle ne constitue donc pas une distorsion du marché porté par des institutions pérennes de financement. La mise en œuvre de cette politique de soutien est en principe une action limitée dans le temps, car une fois rendu dynamique, le marché financier est supposé être en mesure d'assurer le financement de l'agriculture de manière durable. Le soutien public doit permettre de construire la confiance entre les deux parties et l'établissement des relations d'affaires fonctionnelles et durables.

2.2 Champ d'application de la facilité

La Facilité 1 s'adresse à des promoteurs privés, à savoir les producteurs individuels, les coopératives, ainsi que les petites et moyennes entreprises. Ces promoteurs privés peuvent être

issus de tous les maillons des chaînes de valeur agricoles⁵, à savoir la production, l’approvisionnement en intrants et en matériels, le stockage, la transformation, le conditionnement, la commercialisation et l’exportation.

Elle vise plus particulièrement les activités rentables, qui sont orientées vers le marché, créatrices d’emplois et de valeur ajoutée, dont les revenus monétaires tirés permettent de rembourser les crédits obtenus.

Les mécanismes de financement préconisés par la facilité couvrent tous les types de besoins financiers identifiés (cf. chapitre 1.4), à savoir les crédits fonds de roulement et crédits d’investissement et de courte et moyenne durée. Certains mécanismes ciblent cependant plus particulièrement les crédits d’investissement à moyen terme, car ceux-ci sont plus à même de créer les conditions de croissance et d’établissement durable des relations d’affaires entre les acteurs ruraux et les institutions financières.

Pour les populations rurales très vulnérables, qui ne disposent pas des moyens d’existence minima pour se développer, le crédit n’est pas considéré comme une forme de financement appropriée. La reconstitution de leurs moyens d’existence passe par d’autres mécanismes de soutien tels que les filets sociaux.

En revanche, la facilité considère certaines catégories d’acteurs comme cibles spécifiques, devant bénéficier d’une attention particulière. Il s’agit d’une part, des jeunes (jeunes producteurs, jeunes entrepreneurs ruraux), et d’autre part, des femmes (généralement organisés dans le cadre de groupements féminins). Cette attention particulière se traduit d’une part, par des conditionnalités spécifiques d’accès au crédit, d’autre part, par des mesures complémentaires (subventions spécifiques, formations professionnels, appui – conseil, etc.).

2.3 Mécanismes financiers

La facilité retient un certain nombre de mécanismes financiers, qui participent chacun, alternativement ou de manière complémentaire, à la facilitation du crédit agricole.

Ces mécanismes de financement peuvent être regroupés en deux catégories :

- les mécanismes qui ont pour bénéficiaires directs les demandeurs des crédits, notamment la subvention directe ou la bonification des taux d’intérêts ;
- les mécanismes qui viennent plutôt en soutien aux institutions financières, à savoir la garantie et le refinancement à taux concessionnels.

2.3.2 La subvention directe ou subvention adossée au crédit

La « subvention directe », appelée aussi « subvention adossée au crédit » peut être définie comme un cofinancement d’une demande de crédit, à travers une subvention partielle. C’est le principe du « financement à coûts partagés » ou du « matching grant ». Les parts « égales » de ce cofinancement proviennent d’une part, du promoteur, à travers le crédit accordé par une institution financière et son apport propre, et d’autre part, de la subvention publique.

La subvention est accordée par les institutions financières de manière concomitante au crédit, c’est à dire selon le même processus de décision. Elle s’applique de manière automa-

⁵ au sens large, intégrant les chaînes de valeur agro-sylvo-pastorales et halieutiques

tique, dès lors que le projet d'investissement est éligible au crédit du point de vue de la banque (en fonction de son analyse de rentabilité et des risques) et dès lors qu'elle rentre dans le champ d'éligibilité (« liste positive ») de la subvention. La subvention est décaissée en une seule tranche au moment de la mise en place du crédit. En fonction des arrangements entre l'institution financière et l'emprunteur, elle peut être mise à la disposition de l'emprunteur, comme elle peut aussi servir pour un règlement direct des factures des fournisseurs des équipements (IF – fournisseur).

Le dimensionnement de la subvention doit être raisonné de sorte à ne pas dénaturer l'opération de base qui est le crédit. A ce titre il est préférable que le crédit reste la partie prépondérante dans le financement, afin de permettre à l'institution financière d'appliquer ses mécanismes prudents, en termes de maîtrise du risque. Il est également important que la subvention ne se soit pas octroyée de manière indépendante au crédit, par exemple dans le cadre des comités d'octroi parallèles. Des telles pratiques ne permettent pas une mise en œuvre cohérente et efficace d'une politique publique de soutien au crédit.

La subvention adossée au crédit a l'avantage d'être très transparente et visible par l'emprunteur. Elle est en outre très facile à gérer et à mettre en œuvre, compte tenu de son décaissement en tranche unique. Au vu de ces caractéristiques, ce mécanisme est adapté particulièrement aux opérations limitées dans le temps et/ou focalisées sur des thématiques spécifiques. Elle peut par exemple avoir pour vocation de promouvoir une technologie précise comme par exemple l'acquisition des équipements de petite irrigation. Elle peut aussi être circonscrite sur des zones géographiques (bassins de production, pôle de développement économique) ou secteurs spécifiques (filières/chaînes de valeur).

2.3.1 La bonification des intérêts

La bonification des intérêts est une forme de subvention, qui vise à alléger les charges financières des crédits pour les demandeurs. Elle permet d'accorder des prêts à des taux inférieurs à ceux du marché, en prenant en charge la différence au moyen d'une subvention. Un crédit bonifié à 40% permet par exemple de réduire un taux d'intérêt de 18% à 10,8%.

La bonification n'est pas décaissée en une tranche unique, mais plutôt en tranche dégressive sur toute la durée du prêt, à chaque échéance de remboursement. La mise en œuvre de l'outil suppose donc l'existence d'un fonds de bonification pérenne qui est régulièrement approvisionné.

Pour les institutions financières, la gestion de la bonification des intérêts est lourde et complexe, nécessitant des outils de suivi sophistiqués afin de remplir les exigences de reporting sur l'emploi de la subvention. Elle comporte également un certain nombre de risques, dans la mesure où les institutions financières doivent s'engager dans l'application d'un taux d'intérêt bonifiée fixe sur la durée du crédit, alors qu'elles courent le risque de ne pas être remboursées en cas de non approvisionnement du fonds publique de bonification.

Tenant compte de l'ensemble des inconvénients cités, cet outil ne sera pas retenu pour le moment dans le cadre de la mise en œuvre de cette facilité.

