



**Le crédit au service de l'autonomisation financière des petits producteurs :
L'expérience de la FUGN-MOORIBEN**

Contenu

- Introduction..... 2
- I. Un modèle de facilitation de l'accès au crédit évolutif pour s'adapter aux besoins des membres et aux contextes..... 4
 - I.1 le crédit autogéré 4
 - I.1.1 Présentation 4
 - I.1.2 Points forts et points faibles..... 5
 - I.2 Partenariat avec des IMFs à travers des lignes de crédit 5
 - I.2.1 Présentation 5
 - I.2.2 Points forts et points faibles..... 6
 - I.3 Appui à la création d'IMF par les Unions 7
 - I.3.1 Présentation 7
 - I.3.2 Points forts et points faibles..... 8
 - I.4 Partenariat avec les Institutions Financières (IF) 9
 - I.4.1 Une réflexion stratégique pour repenser le dispositif de facilitation du crédit de Mooriben 9
 - I.4.2 le partenariat avec la Banque Agricole du Niger (BAGRI-Niger) : un tournant pour l'accès durable et approprié au crédit des populations rurales ?..... 9
 - I.4.3 Les Points forts et points faibles du partenariat avec les IF 10
- II. Effets et impacts des approches de facilitation de l'accès au crédit de Mooriben sur les bénéficiaires 11
 - II. 1 l'accroissement et la diversification des activités de production et de commercialisation 11
 - II.2 Augmentation des revenus et amélioration du niveau de vie des bénéficiaires 13
 - II.3 Le crédit et la création d'un esprit entrepreneurial 15
 - II.4 Le crédit et l'autonomisation des Unions membres de Mooriben 16
 - II. 5 Les effets sur le développement des autres services, l'amélioration de la vie associative et la cohésion sociale 16
- III. Enseignements et leçons 17
- IV Enjeux et défis 18
- Conclusion 19

Introduction

Le Niger est un pays sahélien dont l'économie repose principalement sur l'Agriculture qui représente environ 50% du PIB. Cette Agriculture est l'activité économique qui mobilise le plus d'actifs, procure des revenus à plus de 80% de la population et assure tant bien que mal la sécurité alimentaire et nutritionnelle des Nigériens. Malgré d'importants efforts à travers la mise en œuvre d'instruments politiques dont la dernière est l'I 3 N, le pays souffre d'insécurité alimentaire chronique depuis les grandes sécheresses des années 70. La transformation de l'Agriculture familiale, levier du développement économique des pays comme le Niger, en plus des contraintes climatiques, technico-économiques et organisationnelles, est confrontée à l'accès à des services financiers consistants et adaptés à sa nature.

La faillite dans les années 80 des structures étatiques (CNCA puis la BDRN et la CNE) de financement du monde rural en général et de l'agriculture en particulier a créé un vide dans l'offre de services financiers que les banques classiques et les Institutions de Microfinance n'ont pu combler jusqu'à maintenant.

En outre les dynamiques de fournitures de services technico-économique des Organisations Paysannes (OP) restent encore fragiles du fait d'un manque important de ressources financières. Cette situation s'explique d'une part par la nature de l'Agriculture familiale (AF), la diversité de ses besoins de financements et d'autre part par l'insuffisance et l'inadéquation des services financiers proposés par les banques et les IMF.

L'AF principalement pluviale, articule des cultures vivrières et commerciales. La rentabilité financière globale de ces cultures n'est pas toujours évidente du fait des niveaux de productivités faibles (faute d'investissements conséquents), des effets des changements climatiques, de l'insécurité des marchés et de leur faible organisation. Ensuite les besoins de financements de l'AF sont divers et importants parfois : investissements structurants ; matériels et équipements ; intrants ; appui à la commercialisation... Enfin, l'exploitant agricole familial articule des activités agricoles et non agricoles pour faire face aux besoins de développement de ses activités économiques et aux dépenses sociales (santé, scolarisation des enfants, cérémonies familiales...). Tout cela fait que l'AF est perçue par les banques comme un environnement de risques ; ce qui explique leur réticence à financer le secteur même si des avancées sont notées ces derniers temps notamment avec la création de la Banque Agricole du Niger (BAGRI).

L'autre source de financement privée de l'agriculture et du développement rural est le réseau des IMF. Les premières institutions de microfinance ont été créées au Niger à la fin des années 80. De par leur positionnement comme des instruments de lutte contre la pauvreté, leur proximité avec les populations et leur gestion basée sur l'utilisation de compétences locales, elles ont connu une croissance très rapide pour atteindre plus d'une centaine à la fin des années 90. Cependant faute de ressources conséquentes et d'expertises pour une gestion professionnelle, ces IMF n'ont pas pu répondre de manière efficace aux besoins de financements importants d'une agriculture principalement de subsistance et très peu orientée sur le marché¹.

La nature de l'AF et les importantes contraintes auxquelles elle fait face dans la voie de sa transformation ainsi que l'inexistence d'une assurance agricole appropriée, font que les systèmes de financements privés (banques et IMF) font très peu d'efforts pour adapter leurs produits et services financiers (types de produits, taux d'intérêt, volume et durée) aux spécificités du secteur agricole.

D'un autre côté, l'Etat du Niger reconnaissant (lors des Comités Interministériels de la Stratégie de Développement Rural (SDR) en 2009 et 2011) l'importance démographique et économique du secteur rural, parle de la nécessité

¹ Répondre au besoin de financement agricole du monde rural, un défi relevé par la FUGPN-Mooriben, SOS Faim, mars 2013.

d'une politique de financement rural permettant d'accroître les capacités de production de biens et de services. Selon la SDR, ce financement doit être orienté vers la construction et la réhabilitation d'infrastructure, la dotation des agriculteurs en matériels, équipements agricoles, intrants, le renforcement des capacités organisationnelles et institutionnelles². Les objectifs recherchés étant le renforcement du capital productif, des capacités organisationnelles des acteurs en vue de l'amélioration des revenus des ménages ruraux (Comité interministériel de pilotage de la SDR, 2011). Toujours dans ces efforts de soutenir le développement agricole et rural, la SDR a été intégrée en 2011-12 à l'I3N dont l'instrument de financement est le Fonds d'Investissement pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (le FISAN).

