



**Présentation relative à la Facilité 1:
Crédit agricole**

*Atelier National sur le financement Agricole
Niamey – 24 février 2015*


1



PLAN DE PRESENTATION


- I. APERCU SUR LE SECTEUR FINANCIER AU NIGER
- II. LES BESOINS DE FINANCEMENT DANS LE SECTEUR AGRICOLE
- III. L'OFFRE ACTUELLE EN SERVICES FINANCIERS POUR LE SECTEUR AGRICOLE
- IV. LES PRINCIPALES CONTRANTES
- V. PISTES D' AMELIORATION POUR UNE MEILLEURE ACCESSIBILITE AU CREDIT AGRICOLE
- VI. POSSIBILITES DES PARTENARIATS INSTITUTIONELS

2



APERCU SUR LE SECTEUR FINANCIER AU NIGER

3



APERCU SUR LE SECTEUR FINANCIER AU NIGER

- ❑ Le système bancaire local est relativement peu développé, comparé à ceux des autres pays de l'UEMOA.
 - ❑ Il compte 12 établissements de crédits (9 banques, 2 succursales bancaires et 1 établissement financier)
 - ❑ Il ne représente que 4.96% des parts du marché UEMOA et se classe 7e sur 8 pays (juste devant la Guinée Bissau)
 - ❑ avec 376 905 comptes actifs (pour 17 millions d'habitants) et 135 agences ou guichets installés pour l'essentiel dans les principaux centres urbains.

4



APERCU SUR LE SECTEUR FINANCIER AU NIGER

- ❑ Le financement dédié au secteur agricole dans son ensemble est très faible (centrale de risque au 30 novembre 2014)
 - ❑ Il ne représente que 0,59% du total des crédits déclarés par les banques soit 3,417 milliards de FCFA sur 582,595 milliards
 - ❑ Ce niveau est inférieur à la moyenne des pays de l'UEMOA qui se situe autour de 3

5



APERCU SUR LE SECTEUR FINANCIER AU NIGER

- ❑ La situation des SFD est sensiblement similaire à celle des banques : (Situation fin 2013)
 - ❑ Selon les indicateurs des Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) du Niger de la BCEAO, fin 2013, il existe 52 SFD légalement autorisés au Niger et 240 points de services.
 - ❑ Le nombre de membres/clients est estimé à 350 643, l'encours de dépôt s'élève à 24 308 millions FCFA et l'encours de crédit à 22 483 millions FCFA.
 - ❑ La couverture géographique demeure assez inégale sur le territoire national. La communauté urbaine de Niamey enregistre la plus grande concentration de SFD, suivi de Tillabéry, Dosso et Maradi, Tahoua, Agadez et Zinder et Diffa.

6



LES BESOINS DE FINANCEMENT DANS LE SECTEUR AGRICOLE


7



BESOINS DE FINANCEMENT DU SECTEUR AGRICOLE

- ❑ Les besoins de financement du secteur agricole sont larges et recouvrent des domaines de nature différente :
 - ❑ le financement de l'exploitation (crédits de campagne, équipements, soudure, investissements...)
 - ❑ le financement de la commercialisation des productions agricoles
- ❑ Ces besoins de financement ne peuvent donc pas être couverts par les mêmes dispositifs. Certains relèvent de services financiers « de proximité », d'autres des banques

8



BESOINS DE FINANCEMENT DU SECTEUR AGRICOLE (SUITE)

- ❑ Les besoins en services financiers des exploitations agricoles portent sur différents types de crédit :
 - ❑ de court terme : pour le financement de la campagne agricole (intrants, main d'œuvre), de l'embouche, du stockage, de la première transformation des produits agricoles
 - ❑ de moyen terme : pour l'équipement agricole
 - ❑ de long terme : pour l'équipement lourd, les plantations de culture pérennes, l'achat de foncier dans certains contextes, etc.
- ❑ Ces besoins résultent de la nécessité de :
 - ❑ d'améliorer la productivité de l'exploitation
 - ❑ de moderniser l'activité
 - ❑ d'extension...