2.3.3 La garantie de crédit

La garantie est un instrument financier qui protège les institutions financières contre le risque de défaillance des emprunteurs. Si un emprunteur ne rembourse pas son crédit, le

prêteur peut être dédommagé à travers la garantie, en totalité ou en partie (selon les termes de la garantie).

Une garantie ne se substitue pas aux sûretés habituelles exigées au niveau des demandeurs du crédit. Elle complète ces sûretés et fournit ainsi une sécurité supplémentaire pour l'institution financière. En effet, dans la pratique, les sûretés que peuvent fournir les producteurs comme le foncier sont difficiles à faire valoir en cas de défaut de paiement. Par ailleurs, la BCEAO ne reconnaît que certains types de sûretés. En outre des hypothèques sur le foncier, elle reconnaît encore le nantissement d'espèces, mais non pas le nantissement des équipements. La garantie publique a donc pour objet de lever en partie cette contrainte.

Toutefois, il convient de faire en sorte que le risque soit reparté de manière équilibrée entre les trois parties : le garant, l'institution financière et le bénéficiaire du crédit, afin d'éviter un désengagement dans de rigueur d'une des parties. Pour cela, la couverture de la garantie financière est souvent limitée à 50 % - la partie restante du risque devant être supportée par le bénéficiaire et l'institution financière.

La garantie a pour fonction stratégique de rendre acceptables, pour les Institutions financières, les risques liés à l'octroi de crédits aux exploitations agricoles et entreprises rurales.

Selon les expériences en termes de garantie et les bonnes pratiques, le mécanisme de garantie est positionné pour protéger l'institution financière et non pas le demandeur du crédit, ce dernier devant de préférence même ignorer son existence. Egalement, le fonds de garantie ne doit pas être géré par l'institution financière qui en bénéficie, mais plutôt par un organisme dédié, de préférence par un gestionnaire professionnel, par exemple par un établissement financier spécialisé. Celui-ci doit de préférence être agréé par l'autorité monétaire (BCEAO).

La garantie est octroyée contre une commission. Elle a donc un coût pour les institutions financières, qui fait partie du coût global du crédit. En termes opérationnels, il existe deux modèles :

- Le modèle individuel : celui-ci consiste en une garantie par dossier, au cas par cas. Ce modèle nécessite un accord préalable de l'organisme de garantie au moment de la mise en place du financement. Mais il allonge la procédure d'octroi des crédits et engendre des coûts administratifs supplémentaires ;
- Le modèle du portefeuille : l'organisme de garantie se porte garant pour un groupe déterminé d'emprunteurs potentiels et sur la base d'un certain nombre de critères (plafond du crédit, etc.). Dans ce cas, l'organisme de garantie s'appuie sur la confiance et sur la qualité de l'instruction des dossiers par les institutions financières. C'est un mécanisme plus souple et moins coûteux, mais plus exigeant en termes de négociations préalables.

Dans le cadre de la facilité, le modèle de la garantie de portefeuille est retenu pour les crédits agricoles d'une petite et moyenne envergure. La garantie individuelle s'appliquera à partir d'un certain seuil de financement.

La réussite du mécanisme de garantie repose sur une bonne appropriation des institutions financières et une relation de confiance entre ces derniers et l'organisme de garantie. Cette confiance réciproque réside d'une part, dans la rapidité de remboursement des dossiers contentieux garantis par l'organisme de garantie, d'autre part dans le respect, par

l'institution financière bénéficiaire, de son obligation d'épuiser ses propres mécanismes de recours pour rentrer dans ces droits, avant de solliciter le fonds de garantie.

2.3.4 Le refinancement des institutions financières à taux concessionnel

Le refinancement à taux concessionnel permet aux institutions financières, dont les dépôts mobilisés auprès de leurs clients sont insuffisants ou instables ou qui n'ont pas accès au marché financier international, d'acquérir des ressources financières de type « longue ». Pour rappel, notamment les SFD souffrent d'un manque structurel important de ressources stables et par conséquent, ils ne parviennent pas à développer une offre de crédits conséquente. Alors les mécanismes de soutien directs (subvention adossée) ne peuvent pas être efficaces, si les institutions financières ne disposent pas des ressources financières nécessaires à la mise en place des prêts.

Le refinancement à taux concessionnel permettra donc aux institutions financières de proposer à leurs clients des produits de crédits à des taux d'intérêts plus compétitifs. Cela revient donc indirectement à une bonification des taux d'intérêts, qui n'est cependant pas perceptible par les acteurs et qui ne nécessite pas d'efforts administratifs particuliers. Quoiqu'il en soit, le refinancement à taux concessionnel implique une subvention au départ, dans le sens où le propriétaire des fonds renonce à une rémunération de ses capitaux au taux du marché financier.

Les banques commerciales ont accès au marché financier en fonction du taux directeur qui affiche par ailleurs une tendance à la baisse. Cela leur permet de se refinancer à des conditions plus ou moins favorables. Des réflexions sont en cours à la BCEAO pour un accès à ce marché des SFD soumis aux dispositions de l'Article 44 de la Loi réglementant les SFD⁶. Mais pour l'instant, elles continuent d'être en manque de ressources « longues », comme aussi les SFD de type mutualiste, regroupés en réseau ou unitaire, pour lesquels le problème reste entier.

Mais quelque soit la situation de l'institution financière, les crédits agricoles, pour plusieurs raisons (risques élevés, effort élevé d'analyse et de suivi, envergure réduite des prêts), restent des opérations peu rentables. Dans le cadre d'une politique publique de soutien, qui vise à satisfaire une demande en crédits largement insatisfaite, la mise à disposition des institutions financières des lignes de refinancement à coûts modérés constitue une mesure incitatrice essentielle pour un engagement de leur part dans le crédit agricole.

Les lignes de refinancement peuvent provenir de l'Etat et ou des projets et programmes, mais dans le cadre de la présente facilité, dans un souci de pérennisation de l'accès aux ressources financières, on privilégiera la mise en relation des institutions financières avec des organismes financiers sous régionaux ou internationaux. A l'instar de certains pays de la sous région, les pouvoirs publics pourraient lever des fonds auprès d'organismes financiers internationaux tels le Fonds Africain de Développement (FAD), la Banque Européenne d'Investissement (BEI) ou la Banque Mondiale, qui sont rétrocédés à taux concessionnel aux institutions financières sélectionnées par appel d'offres⁷. Cet appel d'offres permettra à

⁶ Les SFD dit 'de l'article 44' sont ceux qui ont mobilisé des dépôts ou accordé des crédits de 2 milliards ou plus sur deux années consécutives. A ce titre, ils sont soumis au contrôle de la Banque Centrale et la Commission Bancaire.