Encadré 1 : Le Fonds d'Investissement pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (FISAN).

Le FISAN a été adopté le 02 août 2017 par les pouvoirs publics. Il constitue un mécanisme novateur de financement des programmes de l'Initiative 3N. Le FISAN a été conçu dans une logique de complémentarité et d'optimisation des autres mécanismes de financement existants. Il vise à améliorer l'offre de services financiers aux producteurs ruraux et aux autres acteurs des chaînes de valeur agro-sylvo-pastorales et halieutiques. Le FISAN comporte trois Facilités : (i) Facilité 1 : « *Soutien au financement agricole* » ; (ii) Facilité 2 : « *Financement des investissements structurants agricoles* » ; et (iii) Facilité 3 : « *Financement du conseil agricole, de la recherche et du renforcement de capacités* ». Les modes opératoires du fonds proposés par les groupes de réflexion thématique ont été validés lors d'un atelier de validation technique en février 2015. Cet atelier a retenu que la gestion opérationnelle sera assurée par les institutions financières, en l'occurrence : (i) la BAGRI, ASUSU et TANAADI, en ce qui concerne la Facilité 1 ; (ii) l'ANFICT, en ce qui concerne la Facilité 2 ; et (iii) l'APCA, en ce qui concerne la Facilité 3³.

Le FISAN constitue une nouvelle opportunité pour les OP et les exploitations familiales d'accéder aux financements de leurs activités. Cependant, le retard dans la mise en route de la Facilité 3 et le ciblage de la Facilité 1 « *des promoteurs privés individuels ou collectifs, orientés vers le marché, en prenant en compte l'ensemble des maillons des chaînes de valeur* ⁴ » et non pas les OP, font que le financement consistant durable et adapté à l'AF reste encore un problème majeur.

Dans un tel contexte de rareté et de l'inadéquation des mécanismes de financement de l'Agriculture et du développement rural au Niger, les organisations paysannes spécialisées dans la fourniture de services technico économiques à leurs membres telles que la FUGPN Mooriben, ont mis en œuvre diverses stratégies et approches de facilitation de l'accès à leurs membres au crédit pour le financement de leurs activités de production, de transformation et de commercialisation.

Encadré 2 : Brève présentation de la Fédération des Unions de Groupements Paysans du Niger La Fédération des Unions de Groupements Paysans du Niger (FUGPN-Mooriben) compte parmi les toutes premières organisations paysannes constituées librement par les paysans eux-mêmes, en dehors du système coopératif contrôlé par l'Etat et des structures de la Société de Développement qui avaient marqué l'organisation économique et sociale du Niger pendant les années 1960-80. Dès 1988, après des échanges avec les mouvements NAAM⁵ du

² Ludovic Andres¹, Université de Liège et Philippe Lebailly², Université de Liège in : Le financement rural du Niger, élément clé du développement

³ PAOP 4 (2017-2020), Rapport public

⁴ PAOP 4 (2017-2020), Rapport public

⁵ Les groupements Naam, c'est une formule associative originale initiée dans les années 60 par un homme, le docteur Bernard Lédéa Ouédraogo. L'idée reprend et réactualise une forme traditionnelle d'organisation communautaire de jeunes : le Kombi-Naam ou « pouvoir des jeunes ». Les jeunes d'un même village ou d'un quartier (20 à 25 ans pour les garçons, 15 à 20 ans pour les filles), se mettent d'accord pour organiser le Kombi-Naam, en général pendant la saison des pluies, principalement pour les travaux champêtres. C'est l'un des plus anciens et l'un des plus vastes regroupements de paysans, en Afrique, la Fédération Nationale des Groupements Naam, une organisation de producteurs présente dans 30 provinces au Burkina Faso.

Burkina Faso et Six « S »⁶ international, les premiers groupements s'étaient spontanément formés dans les départements de Tillabéri et Téra. Leur succès a entraîné l'extension du mouvement dans les départements de Kollo, Dosso, Gaya, Loga, Birni N'Gaouré, Say et Filingué. Elle a fonctionné de façon informelle jusqu'en 1993 où elle a été agréée par *arrêté n° 44/MAG/EL du 14 avril*, par le Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage. Son siège social est fixé à Niamey et sa zone d'intervention couvre les régions de Tillabéri et Dosso ainsi que la zone rurale de la Communauté urbaine de Niamey. Elle comptait, en fin 2014, 30 unions totalisant 1536 groupements avec 58.626 membres dont 36.049 femmes soit 63%. Ces membres résident dans 732 villages administratifs répartis dans 38 communes.

Mooriben signifie en langue Djerma « La Misère est finie ». La réalisation de cette vision s'appuie sur l'engagement de la FUGPN-Mooriben « *de construire avec ses membres une agriculture familiale professionnelle, durable, diversifiée et autonome, à haute valeur économique, sociale et environnementale* ». La construction d'une telle AF passe, selon Mooriben, par son intégration au marché et l'accès à des services économiques adaptés (approvisionnement en intrants, en matériel, commercialisation des productions, services financiers ...). Forte de cette conviction Mooriben s'est positionnée très tôt dans la fourniture de services technicoéconomiques et financiers à ses membres.

La FUGPN-Mooriben a dû se forger son propre modèle de financement pour répondre aux besoins de ses membres. Ce modèle a développé quatre (4) approches différentes, qui ont été mises en œuvre de manière successives tout en se chevauchant très souvent.

Ce document de capitalisation retrace, dans les pages qui suivent, le vécu de la FUGPN dans la facilitation de l'accès au crédit de ses membres en décrivant les 4 approches, leurs points forts et points faibles. Ensuite il analysera leurs effets sur les revenus, les capacités d'autofinancement des bénéficiaires de production, de transformation et de commercialisation. La création de l'esprit d'entrepreneuriat, l'autonomisation des Unions et l'amélioration de la vie associative de la Fédération sont d'autres effets du crédit qui seront aussi analysés. Ce document s'attellera ensuite à tirer les enseignements et à identifier les défis pour servir la réflexion qui est en cours pour le développement d'un nouveau modèle économique ancré sur l'autopromotion paysanne.