9



L'OFFRE ACTUELLE EN SERVICES FINANCIERS POUR LE SECTEUR AGRICOLE

10



L'OFFRE DE FINANCEMENT

- ❑ L'offre en matière de financement rural est réalisée par une série d'acteurs pouvant se regrouper en trois grandes classes:
- ❑ Acteurs publics :
 - ❑ à travers les projets de développement avec un volet crédit rural.

11



L'OFFRE DE FINANCEMENT

- ❑ Acteurs privés formels: Il regroupe les banques commerciales et les (SFD)
- ❑ Banques :
 - ❑ Le taux de pénétration des banques en milieu rural est quasi nul. Le réseau bancaire couvre surtout le secteur urbain dont Niamey qui concentre plus du tiers des guichets.
 - ❑ Les crédits accordés au milieu rural se concentrent surtout sur les exploitations de grandes superficies, la commercialisation en gros des produits agricoles et la transformation essentiellement laitière.
 - ❑ Les crédits à long et moyen terme sont insignifiants (respectivement 2,43% et 16,68%); Les crédits à court terme (80,89%) sont prédominants.

12



L'OFFRE DE FINANCEMENT

- ❑ SFD
 - ❑ Seulement une dizaine travaille réellement dans le secteur rural. Les autres se concentrent sur les secteurs urbains, périurbains et rurbains.
 - ❑ Les SFD se refinancent auprès des banques, ce qui explique le niveau des taux offerts. Les crédits offerts sont essentiellement à court terme mais couvrent plusieurs segments :
 - ❑ Financement de la campagne agricole (intrants agricoles)
 - ❑ Financement de la commercialisation des produits agricoles à la récolte (stockage)
 - ❑ Financement d'AGR et de l'embouche (transformation agricole)
 - ❑ Les cultures de contre-saison.

13



L'OFFRE DE FINANCEMENT

- ❑ SFD
 - ❑ Seulement une dizaine travaille réellement dans le secteur rural. Les autres se concentrent sur les secteurs urbains, périurbains et rurbains.
 - ❑ Les SFD se refinancent auprès des banques, ce qui explique le niveau des taux offerts. Les crédits offerts sont essentiellement à court terme mais couvrent plusieurs segments :
 - ❑ Financement de la campagne agricole (intrants agricoles)
 - ❑ Financement de la commercialisation des produits agricoles à la récolte (stockage)
 - ❑ Financement d'AGR et de l'embouche (transformation agricole)
 - ❑ Les cultures de contre-saison.

14



L'OFFRE DE FINANCEMENT

- ❑ Suite SFD:
 - ❑ les SFD attendent certaines limites du fait des risques élevés et des garanties demandées par les banques commerciales pour les refinancer
 - ❑ Les dix (10) institutions qui dominent le secteur représentent environ 85% du niveau d'activité. Deux d'entre elles ont réalisé sur deux années consécutives, plus de deux milliards d'encours d'épargne et de crédit et sont donc soumises à l'article 44 de la Loi portant réglementation des SFD. Elles totalisent à elles seules plus du 1/3 de l'encours total)

15



L'OFFRE DE FINANCEMENT


- ❑ Acteurs privés informels:
 - ❑ Le secteur informel offre:
 - ❑ des outils d'épargne (en nature, tontines, banquiers ambulants)
 - ❑ de crédits (prêts personnels à taux usuriers ou nul)
 - ❑ de l'assurance (caisse de solidarité autonome ou liés aux tontines)
 - ❑ Il existe trois types d'acteurs:
 - ❑ les parents
 - ❑ les regroupements (tontines)
 - ❑ les usuriers (commerçants) prêtant à des taux élevés (30%-40% pour 6 mois). Les crédits usuriers sont effectués sur de faibles sommes (10.000 FCFA), rapidement et sans garanties.
 - ❑ Les usuriers sont les plus nombreux.
 - ❑ L'existence d'opérateurs informels pratiquant des taux usuraires souligne la faiblesse d'une offre de financement adaptée au secteur agricole.