⁷ Propositions de critères de sélection des IF à insérer dans le DAO: ratios d'activités, groupes cibles, qualité du portefeuille, taux de rémunération du fonds, taux de sortie du crédit, garantie, procédures efficaces et adaptées de gestion des risques, expertise, infrastructures en agences.

l'Etat de retenir les institutions financières qui offriront les meilleures conditions de rémunération, d'utilisation et de remboursement du fonds.

En revanche, la facilité considère le refinancement des institutions financières par des projets ou programmes comme une mauvaise pratique, sachant qu'elle ne s'inscrit pas dans la durée et pose régulièrement problème à la fin du projet/programme (propriété ambiguë des lignes de refinancement).

Pour le cas des SFD de type mutualiste, qui peuvent difficilement être reliée au marché financier, la mise en place d'un fonds national de refinancement pourrait se justifier.

Le refinancement à taux concessionnel a pour inconvénient de freiner les efforts des institutions financières, notamment des SFD, dans la recherche de sources de financement alternatives plus durables, comme par exemple la mobilisation de l'épargne à terme. Il convient donc de mettre en place en parallèle des mesures d'accompagnement permettant de stimuler les efforts des SFD dans la mobilisation de l'épargne à terme.

2.4 Mécanismes de structuration et d'accompagnement

Tenant compte de la situation de départ (faible taux de bancarisation, faible proportion du crédit agricole dans les portefeuilles des institutions financières, faible maîtrise technique du crédit agricole), la création des conditions favorables au développement du crédit agricole doit constituer une composante entière de la présente facilité.

Parmi les mesures à préconiser figurent (i) les actions de plaidoyer et de lobbying pour l'amélioration de l'environnement juridique réglementaire, (ii) les actions proactives pour l'amélioration de l'accessibilité des services financiers pour les producteurs et, (iii) les mesures de renforcement de compétences à tous les niveaux.

Bien évidemment, la mise en œuvre de ces mesures de structuration et d'accompagnement nécessite des moyens financiers, qui, pour être efficaces, doivent être mobilisés dans un cadre mutualisé.

2.4.1 L'amélioration de l'environnement juridique réglementaire du crédit

- ***Assouplissement des règles prudentielles pour le crédit agricole***

Rappelons que l'instruction n° 94-05 réglementant les ratios prudentiels des banques ne tient pas compte des spécificités du crédit agricole. Des problèmes se posent notamment en ce qui concerne l'échéance de remboursement unique des crédits fonds de roulement. Sur ce plan, il s'agit, via les autorités du Niger, de faire un plaidoyer auprès du Conseil des Ministres des Pays membres de l'UEMOA, pour l'adoption des dispositions réglementaires spécifiques au crédit agricole.

- ***Reconnaissance des suretés fournies par les producteurs***

Pour renforcer la couverture des risques du côté des demandeurs du crédit, il convient de développer des formes de suretés alternatives à celles reconnues jusque là, mais aussi de mieux opérationnaliser les sûretés existantes. Pour rappel, l'autorité de régulation du secteur financier (BCEAO) ne reconnaît que certains types de suretés à savoir les hypothèques, le nantissement d'espèces et la garantie financière. Au niveau des hypothèques sur le foncier rural, les institutions financières rencontrent des problèmes d'opérationnalisation.

Il s'agira alors de développer un dialogue avec les acteurs clés (IF, OP, juristes, Etat) pour identifier les solutions appropriées. Parmi les sûretés alternatives possibles figurent le micro-leasing ou le crédit-stockage – dont la gestion peut être assurée par des sociétés spécialisées (Société de leasing, société de tierce détention).

Sur l'ensemble des solutions, des actions de plaidoyer devront être menées à l'endroit de l'autorité monétaire.

2.4.2 L'amélioration de l'accessibilité services financiers pour les producteurs

La couverture spatiale de l'offre en services financiers sera améliorée à travers les mesures suivantes :

- **Développement des mesures incitatives pour l'installation/extension des institutions de financement dans des localités mal desservies en services financiers :**

L'implantation d'agences bancaires à l'intérieur du pays requiert des investissements importants, qui doivent être amortis sur le court terme (3 ans). Les agences nouvellement créées fonctionnent souvent à perte et cela n'est pas sans conséquence sur les résultats globaux de l'institution.

Pour faciliter l'accroissement de la couverture en services financiers, la facilité conduira des actions de plaidoyer pour que les investissements infrastructurels des Institutions financières dans les zones mal desservies puissent bénéficier d'exonérations fiscales et douanières.

En outre, des subventions pourraient leur être accordées pour un cofinancement public de ces infrastructures.

- **Développement de la banque à distance :**

D'autres perspectives résident dans le développement de la banque à distance, en collaboration avec les sociétés de téléphonie mobile, mais aussi avec les sociétés de transfert d'argent. Ces deux moyens de paiement innovateurs connaissent au Niger un développement assez spectaculaire ces dernières années. La quasi-totalité des opérateurs de téléphonie mobile implantés au Niger dispose aujourd'hui un service de paiement électronique. Au niveau des sociétés de transferts d'argent, des opérateurs locaux ont vu le jour, proposant des services à bas coûts et disposant des réseaux assez denses. Des opérations test de remboursement des crédits par les services de paiement électroniques sont en cours au niveau de certains SFD. La facilité pourra accorder des appuis techniques pour le développement de ces moyens alternatifs de remboursement de crédit.

- **Facilitation des partenariats inter-institutions financières :**

Le développement des partenariats entre institutions financières, notamment entre banques et SFD, permet d'accroître les opportunités en services financiers, en mettant en complémentarité les réseaux existants entre ces deux entités. Ces partenariats pourraient prendre la forme de prises de participation, de financement du portefeuille, de partage de méthodes et d'outils, de circulation d'informations et de connaissances sur les filières.

L'articulation SFD /OP pourrait être développée par l'encouragement de ces derniers à adhérer d'avantage aux SFD et à se faire élire dans les organes de gouvernance des IMEC ou à souscrire aux capital des SFD constitués sous forme de SA.

- **Facilitation des partenariats entre les Institutions financières et la profession agricole**

La facilitation de partenariats entre les Institutions financières et la profession agricole portera sur l'échange d'informations réciproques, la mise en œuvre de campagne d'informations communes et la capitalisation des expériences.

2.4.3 Le renforcement des compétences

Les mesures de renforcement de compétences feront l'objet d'élaboration de plans de formation, qui seront mis en œuvre selon le principe de partage des coûts, en fonction de la capacité de contribution de l'acteur (Banque, SFD, OPA).

Le renforcement de compétences peut revêtir plusieurs formes, dont les formations collectives et individuelles, les ateliers, ou l'assistance techniques aux institutions financières.

Ces formations auront pour effets le renforcement de la professionnalisation de ces acteurs et par conséquent, une amélioration des relations entre les IF et entre les IF et OPA.