I. Un modèle de facilitation de l'accès au crédit évolutif pour s'adapter aux besoins des membres et aux contextes.

Face à la rareté et à l'inadéquation des mécanismes de financement de l'AF au Niger et forte de son engagement à contribuer à la construction d'une AF professionnelle compétitive et intégrée au marché, Mooriben a développé une stratégie de fourniture de services financiers à travers quatre approches. Ces quatre approches développées ont eu pour objectif principal d'améliorer l'accès durable des unions au crédit pour faciliter l'autonomisation financière des membres et l'accès au marché. Dans cette perspective, il s'agissait, pour Mooriben de faciliter la mobilisation des ressources locales à travers l'épargne et sécuriser les lignes de crédit et autres fonds issues des activités collectives menées par les unions et les groupements (banques de céréales, boutiques d'intrants, radios communautaires, etc.).

I.1 le crédit autogéré

I.1.1 Présentation

La première approche fut le crédit autogéré qui a existé de 1999 à 2005. Le crédit autogéré comme son nom l'indique est un système de crédit dont la gestion relève exclusivement des bénéficiaires ou de leur organisation. Ce système a été financé par les cotisations des membres et d'autres ressources de la Fédération. Il avait pour

⁶ Savoir Se Servir de la Saison Sèche au Sahel et en savane

vocation de favoriser le développement d'initiatives économiques individuelles jusque- là bloquées par l'absence de crédit. Le système fonctionnait de la manière suivante :

- ✓ La fédération mobilise les fonds et affecte dans son budget une ligne de crédit qu'elle met à la disposition des unions proportionnellement à leur demande.
- ✓ un responsable de service crédit recruté par la fédération, étudie les dossiers de demandes des crédits et les valide. Il s'occupe de la mise en place, des suivis et dans certains cas des recouvrements. Il est aussi chargé du renforcement des capacités des élus et des animateurs sur les procédures de gestion du crédit.
- ✓ Le CA de l'Union valide les demandes et met le crédit à la disposition des groupements qui sont chargés de leur répartition aux membres. Le CA appuie l'animateur dans la sensibilisation et le recouvrement. Au sein de chaque Union, un animateur endogène est chargé de suivre les crédits. Ils coordonnent les demandes en crédit des groupements (élaborent les demandes en crédit de l'union), assurent le suivi de proximité des crédits et sont responsables des recouvrements au niveau local avec l'appui des CA des Groupements.

Le système autogéré a fonctionné jusqu'en 2005 avec cependant une variante. En effet certaines Unions par manque d'accord en leur sein sur la gestion du crédit et, d'autres, pour mieux sécuriser les fonds, avaient signé un partenariat avec des IMF tout en continuant à assurer le crédit de manière autogéré⁷.

1.1.2 Points forts et points faibles

Neuf (9) unions sur les quinze (15) que comptait la fédération en 2005 ont été touchées. Le montant global des ressources mobilisées, se chiffrait à plus de 30 millions de FCFA en 1999 et s'élevait à 50 millions en 2005.

Les points forts

Le crédit autogéré a permis de contribuer à des changements importants. En effet la facilité d'accès au crédit qui le caractérise a permis aux femmes, d'accéder à des ressources financières pour leurs activités génératrices de revenus (AGR).

L'augmentation du capital initial à partir des produits générés par la gestion du crédit et l'accroissement des capacités financières et de gestion de l'Union constituent un autre point fort.

Les points faibles

Cependant, on peut relever quelques insuffisances. En effet la faiblesse du pouvoir et du niveau de contrôle de l'animateur endogène a entraîné dans certaines Unions des détournements d'objet et des retards sur les remboursements. L'absence d'outils de gestion et de compétences appropriés fait que l'évaluation de la rentabilité des opérations et la reconstitution de leur histoire étaient difficile à établir. Enfin Le système de financement a trouvé ses limites car les unions n'avaient ni la compétence, ni l'autorisation légale pour conduire les activités de crédit. De fait, la pratique du crédit autogéré était devenue illégale à partir de 1996.

1.2 Partenariat avec des IMF à travers des lignes de crédit

1.2.1 Présentation

La deuxième approche fut l'expérience des lignes de crédit à travers un partenariat avec des IMF qui débuta en 2000, Suite aux insuffisances du crédit autogéré et de son illégalité, Mooriben avait engagé une réflexion qui avait débouché sur deux options possibles pour continuer à fournir des services financiers aux populations rurales :

⁷ SOS Faim, zoom microfinance : répondre aux besoins de financement agricole du monde rural un défi relevé par Mooriben, Mars 2013

encourager les Unions à développer un partenariat avec des IMF qui sont dans leur zone de couverture ou continuer le processus de création d'IMF par des Unions qui n'avaient pas d'IMF dans leurs zones.

Le choix des IMF s'est fait sur la base des résultats d'une étude diagnostic de celles qui étaient établies dans la zone de couverture de la FUGPN en 2001. A la suite de cette étude, chaque Union était appelée à négocier avec l'IMF de son choix parmi celles retenues. La négociation portait sur les modalités de partage des intérêts entre l'IMF et l'Union. Pour la plupart des accords, 60% du taux d'intérêt revenait à l'IMF et 40% à l'Union. Sur le pourcentage perçu par l'Union, les 30% sont reversés à la Fédération, les 35% dédiés à l'augmentation du capital et 35% revenaient à l'Union pour ses frais de fonctionnement⁸.

La mise en œuvre de cette approche s'est faite grâce à l'appui financier d'une centaine de millions de francs (152 450 euros) de la Coopération Suisse destinés au financement des AGR. Les six (6) plus anciennes unions étaient les pionnières : Téra, Wenzerbé, Sawani, M'bida, Karma et Baro kouara. Elle a été étendue par la suite à celle de Falwel (2006) et Karabeji (2007).