16



LES PRINCIPALES CONTRANTES

17



PRINCIPALES CONTRANTES

- ❑ Les raisons pour lesquelles banques et SFD n'ont pas été en mesure de répondre aux besoins, à la fois en matière d'accès et d'adéquation des produits et des services, sont nombreuses:
 - ❑ Incapacité des établissements de crédit à faire face à des risques inhérents au secteur.
 - ❑ Ces risques peuvent être regroupés de la façon suivante :
 - ❑ Les risques de crédits collectifs, accentués dans le cas du secteur agricole, et particulièrement lorsqu'il s'agit des petits producteurs, étant donné le caractère informel de leurs activités, leur capacité de remboursement limitée, le manque d'actifs, de cadres juridiques appropriés, la faiblesse des infrastructures, etc.

18



PRINCIPALES CONTRANTES

- ❑ Les risques (souvent covariants) spécifiques à la production agricole, comme :
 - ❑ les variations météorologiques habituelles, les catastrophes climatiques, le changement climatique, les ravageurs, les maladies, le caractère saisonnier (qui rend variable la capacité à rembourser);
 - ❑ les risques de marché et de prix qui sont plus prononcés que dans les autres secteurs (volatilité des prix locaux, mauvaises capacités de conditionnement et de conservation, manque de débouchés pour la commercialisation, introduction limitée et onéreuse des innovations, introduction limitée du warrantage, inexistence de structures de tierce détention, inexistence de la contractualisation des opérations, variations entraînées par le manque d'information, fluctuations de prix sur les marchés internationaux, barrières commerciales)

19



PRINCIPALES CONTRANTES

- ❑ Le développement du crédit agricole au Niger est par ailleurs entravé par des structures de coût qui rendent difficile une offre de crédit à des prix à la fois abordables pour les producteurs et suffisamment rentables pour les organismes prêteurs:
 - ❑ Les caractéristiques spatiales de l'agriculture augmentent les coûts : la production est éparpillée et les coûts de transport sont élevés.
 - ❑ Pour les institutions financières, les coûts occasionnés par la fourniture de services financiers au secteur agricole sont élevés : coût des ressources pour financer les prêts, coût de provisionnement pour couvrir les risques accrus, coûts de transaction et de distribution élevés en milieu rural.
 - ❑ Pour les agriculteurs, les coûts d'accès au financement – taux d'intérêt, charges et coûts annexes d'accès aux services financiers (lorsqu'ils existent) – sont également élevés. Ces coûts affectent directement leur capacité à emprunter. Les producteurs sont limités dans leur capacité à payer des taux d'intérêt élevés de par les rendements faibles de la production agricole primaire.

20



PISTES D'AMÉLIORATION

21



PISTES D'AMÉLIORATION DE L'OFFRE DE CREDIT

- ❑ Au delà des risques pour lesquels il est possible de mettre en place des mécanismes de mitigation publics (fonds de garantie) ou privés (assurances agricoles), il importe pour développer l'offre de crédit de la part des établissements de crédit d'initier des actions en direction des différents acteurs

22



PISTES D'AMÉLIORATION DE L'OFFRE DE CREDIT

- ❑ Pour les institutions financières:
 - ❑ réduire les coûts occasionnés par la fourniture de services financiers au secteur agricole qui sont extrêmement élevés :
 - coût des ressources pour financer les prêts qui sont élevés tant pour la mobilisation des dépôts que pour le refinancement commercial
 - coûts de transaction et de distribution élevés en milieu rural
 - ❑ Renforcement des capacités des agents : pour éviter les délais de traitements longs des demandes ou les financements acquis hors période, ou la concentration des financements quelques filières jugées les plus rentables....
 - ❑ Susciter l'émergence d'intermédiaires professionnels : pour le financement agricole, le plus important n'est pas tant la spéculation mais la maîtrise et la sécurisation des stocks. Il s'agit donc de promouvoir des structures professionnelles de stockage, de tierce détention, de conditionnement, etc.
 - ❑ Mettre fin aux dysfonctionnements trop fréquents du système judiciaire et aux insuffisances de la législation sur les actes délivrés par les COFO qui ne permettent pas aux banques de faire jouer les garanties (exemple les hypothèques)