- **Formations de l'ensemble des acteurs sur l'analyse de la rentabilité :**

Pour pouvoir coopérer, l'ensemble des acteurs à tous les niveaux (Organisations Paysannes, Chambres d'Agriculture, Institutions financières, Services techniques) devait avoir une meilleure connaissance des exploitations agricoles et petites entreprises rurales (activités menées, intrants, besoins financiers) et de manière plus large, sur les enjeux du développement des chaînes de valeurs.

Les formations en gestion financière permettront ainsi de mieux connaître les coûts d'exploitation, une bonne analyse de la rentabilité des et une meilleure utilisation des bénéfices engendrés (notamment en ce qui concerne les exploitants).

- **Formation des OPA :**

La méfiance des IF vis-à-vis du secteur agricole est en partie due à l'insuffisance de professionnalisme des OPA en gestion financière. Les appuis multiformes envisagés dans le cadre de la Facilité visent à corriger ces lacunes. Ces appuis sont :

- Appui à la gestion de l'exploitation agricole (conseil de gestion) et à l'accompagnement à la relation bancaire ;
- Appui au suivi post financement des membres emprunteurs ;
- Formation des techniciens et animateurs en technique et capacités de négociation avec les institutions financières ;
- Formation des techniciens et animateurs à l'éducation financière des membres ;
- Formation en comptabilité et appui à l'élaboration de plan d'affaires.

L'Association Professionnelle des SFD dispose de modules de formation en éducation financière avec un réseau de formateurs qui peuvent former des agents des OPA qui à leur tour forment leurs membres.

- **Développement du Conseil aux producteurs**

Le Conseil au profit des exploitations et entreprises agricoles sera renforcé, afin de faciliter l'émergence de projets d'investissement bancables.

Il s'agit d'une part, de promouvoir le développement du conseil de gestion au profit des exploitations familiales, dont la mise en œuvre est assurée par la profession agricole (CRA et structures faitières des OP), d'autre part, de développer l'expertise pour l'élaboration des plans d'affaires au profit des entreprises agricoles (TPE et PME).

- **Promotion de l'installation et de l'entrepreneuriat des jeunes**

Le financement des jeunes entrepreneurs est limité par les facteurs ci-après :

- Le curricula de ces jeunes diplômés n'est pas toujours adapté à la production agricole ; dans les écoles et universités, les enseignements reçus sont plus destinés à des encadreurs qu'à des agriculteurs qui travaillent la terre ; de ce fait la plus part des dossiers de crédit soumis sont mal élaborés ;
- Il n'existe pas de structure d'appui qui pourrait leur assurer une formation pratique et en gestion financière leur permettant d'être opérationnels et de produire des dossiers bancables ;
- Les jeunes ne disposent toujours pas de terre pour leur exploitation agricole. Or le manque de capital productif constitue une contrainte majeure pour l'obtention d'un financement.

Dans le cadre de la facilité, il s'agira de promouvoir :

- L'appui à l'organisation des jeunes identifiés en association ;
- L'appui à l'élaboration de plans d'affaires ;
- La formation en éducation financière et gestion d'une exploitation agricole, montage de dossiers de crédit. Ces formations peuvent se dérouler de façon spécifique ou lors des sessions organisées au profit des autres acteurs (OPA, IF) ;
- L'appui à l'acquisition de la terre.

Les pouvoirs publics devraient :

- Revoir les programmes scolaires et universitaires afin de les rendre plus aptes à la vie professionnelle ou ;
- créer des centres d'enseignements pratiques qui viendraient compléter les parcours scolaires des jeunes promoteurs.

- **Appui professionnel aux institutions financières :**

Les IF, pour la plus part, méconnaissent le secteur agricole et ne disposent pas des outils et procédures appropriés. Il est donc nécessaire qu'elles soient appuyées afin de mieux répondre à la demande du secteur agricole.

Les appuis s'articuleront autour de :

- Appui à l'organisation de départements dédiés au financement de l'agriculture,
- Formation des agents sur le financement de l'Agriculture ;
- Appui à l'adaptation éventuelle de leurs procédures de gestion et autres outils ;
- Appui à l'adaptation ou l'acquisition éventuelle d'un système d'information et gestion.

Dans le cas spécifique des sociétés de gestion de fonds de garantie, des appuis techniques visant l'amélioration de l'offre de garantie peuvent être également envisagés.

Les appuis relatifs au renforcement des compétences des institutions financières sont à coûts partagés et dégressifs dans le temps.

3. DISPOSITIF DE MISE EN ŒUVRE

3.1 Principes de mise en œuvre de la Facilité

La mise en œuvre de la facilité repose sur un certain nombre de principes clés.

- **Principe de partenariat :**

Les mécanismes financiers de la facilité reposent sur des partenariats avec des institutions financières (Banques, SFD, autres établissements financiers). Cela traduit la volonté d'inscrire les actions du FIAN dans la durabilité et de créer un cadre harmonisé des pratiques, sans créer de distorsions sur le marché du financement agricole.

Le soutien public au financement agricole vise à faciliter le crédit, sans remettre en cause les procédures internes de chaque institution financière. En effet, quels que soient les mécanismes publics qui viennent en soutien au crédit (subvention directe, garantie, refinancement), l'instruction des dossiers et la décision de financement sont de la responsabilité exclusive des institutions financières.

Cela exclut l'existence de comités d'octroi parallèles, impliquant les autres acteurs institutionnels (Ministères, RECA, CRA, OP, PTF). Ces derniers participeront cependant aux instances de dialogue et de suivi, qui sont mis en place dans le cadre des financements attribués aux institutions financières, et qui déterminent les critères d'éligibilité du soutien public. Quoiqu'il en soit, ces acteurs ne devront pas chercher à influencer les décisions.

- **Principe de diversification :**

Les partenariats dans le cadre de la facilité sont ouverts à l'ensemble des Institutions financières dûment agréées. L'efficacité des mécanismes de soutien repose cependant sur un engagement fort de ces institutions financières. C'est pour cela que leur sélection repose à la fois sur des critères financiers (niveau de capitalisation), mais aussi sur leurs capacités techniques à intervenir dans le secteur rural et agricole (procédures efficaces et adaptées de gestion des risques, personnel qualifié, infrastructures en agences).

Les demandeurs du crédit de leur côté doivent disposer de la liberté de choix à s'adresser à l'Institution Financière de leur convenance. Il est donc préférable qu'un grand nombre de ces institutions participent aux mécanismes de soutien de la facilité.

Les demandeurs des crédits sont responsables de la mise en œuvre de l'investissement pour lequel ils ont reçu un financement. A ce titre, ils disposent également de la liberté de choix des fournisseurs des biens et services liés à l'investissement.