Un regard sur le fonctionnement de cette approche de partenariat avec les IMF fait ressortir les points suivants.

- La Coopération Suisse sur la base d'un contrat programmes alimentait les lignes de crédits créées au niveau des banques.
- Les Unions signent des conventions avec des IMF qui ouvrent un compte au niveau des banques.
- Les IMF octroient le crédit aux bénéficiaires sur la base des demandes transmises par l'Union et les gèrent selon leurs procédures.
- Au début, les Unions bénéficiaient de l'accompagnement du Secrétariat Exécutif (SE) de Mooriben pour le suivi des lignes de crédits au niveau des IMF. Par la suite, celui-ci s'est désengagé en faisant confiance aux IMF du fait aussi de ses compétences et moyens limités pour ce genre d'opérations.
- Les IMF de leur côté étaient accompagnées au début de l'expérience de partenariat avec Mooriben par des structures d'appui tels que des projets de développement, des partenaires techniques, ou des réseaux et faisaient un suivi régulier des lignes de crédits dans les banques.

I.2.2 Points forts et points faibles

L'analyse de système qui a fonctionné de 2000 à 2011, fait ressortir quelques points forts au début mais aussi beaucoup de points faibles par la suite.

Points forts

Entre 2000 et 2005, il y a eu une augmentation des lignes de crédit grâce aux intérêts sur le crédit et des abondements supplémentaires apportés par d'autres partenaires. C'est ainsi que pour l'Union de Téra, les fonds initiaux qui étaient de 19 943 500 F en 2001 sont passés en 2005 à 25 950 000 F soit un taux d'accroissement de 30%. Pour Wenzerbé ce taux est de 42% car les fonds initiaux en 2000 qui étaient 16 690 000 F ont atteint, en 2005, 23 690 000 F. Pour Sawani le dépôt initial de 12 245 000 F a augmenté pour atteindre 14 000 000 F pour la même période. L'Union de Karma a enregistré le taux de croissance le plus élevé du fait du passage de ces fonds initiaux de 5 990 000 F à 18 500 000 F soit 208%. L'Union de Baro Kouara a enregistré une augmentation de son dépôt initial de 19% en passant de 20 090 000 F à 24 000 000 F.

⁸ SOS Faim, zoom microfinance : répondre aux besoins de financement agricole du monde rural un défi relevé par Mooriben, Mars 2013

Points faibles

Cependant, entre 2005 et 2011, à l'exception des Unions de Karma et de Tétra qui ont enregistré des taux de croissance respectivement de 169% et 21%, toutes les autres caisses ont vu leur capital initial diminuer. Cette situation pourrait s'expliquer par des facteurs internes aux IMF, à la FUGPN et à l'inadéquation des produits et services des IMF au contexte et la nature de l'agriculture familiale.

La plupart des IMF retenues par l'étude étaient jeunes, inexpérimentées avec des moyens et compétences limités pour une bonne gestion et un bon suivi des lignes des crédits. Elles n'étaient pas en mesure non plus d'assurer la formation des acteurs impliqués dans le dispositif (Membres des Comités de crédit, animateurs, gestionnaires de caisse...). Il s'y ajoute que des malversations au sein de certaines IMF ont entamé certaines lignes de crédit et émoussé ainsi le capital de confiance entre elles et les Unions. Enfin la fin des projets de développement qui appuyaient certaines de ces IMF et la crise au sein d'autres, ont entraîné à la fin un délaissement de fait de la surveillance des lignes de crédit qui ont disparus par la suite.

Au niveau de Mooriben, le manque d'outils de gestion, la non maîtrise des procédures convenues avec les IMF par les animateurs et les élus du fait de leur manque de formation, font que le suivi et le recouvrement des crédits ne se faisaient pas correctement. Ensuite la caution solidaire n'a pas fonctionné dans certains groupements et des élus et animateurs ont été impliqués dans des malversations.

Concernant l'adéquation des services offerts par les IMF par rapport aux activités agricoles, on peut noter que l'octroi du crédit ne se faisait pas toujours au moment opportun. Ensuite les IMF ne pouvaient pas satisfaire des demandes de crédits pour l'acquisition d'équipements ou de matériels agricoles car se disant incompetents pour ce type d'opération de même que pour les crédits à moyen et long terme. Enfin des années successives de mauvaises récoltes n'ont pas permis aux producteurs de rembourser les crédits à temps et dans les conditions requises. Le coût du crédit était considéré très élevé par les bénéficiaires.

I.3 Appui à la création d'IMF par les Unions

I.3.1 Présentation

Toujours dans la perspective d'améliorer l'accès de ses membres à des services financiers adéquats, et à la suite de ces deux expériences qui ne sont pas vraiment des réussites, Mooriben s'est lancée dans la création d'IMF au profit de certaines de ses Unions.

Pour ce faire, elle a sollicité et obtenu de ses partenaires (les Coopérations Française et Suisse notamment) un appui financier pour la mise en place de caisses de type mutualiste au profit de certaines de ses Unions. Il s'agissait de celles qui avaient exprimées la demande et qui disposaient ou pas de ligne de crédit mais étaient éloignées des guichets d'IMF potentielles partenaires. Cette expérience a démarré en 2002 de manière presque concomitante avec celle du partenariat avec les IMF. Elle était sensée régler certains problèmes de l'expérience « ligne de crédit dans les IMF » notamment le déficit de communication avec les IMF, le coût du crédit, la sécurisation des fonds, la durabilité de l'accès au crédit des membres et enfin couvrir des zones dépourvues d'IMF. La mise en œuvre de cette expérience a fait intervenir différents acteurs.