23



PISTES D'AMÉLIORATION DE L'OFFRE DE CREDIT

- ❑ Pour les producteurs ruraux:
 - ❑ Formation des ruraux en techniques bancaires de base (au Mali, on a écrit des modules de formation et réalisé des séances de formation grâce au financement de donateurs notamment le FED et la KFW)
 - ❑ Renforcement des structures d'appui au producteurs et aider a la professionnalisation des filières avec l'introduction progressive des contrats d'achats ou de prestations et une incitation a la bancarisation des recettes
 - ❑ Aider à l'installation des jeunes.

24



PISTES D'AMELIORATION DE L'OFFRE DE CREDIT

- ❑ Doter les 3 fonds prévus lors de la création de la BAGRI pour permettre à l'ensemble des établissements de crédit d'intervenir de manière sécurisée:
 - ❑ Fonds de garantie pour les productions végétales et animales qui est sensé couvrir les interventions des établissements de crédits sur les cultures sous pluie à hauteur de 75%, les cultures irriguées à hauteur de 50% et les filières de productions animales à hauteur de 50%.
 - ❑ Fonds de prévoyance et d'atténuation des calamités agro-sylvo-pastorales pour aider les producteurs à faire face aux prêts contractés à continuer à développer leurs exploitations même en cas de catastrophes climatiques (sécheresse, inondations, etc.)
 - ❑ Le fonds de bonification des intérêts a pour objet d'alléger les charges d'intérêts sur les crédits qui leur sont consentis avec un dégrèvement de 5% sur les taux d'intérêt.

25



POSSIBILITES DES PARTENARIATS INSTITUTIONNELS

26



PARTENARIAT INSTITUTIONNEL

- ❑ Pour atteindre la population agricole, les banques et les SFD doivent être perçus comme des partenaires. On pourrait ainsi définir une stratégie visant à accompagner les SFD sur des critères objectifs et en veillant à ne pas contribuer au surendettement du secteur. Cette stratégie pourrait reposer sur la nécessité de:
 - ❑ Compléter l'offre de crédit rurale par l'intermédiaire des SFD rurales : Ce point est important de trouver une complémentarité et une collaboration efficace à mettre en place (objet d'un partenariat).
 - ❑ Répondre aux besoins des SFD par une offre adaptée et peu coûteuse : Les SFD manquent de ressources adaptées et supportent des coûts services élevés.
 - ❑ Soutenir les SFD pour atteindre un standing acceptable : Le partenariat doit être solide et le risque maîtrisé pour obtenir les meilleurs résultats. Cela nécessite un appui sur des éléments clés de gestion et reporting.

27



PARTENARIAT INSTITUTIONNEL

- ❑ Les banques peuvent accorder des crédits pour leur propre compte, mais elles peuvent intervenir aussi pour le compte de tiers
- ❑ Pour faciliter le financement, une Banque peut s'allier à 1 SFD et à un bailleur de fonds pour mettre en place un système simple mais efficace et sécurisé alliant le crédit à la subventions au profit des producteurs :
 - ❑ Le partenariat sera fondé sur une répartition des clientèles en fonction des coûts d'opportunité, des montants et de la complémentarité des implantations de chacun des réseaux d'agence
 - ❑ Le bailleur de fonds interviendra sous forme de fonds de garantie, sous forme de subvention qui ne doit pas dépasser 30 à 40% du montant du projet, sous forme de bonification du taux d'intérêt, etc.
 - ❑ La subvention devrait couvrir notamment les investissements d'appui à la première mise en œuvre ou d'innovations technologiques.

28