- **Principe de ciblage :**

Les mécanismes de soutien proposés par la facilité ciblent de manière prioritaire les crédits d'investissement, qui sont les plus à même de créer des emplois et de la valeur ajoutée, voire les conditions d'une croissance soutenue. L'emploi de la subvention directe sera réservé aux crédits d'investissement. Les autres mécanismes de soutien (garantie et lignes refinancement), en fonction de leur positionnement au niveau méso, facilitent le crédit agricole d'une manière générale, c'est à dire s'adressent également à des crédits fonds de roulement de courte durée.

Les mécanismes de soutien visent les activités rentables, orientées vers le marché, dont les revenus monétaires tirés permettent de rembourser les crédits obtenus.

- **Principe d'inclusion :**

La facilité favorisera la déconcentration des services financiers des Institutions financières partenaires, au moyen des mesures incitatives pour l'ouverture de nouvelles agences, guichets ou points de service. En parallèle, l'utilisation des technologies innovantes comme le paiement électronique via la téléphonie mobile sera promue.

Elle mettra en place des mécanismes de coordination et d'arbitrage aussi bien au niveau national que dans les régions, pour promouvoir la cohérence des mécanismes de soutien dans le but de favoriser une répartition équilibrée des ressources financières sur le territoire du Niger.

Pour favoriser l'inclusion de l'ensemble des catégories, la facilité œuvrera dans le sens d'une simplification et d'une meilleure lisibilité des produits financiers proposés par les Institutions financières, y compris en ce qui concerne les frais connexes, en tenant compte de l'analphabétisme d'une grande partie des bénéficiaires des crédits.

Certaines catégories de demandeurs de crédit, à savoir les jeunes et les femmes, bénéficieront des conditionnalités et mesures d'accompagnement spécifiques, afin de favoriser leur accès au crédit.

- **Principe de progressivité :**

Pour l'ensemble des acteurs impliqués (Institutions financières, Organisations professionnelles agricoles, Services techniques de l'Etat), le crédit agricole constitue un domaine mal maîtrisé. Pour cela, les mécanismes de soutien seront mis en œuvre de manière progressive, afin de favoriser l'apprentissage et de minimiser les risques fiduciaires.

Certains mécanismes de soutien, notamment la subvention adossée au crédit, peuvent être testés sans institutionnalisation préalable de la facilité 1 ou du FISAN dans son ensemble, dans le cadre d'une approche projet, à travers des partenariats directs entre le projet et une institution financière, sous réserve de l'observation des règles de jeu développés dans le cadre de la facilité. Les autres mécanismes, pour être efficaces, requièrent une mise en commun et une gestion centralisée des fonds. Ils ne pourront donc être mis en œuvre qu'après la formalisation de la facilité, dotée de personne morale.

A moyen terme, il est souhaitable que les mécanismes de financement en soutien au crédit agricole ne soient pas spécifiques à un projet ou un programme en particulier.

- **Principe de durabilité**

Les mécanismes de soutien promus par la facilité seront mis en œuvre dans une perspective d'autonomisation du marché financier agricole. Ils visent à construire la confiance réciproque entre acteurs impliqués et à établir des relations d'affaires fonctionnelles et durables.

Cela passe bien évidemment par le renforcement des capacités à tous les niveaux : maîtrise des opérations du crédit agricole par les institutions financières, maîtrise de l'accompagnement des producteurs par les Organisations professionnelles agricoles.

La pérennisation du marché financier agricole impliquera également une substitution progressive des ressources financières apportées par les projets et programmes, par des ressources fournies par des organismes de financement spécialisés (ex : BOAD, BEI,...).

3.2 Règles de la facilité

Les règles de la facilité fixent les conditions applicables aux acteurs impliqués, selon leur champ de compétences :

- Par rapport aux mécanismes de soutien directs :
 1. Les taux de subvention ne pourront pas excéder 45% du montant des investissements prévus par le projet des emprunteurs ;
 2. Le montant des subventions est plafonné à 25 millions de FCFA par projet ;
 3. L'apport propre des demandeurs du crédit ne doit pas être en dessous de 10 % ;
 4. Les jeunes producteurs en processus d'installation et les groupements féminins peuvent bénéficier d'une réduction du taux appliqué pour l'apport personnel, avec comme conditionnalité la mise en œuvre des mesures d'accompagnement tels que la formation professionnelle, un appui conseil approprié, etc..
- Par rapport aux mécanismes de soutien indirects :
 5. Le fonds de garantie est géré par un organisme de gestion spécialisé, agréé par la BCEAO ;
 6. Des lignes de crédit à taux concessionnel sont mises en place par des institutions financières spécialisées ou grâce à des ressources additionnelles mobilisées auprès de PTF.

3.3 Rôle des acteurs impliqués

Les acteurs ci-après interviennent dans le dispositif du financement de l'agriculture :

3.3.1 Les Institutions financières (Banques et SFD)

Ce sont les institutions financières agréés qui proposent des services financiers à leurs clients dont les exploitations agricoles. Ils financent les crédits d'investissement et les besoins en fonds de roulement (crédit de campagne, crédit stockage). Les banques peuvent intervenir directement auprès des exploitants agricoles ou par l'intermédiaire des SFD. Les partenariats entre les banques et les SFD sont encouragés pour favoriser l'amélioration du financement de l'agriculture.

3.3.2 Les Organisations Professionnelles Agricoles (OPA)

Elles constituent un acteur central dans la mise en place et le remboursement du crédit de leurs membres notamment à travers la définition d'une stratégie interne qui constitue par ailleurs un élément de sécurisation du crédit pour les institutions financières (garantie technique).

3.3.3 Les Chambres Régionales d'Agriculture (CRA)

Elles participent à la diffusion de l'information sur les outils de financement mis en place dans le cadre du FISAN auprès de leurs ressortissants. Elles accompagnent les OPA et les institutions financières dans la mise en relation et le suivi des emprunteurs.

3.3.4 Les Sociétés de gestion de garantie

Les garanties sont proposées par des sociétés spécialisées. Celles-ci garantissent les prêts faits par les institutions financières (banques ou SFD) à leurs clients. Ces institutions sont dotées de fonds publics gérés selon des règles convenues avec l'Etat du Niger. Ces sociétés de gestion de garantie proposent des produits adaptés au financement de l'agriculture familiale et au financement des petites entreprises rurales.

3.3.5 Les Institutions financières spécialisées

Les institutions financières spécialisées (BOAD, BIDC, BAD, BEI, FSA, fonds d'investissement privés), le plus souvent internationales, apportent directement ou par l'intermédiaire de l'Etat du Niger des ressources sous la forme de lignes de financement ou d'autres outils financiers pour favoriser le crédit d'investissement agricole par les institutions financières (banques ou SFD). Ces institutions peuvent également financer l'assistance technique aux institutions financières.