- Les Unions ont piloté le processus de création des caisses avec l'appui d'un opérateur spécialisé, qui, selon le cas, était un cabinet ou un réseau d'IMF.
- Chaque Union en plus de la mobilisation de ses membres devait trouver un terrain pour la construction du siège de la caisse.
- L'opérateur était responsable de la mise en œuvre technique et de la formation des gérants et des élus.
- Le rôle de la Fédération était, d'accompagner l'Union, notamment pour l'obtention de l'agrément, de faire le suivi et le contrôle et d'organiser des voyages d'études pour les gérants et les Elus.

- Les financements de la Coopération Suisse et Française ont pris en charge en partie la construction et l'équipement des sièges d'une part et les prestations des opérateurs spécialisés d'autre part.

I.3.2 Points forts et points faibles

L'analyse de la situation des caisses pour les exercices entre 2009 et 2010⁹ montre une baisse généralisée des indicateurs de performances. En effet, les dépôts enregistrent une chute de 46% alors que le portefeuille de crédit perd 43% en 2 ans. Cette situation trouve son explication dans la baisse importante des indicateurs de portée car le nombre de bénéficiaires/ membres a diminué aussi de 35%.

Cette baisse tendancielle des performances due au départ des clients s'expliquerait certainement par le manque de refinancement du fait de l'illégalité des 5 caisses. Les deux points positifs de l'évolution de ces caisses sont :

- L'apparente amélioration de la qualité du portefeuille avec un taux de portefeuille à risque supérieur (ratio entre crédits en souffrance sur crédits en cours) à 90 jours qui passe de 21% à 2%. Cette situation peut être expliquée par 2 phénomènes : un bon recouvrement des crédits en souffrance ou une passation en perte des crédits en souffrance (créances irrécouvrables abandonnées) ;
- Le coefficient d'engagement (montants des crédits en cours sur montant dépôts) qui montre un financement du portefeuille de crédit par l'épargne collectée. Donc une bonne capacité d'épargne du programme.

Points forts

Cette approche de création d'IMF par les Unions avec l'appui-accompagnement de la fédération et de ses partenaires a permis :

- D'améliorer l'accès des populations rurales au crédit de manière plus appropriée ; en effet les caisses implantées dans des zones non couvertes par des IMFs ont permis aux populations rurales d'accéder à des services diversifiés (épargne, éducation et santé) ;
- De sécuriser les flux importants de fonds (Les Unions ne pouvaient pas du fait de leurs faibles capacités techniques et physiques gérer ces niveaux de montants) ;
- D'ancrer une modalité de gestion des caisses basée sur des principes démocratiques.

Points faibles

Malgré ces acquis quelques insuffisances sont à relever.

- Malheureusement le retard pris dans le processus de légalisation a fait que, cinq caisses sur les six prévues n'ont pu avoir l'agrément de l'autorité de Tutelle logée au Ministère des Finances. Seule la caisse de l'Union de Téra, affiliée au réseau UMEC – Niger fut agréée conformément à la nouvelle loi qui vise la professionnalisation du secteur de la microfinance. Les dossiers d'agrément étaient bien préparés par les opérateurs et dument déposés au niveau de l'autorité de tutelle mais ils sont restés sans suite.
- La Fédération du fait de ses compétences limitées n'a pas été capable de suivre et de contrôler la qualité du travail des opérateurs prestataires qu'elle avait recrutés pour accompagner les Unions.
- Enfin, compte tenu de leur illégalité, les 5 caisses n'ont pas bénéficié de refinancement et cela a remis en question leur pérennité.

⁹ SOS Faim, zoom microfinance 2013 : répondre aux besoins de financement agricole du monde rural un défi relevé par Mooriben, Tableau 2 ; page 8,

I.4 Partenariat avec les Institutions Financières (IF)

I.4.1 Une réflexion stratégique pour repenser le dispositif de facilitation du crédit de Mooriben

L'échec de ces trois (3) premières approches a conduit la Fédération à commanditer une étude diagnostic financée par SOS Faim qui a mobilisé des experts de l'IRC sup AGRO pour sa réalisation. La réalisation de ces diagnostics entrainé dans le cadre de la réflexion stratégique globale de Mooriben sur son dispositif de facilitation de l'accès de ses membres à des services financiers adaptés. Cette étude diagnostic s'est déroulée en deux phases sous forme de recherche/formation/action. Elle a porté dans sa première phase en 2009 sur les caisses et ensuite sur les lignes de crédit en 2010.

Les résultats de ces études tout en confirmant les faiblesses et difficultés des 3 approches précédentes, ont relevé néanmoins, la cohérence de ces dispositifs au regard des objectifs de la Fédération dans ses efforts d'améliorer l'accès de ses membres aux services financiers par la mobilisation de l'épargne locale, la sécurisation des lignes de crédit et la réduction des coûts d'accès au crédit. Les conclusions de ces études ont proposé deux options pour la poursuite de ce chantier important mais à la fois complexe pour la Fédération : la création d'une IMF fédérale ou le partenariat avec les IF. A la lumière de ces conclusions, le Conseil d'Administration puis l'Assemblée Générale, tenus en décembre 2011, ont adopté l'option de partenariat avec les IF. Trois principaux arguments ont milité en faveur de cette option : le coût et la lourdeur du chantier de création d'une IMF ; la position des partenaires techniques favorables à cette option et le temps long pour la mise en place d'une IMF et la disponibilité du crédit.

Cette décision a été précédée du recrutement d'un expert spécialisé en microfinance qui a piloté un travail intense de clarification de la situation des crédits, leur recouvrement sur le terrain et la délocalisation des lignes de crédit des Unions vers la Fédération. Les résultats ce processus participatif piloté par l'expert en microfinance, ont été partagés avec les Unions, l'Autorité de Tutelle et les partenaires de la Fédération lors d'un atelier. La qualité de ce processus et de ses résultats ont fait que la question du crédit occupait tous les débats au cours de l'AG de décembre 2011.

Ce processus d'analyse et de refonte de la stratégie de la FUGPN pour faciliter l'accès de ses membres à des services financiers a permis : (i) le rétablissement de la situation et le recouvrement des crédits qui étaient en souffrances, (ii) un large partage de l'information, (iv) une bonne connaissance par les Elus du contenu de la loi de 2008 sur la microfinance (qui ont compris que les caisses autogérées ne peuvent plus exister).