3.3.6 Les Organismes d'appui et de conseil (bureaux d'études, ONG, organismes de formation)

Cet ensemble d'acteurs intervient pour renforcer les capacités des acteurs au niveau micro (banques, SFD, OPA) mais aussi au niveau méso (les sociétés de gestion de garantie).

3.3.7 Le Réseau des Chambres d'Agriculture (RECA)

Le Réseau des Chambres d'Agriculture appuie les acteurs du financement en leur fournissant des informations sur les marchés et les prix ainsi que sur les itinéraires techniques et les résultats de production. Il favorise la mise en relation entre les Chambres Régionales d'Agriculture et les institutions financières et participe aux différents cadres d'échanges.

3.3.8 L'Etat du Niger

Spécifiquement, l'Etat coordonne la mise en œuvre de la Facilité 1 du FISAN. En particulier, il se charge de :

- Faciliter la mobilisation des fonds pour financer les appuis publics au financement agricole ;
- Accompagner la mise en place de mécanismes financiers et des conventions avec les institutions financières ;
- Contrôler et suivre la mise en œuvre des conventions ;
- Coordonner l'ensemble des appuis et leur complémentarité ;
- Favoriser le développement des partenariats entre les acteurs (banques et SFD - IF et OPA).

3.3.9 Les Partenaires techniques et financiers (PTF)

Ils ont pour rôles :

- Faire appliquer les modalités opératoires de la Facilité 1 au niveau des projets et des programmes qu'ils soutiennent ;

- Contribuer à apporter les ressources financières;
- Participer aux dialogues et aux cadres d'échanges du FISAN ;
- Accompagner l'Etat du Niger dans les différentes réformes facilitant l'accès au financement de l'agriculture.

3.4 Modalités de mise en œuvre

La mise en œuvre des instruments financiers de la facilité 1 du FISAN se fera selon les modalités alternatives ci-après :

3.4.1 La contractualisation directe

Cette modalité consiste en une relation contractuelle directe entre d'une part, un fournisseur de la subvention (Etat, PTF, Projets et Programmes de développement) et d'autre part, une institution financière. Le partenariat est sous-tendu par une convention de partenariat ou un contrat d'exécution, qui fixe les rôles et responsabilités de chacune des parties. Lorsque il sera institutionnalisé, le FISAN pourrait être une partie prenante. Quoi qu'il en soit, la contractualisation respectera les règles du FISAN.

Cette modalité qui s'applique plus particulièrement pour la subvention adossée au crédit revêt des avantages, mais également des inconvénients.

Au nombre des avantages, l'on peut citer :

- La mise en place du dispositif de financement est facile rapide, elle peut s'inscrire dans une négociation bilatérale, avec ou sans implication des instances du FISAN ;
- Les zones d'interventions, les domaines de financement et les groupes cibles sont pré-identifiés, à travers les programmations des projets/programmes. Il n'y a donc pas besoin un dispositif d'arbitrage;
- Le champ d'application des conventions est souvent circonscrit à un espace géographique limité; le suivi des opérations est relativement aisé.

Les inconvénients identifiés sont les suivants :

- Si le dispositif n'est pas entièrement bâti sur la responsabilité et les procédures de l'institution financière, une distorsion se créera dans le traitement de la clientèle ;
- Différents partenariats conclus de façon bilatérale peuvent se superposer dans les mêmes zones : un manque de collaboration et d'harmonisation des pratiques et de partage d'informations sur les clients délinquants notamment entre acteurs pourrait créer des distorsions préjudiciables ;
- Les meilleures pratiques peuvent ne pas faire l'objet de partage ;
- Quelle que soit l'importance des ressources apportées par un intervenant, les institutions qui n'exercent pas dans la zone d'intervention définie ne peuvent pas y accéder ;
- L'opération s'effectue en général sur la durée du projet ; les services financiers mis en place ne sont donc pas durables/pérennes.

3.4.2 La mutualisation des fonds

La mutualisation des fonds consiste en une mise en commun des ressources financières destinées au crédit agricole, dans la perspective d'un dispositif de financement durable et harmonieux de l'agriculture. La mutualisation peut concerner l'ensemble des outils de financement de la facilité : (i) la subvention, (ii) la garantie, (iii) le refinancement.

Elle peut s'opérer à plusieurs niveaux :

- (i) au niveau d'une institution financière ou d'une société de garantie, qui met en commun, en son sein, les ressources financières de diverses provenances (contrats d'exécution ou conventions de partenariat) ;
- (ii) au niveau de l'Etat, qui met en place des fonds institutionnalisés, dont il confie la gestion à un établissement dédié et auquel l'ensemble des intervenants (Etat, PTF, Projets/Programmes) peuvent contribuer ;
- (iii) au niveau d'un PTF, mandaté par les autres PTF pour une gestion mutualisée des ressources ;

La mutualisation ou mise en commun des ressources revêt plusieurs avantages :

- Elle minimise les coûts de transaction en réduisant l'implication opérationnelle des différentes administrations (Etat, PTF, Projets/Programmes) ;
- Elle s'inscrit davantage dans la mise en place de mécanismes pérennes de financement, qui sont indépendants de la durée de vie des financements externes ;
- Elle facilite, voire garantit l'harmonisation des appuis des différents intervenants ;
- Elle améliore l'accès aux ressources financières et techniques pour un plus grand nombre d'institutions financières ;
- Elle permet la mise en place de ressources stables qui peuvent financer les investissements à moyen et long terme.

3.5 Démarche de mise en place de la facilité

Les instruments de soutien au crédit agricole/rural se mettent en place de manière successive, en plusieurs phases et selon des modalités de mise en œuvre évolutives.

3.5.1 Phase expérimentale : Mise en œuvre de certains mécanismes dans le cadre d'une contractualisation directe avec les Institutions financières

Le mécanisme de soutien le plus simple à mettre en œuvre est la **subvention adossée au crédit**, qui peut servir de mécanisme « porte d'entrée ». Avec le principe de décaissement en versements uniques au moment de la mise en place du financement, ce mécanisme s'adapte parfaitement aux exigences et procédures des projets et programmes. Il peut donc être opérationnalisé dans le cadre d'une contractualisation directe entre le projet/programme et une ou plusieurs institutions financières, indépendamment d'un FISAN institutionnalisé.

Toutefois, dès lors que plusieurs projets et programmes interviennent dans la même zone, sur les mêmes thématiques et à travers les mêmes IF, une coordination accrue et une mise en commun des fonds au sein de l'IF s'impose, dans un souci de maintien de la cohérence dans les opérations. Dans ce cas, les parties prenantes doivent définir une politique com-

mune de financement, convenir des conditionnalités partagées d'accès aux subventions et s'entendre sur les modalités d'imputation des décaissements. Bien évidemment, les conventions de financement établies entre les projets/programmes et les institutions financières respecteront les règles de la facilité.

Un autre mécanisme de soutien qui peut être mis en place à court terme est la **garantie de type « individuelle »**. Suivant les règles de la facilité, celle-ci peut être faite l'objet d'une contractualisation directe entre les projets/programmes et un établissement financier spécialisé.

Etant donné que la gestion des garanties individuelles nécessite un certain effort administratif, qui rend lourd (et cher) la mise en place du financement, ce mécanisme n'est pas adapté aux demandes de crédits de petite envergure soumises par des exploitations familiales, qui ne pourront pas en absorber le coût. Pour cette raison, la garantie individuelle sera plutôt réservée à la sécurisation des demandes de crédit d'une certaine importance, notamment celles des petites et moyennes entreprises (PME).

3.5.2 Phase intermédiaire de mutualisation partielle des fonds

A « moyen terme », une mutualisation partielle des ressources sera opérée pour la mise en œuvre des deux instruments : (i) la **garantie partielle de portefeuille** et (ii) le **refinancement des IF à travers une intermédiation des pouvoirs publics**.

S'agissant de la **garantie partielle de portefeuille, dite « GPP »**, elle sera mise en place sous forme de fonds fiduciaire auprès d'un établissement financier spécialisé (société de garantie), à travers une convention entre celui-ci et l'Etat nigérien. En dehors de l'Etat, ce fonds de garantie peut recevoir des contributions des partenaires techniques et financiers, qui conventionnent alors leurs contributions avec l'Etat nigérien. A la différence de la garantie individuelle, la garantie de portefeuille pourra sécuriser les crédits agricoles/rurales de petite envergure. Elle ne sera pas liée à l'intervention d'un PTF ou à une zone de couverture spécifique. Elle couvrira tous les types de crédit et est ouverte à toutes des Institutions financières proposant des services financiers agricoles/rurales, et ceci sur la totalité du territoire nigérien. A ce titre, il convient de rappeler que la garantie est accordée moyennant une commission, qui est à la charge de l'institution financière bénéficiaire, et qui permettra de couvrir les charges administratives liées à la gestion du fonds de garantie.

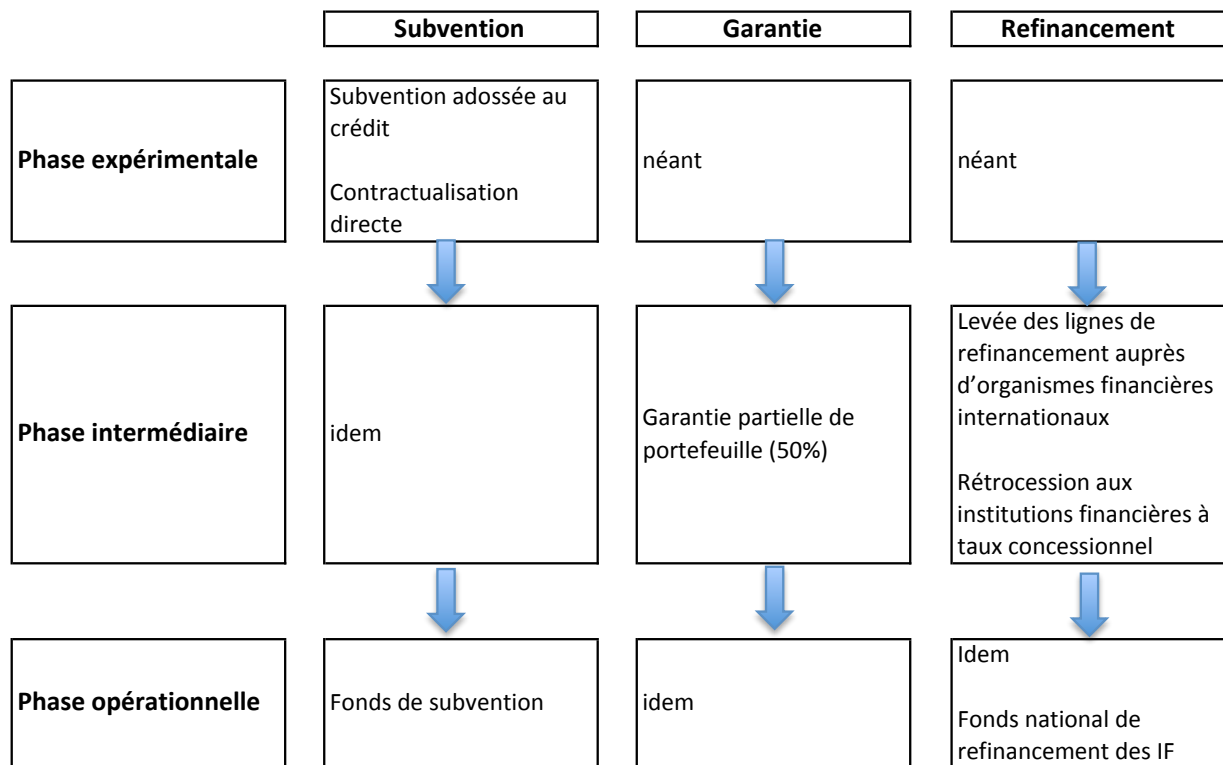
Pour appuyer le **refinancement des Institutions financières**, l'Etat nigérien facilitera la mise en relation des IF demandeurs avec les organismes financiers internationaux. Il pourra également procéder à la levée des fonds auprès. Ces fonds empruntés sur le long terme seront rétrocédés aux institutions financières sélectionnées par appel d'offres sur la base de certains critères, comme les ratios d'activités sur trois ans au moins, les groupes cibles, la qualité du portefeuille, le taux de rémunération du fonds, le taux de sortie du crédit, la garantie, les procédures de gestion des risques, l'expertise et les infrastructures en agences etc.. Les produits financiers engendrés par la rétrocession viendraient financer la structure de gestion dudit fonds.

3.5.3 Phase de croisière : Mise en place d'un fonds de subvention et d'un fonds de refinancement des SFD

Il s'agira notamment de centraliser la subvention directe au crédit, sous forme de « **fonds de subvention et du crédit** ». En effet, les relations directes « projets/programmes – institutions financières » peuvent être justifiées au moment où le nombre d'intervenants reste faible. La signature de plusieurs partenariats parallèles dans les mêmes zones occasionne une gestion complexe pour les institutions financières. Par ailleurs, pour les pouvoirs publics, les conventions directes ne permettent pas d'assurer une couverture équilibrée du territoire, ni un accès équitable des institutions financières intervenant en milieu rural à ce mécanisme financier.