Cependant le processus s'est fait avec beaucoup de difficultés. En effet la clarification de la situation du crédit a pris beaucoup de temps. Le recouvrement et la délocalisation des lignes de crédits des Unions à la Fédération ont créé une tension entre ces deux instances. Les Unions se sont senties ainsi dépossédées de leurs avoirs par la Fédération. L'option de partenariat avec les IF au lieu de la création d'une IMF fédérale a fait l'objet de vifs débats et n'a pas été retenue à l'unanimité des membres. Enfin, l'avenir de deux caisses qui continuent à exercer dans l'illégalité constitue une épine au pied de la Fédération pour sa marche vers une refonte complète de son dispositif.

I.4.2 le partenariat avec la Banque Agricole du Niger (BAGRI-Niger) : un tournant pour l'accès durable et approprié au crédit des populations rurales ?

Au lendemain de l'AG, en janvier 2012, le CA et le SE, appuyés par un cabinet juridique, ont pris contact avec la BAGRI pour négocier un partenariat avec cette institution devant permettre d'améliorer l'accès du crédit des membres de la Fédération.

La création de la BAGRI par l'Etat du Niger est une concrétisation d'une revendication de la FUGPN et d'autres Organisations Paysannes. En 2011- 12, cette banque proposait les taux d'intérêt les plus attractifs et disposait d'une capacité de financer des volumes de crédit importants nécessaires pour l'agriculture.

Un protocole d'accord portant essentiellement sur le financement des intrants agricoles, du warrantage et à la commercialisation des produits agricoles a été signé avec la BAGRI en juin 2012. Ce protocole offrait des conditions plus favorables que les approches précédentes avec : des taux d'intérêt de 10,75% (contre 14%) ; des frais de dossiers de 1,5% dont une rétrocession de 0,5% à Mooriben pour couvrir les frais d'intermédiation. Les négociations avec la BAGRI ont été facilitées par un fonds de garantie de 50 millions constitués par Mooriben avec les fonds des lignes de crédits des « caisses autogérées ». Par la suite Mooriben a pris 500 actions de la BAGRI à 10000 F soit une prise de participation de 5 000 000 F.

Au préalable et dans le souci d'assurer les conditions d'un accès équitable et transparent des Unions au crédit, la Fédération a élaboré en mai 2012 une politique de crédit et mis en place un Comité pour sa mise en œuvre. Cette politique comprend un ensemble de règles précisant les modalités d'accès au crédit et le rôle de chacun des partenaires. Cette politique de crédit a été déclinée en un manuel de procédures.

A côté de ce partenariat avec la BAGRI et pour accroître la diversité de l'offre de crédits, la Fédération a signé un protocole avec ASUSU (une autre Institution de Financement) et avec la Centrale d'Approvisionnement en Intrants et Matériels Agricoles (CAIMA), principal fournisseur d'engrais minéral au Niger.

I.4.3 Les Points forts et points faibles du partenariat avec les IF

Les points forts

Les Unions ont commencé à accéder au crédit de la BAGRI la même année. Au total en 2012, 11 groupements à la base regroupant cent soixante-onze (171) membres dont 110 femmes ont bénéficié du crédit de la BAGRI.

Entre 2012 et 2015 les Unions ont pu bénéficier de plus de 21 crédits pour une enveloppe globale de plus de 233,5 millions de francs CFA. A l'heure actuelle (2018) :

- Toutes les 29 unions de la fédération disposent au moins d'un compte bancaire ;
- Toutes les unions qui ont exprimé un besoin en crédit ont été satisfaites ;
- L'encours actuel du volume de crédit avoisine 200 000 000 FCFA ;
- Plus de 4000 membres ont été touchés ;
- Environ 2000 membres ont reçu des formations ;

Points faibles

Des bénéficiaires de crédit de la BAGRI, membres de l'Union de Dabari, estiment que les procédures d'accès sont longues, les taux d'intérêt encore élevés et la durée de remboursement courte. En effet disent –ils : « Les prêts négociés au niveau de la BAGRI ont un intérêt de 10,75% avec une périodicité de paiement de 6 mois donc à la fin de chaque campagne rizicole. Le contrat d'accès est signé entre la BAGRI et la Fédération, qui elle à son tour signe un contrat avec l'union ; qui elle aussi signe un contrat avec les groupements qui mettent à la disposition des membres qui ont fait la demande ; ce qui semble très lourd et entraine le plus souvent un retard dans la mise en place de prêts. Cette lourdeur et le taux d'intérêts fort qui revient à la banque et non aux groupements comme dans le cas des prêts du projet Appui au Développement de l'Aquaculture, a des conséquences sur la production et la commercialisation. » Ils estiment aussi que les conditions d'accès au crédit fournisseur de matériels agricoles négocié par la Fédération avec la CAIMA ne sont pas appropriées.

Ces conditions exigent l'apport de 50% du producteur pour disposer du matériel alors que la plupart des demandeurs ne sont pas en mesure de satisfaire cette exigence.

Les femmes transformatrices de l'Union de Say, de leur côté, estiment que Mooriben ne négocie pas bien les périodes de paiement des échéances. Certaines sont très rapprochées et cela ne permet pas le plus souvent aux bénéficiaires de bien fructifier ces prêts ce qui rend difficiles le paiement de ces échéances.

II. Effets et impacts des approches de facilitation de l'accès au crédit de Mooriben sur les bénéficiaires

L'appréciation de manière exhaustive des effets sur les bénéficiaires du crédit des différentes stratégies de la FUGPN-MOORIBEN n'est pas aisée. La difficulté réside dans la durée de cette expérience (20 ans), leur chevauchement dans le temps, l'insuffisance de la documentation et le renouvellement des instances de l'organisation. Tous ces facteurs induisent une importante perte de mémoire de cette expérience.

Mooriben durant cette période a commandité des études diagnostic au début des années 2000, en 2009 et 2010. Ces études ont analysé les processus et les résultats de mise en place et de fonctionnement des différentes approches pour alimenter des réflexions. Mais elles ne se sont pas pour autant intéressées réellement de près aux effets des différentes approches (séparément ou cumulativement) sur les activités de production, de transformation et de commercialisation des bénéficiaires mais aussi sur les changements sur leurs revenus et niveau de vie.

Dans le cadre de cette capitalisation, l'analyse des effets de ces différentes approches se fait sur la base des informations recueillies dans trois sites abritant des Unions : Say ; Alhéri de Gobéri et Dabari.

L'Union de Say a bénéficié des systèmes de crédit de 2008 à 2018. Celle de Gobéri de 2009 à 2018 et celle de Dabari à partir du partenariat avec la BAGRI et le CAIMA en 2012. Le montant du crédit octroyé pour l'ensemble des 3 Unions est de 82 823 500 F au profit de 1099 bénéficiaires dont 875 femmes soit 79,6%. Les 3 grandes activités financées par ces crédits sont:

- Etuvage du riz paddy et commercialisation du riz étuvé pour 34 915 000 F
- l'élevage naisseur couplé avec l'embouche pour 25 495 000 F ;
- le warrantage pour 12 000 000 F et
- la production (acquisition de matériels agricoles, engrais...) : 10 413 500 F.

L'analyse des changements induits par cette expérience de facilitation de l'accès au crédit de Mooriben se fait ici au niveau de 5 variable : (i) l'accroissement et la diversification des activités de production et de commercialisation ; (ii) l'augmentation des revenus et l'amélioration du niveau de vie des bénéficiaires ; (iii) l'esprit d'entrepreneuriat ; (iv) l'autonomisation financière des Unions et (v) le développement organisationnel et l'amélioration de la vie associative des Unions.

II. 1 l'accroissement et la diversification des activités de production et de commercialisation

Au niveau des Unions de Gobéri et de Say, l'expérience de Mooriben a permis aux bénéficiaires d'augmenter les quantités et la qualité des produits agricoles commercialisés. Grâce au crédit de production et des formations sur les techniques culturales, les producteurs ont pu accéder à des intrants (engrais, fumures organiques, semences de qualité), des équipements agricoles (charrettes, charrues...) qui leur ont permis d'augmenter les rendements et les volumes de production. Cette augmentation de la production a permis, au-delà de la satisfaction des besoins alimentaires, de dégager dans beaucoup de cas des surplus pour la commercialisation. Pour illustration, à Gobéri

par exemple le premier crédit de 12 000 000 F accordé par Mooriben a permis la reprise du warrantage suite à son arrêt de deux ans auparavant. Ainsi pour la campagne 2009 – 2010, 470 producteurs ont déposé 18,7 tonnes de mil ; 18,25 t de riz paddy ; 13,6 t de niébé, 3 t d'arachide ; 600 kg d'oseille et 400 kg de maïs pour une valeur monétaire de 7 783 000 F.

Les femmes étuveuses de riz membres de l'Union de Dabari ont acquis grâce au crédit une capacité d'autofinancement de leur activité de transformation. En effet, avant l'avènement des différents crédits, elles agissaient dans la filière comme de simples revendeuses pour les producteurs. Ces derniers leur fournissaient le riz. Elles étaient chargées des opérations de décortilage, d'étuvage et de commercialisation sur les marchés. Elles achetaient le sac de paddy à un prix fixé par le producteur à sa guise et partageaient le bénéfice avec lui après la vente. Présentement grâce au crédit de commercialisation et la dotation en fonds de roulement, elles achètent le riz auprès des producteurs au prix du marché et le bénéfice leur revient totalement après étuvage et commercialisation. Elles parviennent aussi à verser les 1000F par sac à leur Groupement ; ce qui permet à celui-ci d'accroître ses ressources et de faire face aux charges de fonctionnement. Cette capacité d'autofinancement s'explique par les formations en gestion, en alphabétisation, et la sensibilisation sur les bienfaits d'une bonne gestion reçues par les étuveuses. Les autres facteurs explicatifs de cette autonomisation sont : (i) l'organisation des femmes étuveuses en groupement et la transparence dans la gestion du crédit ; (ii) la mobilisation de l'épargne par le système de tontine qu'elles ont instauré et qui constitue une autre source locale d'accès au crédit.

Cette autonomisation des femmes étuveuses vis-à-vis des producteurs a ouvert aussi la voie à l'accroissement et la pérennisation de l'activité d'étuvage et de commercialisation du riz étuvé. En effet l'activité enregistre l'arrivée de nouvelles femmes surtout plus jeunes. Cet engouement s'explique par l'existence d'un marché lié à la forte demande de riz étuvé au Niger, d'une caisse locale alimentée par le système de tontine qui complète les prêts de Mooriben dans la satisfaction des besoins de financement des étuveuses. Le témoignage suivant illustre bien les effets du crédit sur l'accroissement et la diversification des activités de commercialisation des femmes.

Témoignage de Fati Hamani, transformatrice de céréales locales :



Je m'appelle Fati Hamani .J'ai 56 ans. Je suis membre du groupement « irma kamba dan tcharakambe ra ». Notre groupement travaille dans la transformation des céréales particulièrement le mil et le sorgho. Nous fabriquons du Dégué, des biscuits, des jus et du couscous. Nous avons reçu il y'a une dizaine d'année un crédit en nature de dix (10) sacs de mil que nous avons transformés en « dégué ». Avec les renforcements de capacité nous

avons pu diversifier et améliorer la qualité des produits. Nous disposons aujourd'hui des emballages. En plus du dégué nous fabriquons maintenant du couscous ; des biscuits de mil et sorgho mais aussi des jus instantanés de bissap ; gingembre et pain de singe. Grâce à cette activité notre groupe de transformatrices est resté solidaire depuis le début des années 2000. Le volume de nos ventes a augmenté et notre clientèle est diversifiée. Nous recevons des commandes de l'intérieur du pays et même du Ghana. En outre chacune d'entre nous a pu économiser de l'argent pour développer sa

propre affaire. Et comme le poids de l'âge limite nos capacités, nous avons initié nos enfants qui développent elles aussi leur propre expérience.