Le **refinancement des SFD** de type mutualiste nécessite la mise en place d'un fonds national de refinancement. Un tel fonds est en principe prévu dans le cadre de la stratégie nationale de finance inclusive. La facilité pourrait valoriser cet instrument – au cas échéant, mettre en place un instrument propre de refinancement.

Figure 2 : Schéma de mise en place de la Facilité



4. GOUVERNANCE DE LA FACILITE

Le mode de gouvernance de la facilité sera évolutif, en fonction de la démarche de mise en place des instruments de soutien en plusieurs phases.

Au cours des phases 1 - 2, la facilité conservera son caractère de mécanisme de coordination des interventions en matière de crédit rural et peut alors être gouvernée selon un dispositif institutionnel plutôt léger.

Dans la phase de croisière, la facilité doit prendre la forme d'un véritable fonds, voire d'un établissement spécialisé doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière.

4.1 Création d'un Département FISAN au sein du HC3N

Un département FISAN sera créé au sein du HC3N pour coordonner, entre autres, la mise en œuvre de la facilité 1 pendant les phases 1 – 2. Il aura pour attributions :

- Le suivi de la mise en œuvre des mécanismes de soutien retenus dans le cadre la facilité, pratiqués par les projets et programmes dans le cadre d'une contractualisation directe avec les Institutions financières ;
- La facilitation de la mise en œuvre de nouveaux partenariats afin de s'assurer de leurs cohérences avec la stratégie de la Facilité 1 ;
- La mise en œuvre des mesures d'accompagnement préconisées (cf. chapitre 5), dans la perspective de la création d'un environnement favorable au crédit, en particulier la mise en œuvre des mesures de renforcement de compétence ;
- La mise en place d'un fonds de garantie auprès d'un établissement financier spécialisé ;
- La facilitation des opérations de levée des fonds auprès d'organismes financiers internationaux pour le refinancement des institutions financières ;
- La préparation de l'institutionnalisation du FISAN. A cet effet, il aura à conduire des réflexions sur la forme et la nature juridique et les missions de la structure, conformément aux outils prévus dans la présente stratégie.

4.2 Création du fonds FISAN

Le fonds de la facilité 1, qui sera une partie intégrante du FISAN, sera articulé en 4 sous-guichets :

- Sous-guichet 1 : Mesures structurantes/Accompagnement
- Sous-guichet 2 : Subvention ;
- Sous-guichet 3 : Garantie ;
- Sous-guichet 4 : Refinancement.

Le FISAN sera doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière.

La gouvernance du Fonds de la facilité 1 s'intègre dans celle du FISAN dans son ensemble, qui est décrite dans la stratégie globale du FISAN.

Celle-ci prévoit :

- Une **instance nationale d'orientation**, chargée de la concertation inter-acteurs, de l'orientation de la mise en œuvre de la facilité et du suivi des opérations sur le terrain. Elle est composée des acteurs au travers de leur représentation professionnelle ;
- Une **structure de gestion**, qui sera chargée de la coordination au quotidien de la facilité et de toutes les activités prévues dans le dispositif : mise en place des outils de financement, mobilisation des ressources financières, harmonisation des pratiques, mise en œuvre des mesures de renforcement des capacités, suivi-évaluation, etc.

La mise en place de ce dispositif nécessitera une dotation initiale en ressources pour son fonctionnement. Toutefois, les produits financiers générés à travers les fonds gérés ou mobilisés, rendront possible à terme, son autofinancement⁸.

4.3 Suivi / évaluation – Contrôle

L'Etat et ses partenaires œuvrent pour diffuser les bonnes pratiques en matière de financement de l'agriculture.

Quel que soit le dispositif mis en place, il doit régulièrement être évalué et ajusté.

Le système de suivi/évaluation, qui sera mis en place par l'instance technique, doit permettre de s'assurer de la bonne mise en œuvre du dispositif. Il doit en outre permettre d'évaluer les principaux indicateurs de la distribution de crédit, tels que les bénéficiaires touchés, les effets économiques, la rentabilité des projets financés, les taux de remboursement, les aspects genre, etc., dans la perspective d'un ajustement régulier des règles et conditionnalités de la facilité.

Les outils de financement préconisés par la facilité reposent sur la confiance envers les intermédiaires financiers. Le contrôle est cependant indispensable pour valider la bonne affectation des subventions aux bénéficiaires ciblés, dans le respect des critères d'éligibilité définis. Les contrôles (audits) doivent à la fois être faits sur base documentaire (pièces) et sur le terrain, à travers un échantillonnage.

Les accords avec les institutions financières doivent prévoir des sanctions et la possibilité de résiliation anticipée des contrats en cas de non-respect des règles (critères d'éligibilité) de la facilité.

⁸ En effet, si l'on part par exemple de l'hypothèse que le fonds de refinancement des SFD sera constitué à hauteur de dix (10) milliards, qui seront prêtés à 3% l'an aux SFD, les produits attendus seraient annuellement de trois cent (300) millions.

5. CONDITIONS FAVORABLES

Les outils de soutien au financement agricole peuvent rendre dynamique le marché financier agricole, à condition que le contexte soit favorable, ou qu'il soit rendu favorable par un certain nombre de mesures d'accompagnement.

On peut citer parmi les conditions favorables :

1. Les enjeux de développement des chaînes de valeurs agricoles et les possibilités d'investissement dans un objectif de croissance et de développement économique des exploitations et petites entreprises agricoles connus et maîtrisés par les différentes parties prenantes ;
2. Les exploitations agricoles et petites entreprises rurales en mesure de cerner la pertinence d'un investissement dans leurs capacités productives et parvenant à développer des projets bancables ;
3. Les institutions financières bien déployées dans les zones rurales et disposent des ressources humaines en quantité suffisante pour mener les opérations ;
4. Les décisions de prêt des institutions financières prises par un personnel bien formé et qui dispose d'une bonne connaissance des enjeux agricoles et des risques associés ;
5. Les institutions financières disposant de procédures/outils adaptées à la gestion du crédit agricole ;
6. La santé financière des institutions financières et les ressources financières à leur disposition permettant d'accorder des crédits de moyen à longue durée ;
7. Les bénéficiaires des crédits disposant des sûretés permettant de couvrir au moins partiellement le risque au crédit ;
8. Les stratégies nationales (Stratégie de Développement du Secteur Financier et la Stratégie Nationale de Finance Inclusive) mises en œuvre, permettant d'accroître la solidité financière et la performance des institutions financières ;
9. La contribution financière de l'Etat mobilisée pour servir de socle à la mise en œuvre des outils de financement.