Malgré ces succès importants sur l'augmentation des productions et des volumes commercialisés, certaines insuffisances sont notées.

A Gobéri, suite à l'échec du partenariat avec la Société de Transformation Alimentaire (STA), une entreprise de fabrication d'aliments pour lutter contre la malnutrition, on note une réduction de la production d'arachide. L'Union avait signé un contrat de fourniture de 400 tonnes avec la STA. Mais cette entreprise a refusé d'honorer ce contrat estimant que la qualité de l'arachide livrée ne répondait pas à ses exigences.

A Dabari, les rendements du riz ont chuté du fait, selon les producteurs, du retard de la mise en place des crédits. Ce retard est imputé à la longueur des procédures de la BAGRI et les conditions fixées par la CAIMA. L'autre facteur explicatif c'est l'absence d'un système d'assurance agricole pour prendre en charge les dommages causés par les inondations qui sont récurrentes à cause des fortes crues du Fleuve Niger et les attaques des hippopotames.

II.2 Augmentation des revenus et amélioration du niveau de vie des bénéficiaires

Plusieurs indicateurs attestent des effets positifs sur l'augmentation des revenus des bénéficiaires des crédits au niveau des trois Unions visitées.

A Gobéri, le crédit d'appui à l'élevage naisseur et l'embouche bovine ont permis la création d'une épargne sous forme d'élevage de petits ruminants au niveau des ménages. L'avantage de ce type d'élevage c'est qu'il concerne des espèces à cycle court (moutons et chèvres) qui sont facilement vendus à l'occasion des cérémonies familiales (baptêmes, mariages) et religieuses notamment la Tabaski. Il permet ainsi à la famille en cas de crises de pouvoir disposer de l'argent pour y faire face ou atténuer ses conséquences sur la sécurité alimentaire. C'est ainsi que Madame Rabi Hamadou, qui est partie de rien, est aujourd'hui propriétaire d'une charrette et une paire de taurillons, acquises suite aux activités de Warrantage. Elle est aussi propriétaire de 5 petits ruminants après avoir payé le crédit de l'élevage naisseur. Elle nous livre son témoignage.

Témoignage de Rabi Hamadou



Je m'appelle Rabi Hamadou. Je suis membre du groupement « Bani maté » de l'union Alhéri de Gobéri. J'ai 45 ans. Le premier crédit dont j'ai bénéficié remonte à 2001. J'avais reçu 20 000 francs CFA pour faire de l'embouche ovine. J'ai pu rembourser le crédit et continuer l'activité. Chaque année le mouton sacrifié par ma famille à la fête de Tabaski est prélevé dans mon petit troupeau. Il me reste encore cinq (5) moutons. En plus du crédit d'embouche, je bénéficie régulièrement des crédits decampagne (crédit engrais et crédit équipement).

Notre champs produit bien car chaque année nous avons de l'engrais et plus nous

transportons le fumier au champ.

Toujours à Gobéri, les revenus générés par le warrantage, l'élevage naisseur couplé à l'embouche et la formation de 75 jeunes, ont contribué à la réduction de l'exode rural. Cette rétention des jeunes dans leur terroir a permis de rendre disponible la main d'œuvre pour les activités de production agricole et augmenter la participation des jeunes dans la vie des groupements ; ce qui augure d'un rajeunissement de leur membership.

Quand à Say, les bénéficiaires des crédits de production et d'élevage estiment que les revenus générés ont contribué à la réduction de leur vulnérabilité aux chocs climatiques.



Témoignage de Akilou Yaou :

Je m'appelle Akilou Yaou je suis membre du groupement ANNIYA de l'union DABARI. Je suis un producteur de riz et de mil. En 2015 j'ai reçu un crédit de Mooriben de 75 000 francs CFA. Cela m'a permis d'entreprendre la revente de moutons. Je fréquente les marchés de Kokomani ; Diadia et Gothèye. Il m'est arrivé souvent d'acheter des brebis gestantes. J'ai gardé une partie de leurs petits pour constituer un petit troupeau. Au fil des années cette activité m'a permis de faire des économies avec lesquelles je me ravitaille régulièrement en engrais. Je me suis procuré aussi une charrette avec laquelle je transporte

le fumier au champ et ma récolte aussi. Durant ces années ma récolte a sensiblement augmentée. Dieu merci.

A Dabari, le développement de l'autonomisation des femmes étuveuses vis-à-vis des producteurs s'accompagne de l'augmentation de leurs revenus et l'amélioration de leur niveau de vie. Elles font face à leurs besoins financiers, elles n'attendent pas toujours de l'argent de leurs maris pour s'habiller et payer les produits cosmétiques. Certaines font face aux frais de santé de leurs enfants.



Témoignage de Kadi Seyni :

Je m'appelle Kadi Seyni du village de Mansour. Je suis membre du groupement de l'union Dabari. Je suis étuveuse de riz. Le premier crédit que j'ai reçu de Mooriben remonte à trois (3) ans. J'avais reçu cette année-là 50 000 francs CFA. Cela m'a permis d'acheter trois (3) sacs de riz paddy ainsi que des ustensiles de cuisine pour le besoin du travail. Ensuite après l'étuvage, je revends le riz au marché hebdomadaire de Kokomani. Je continue cette activité à ce jour. Au début je vendais trois ((3) sacs par cycle de transformation, aujourd'hui j'arrive à en vendre cinq (5) par cycle. Grâce à cette activité j'arrive à honorer les dépenses de ma famille.

Même à l'absence de mon époux, j'assure les frais de scolarité des enfants ; les frais de sanitaires et l'alimentation de la famille. Dieu merci.

Ces changements importants dont le crédit a été un levier déterminant, s'expliqueraient aussi par l'articulation des activités de production agricole, d'élevage, de transformation et de commercialisation. En effet les revenus générés par l'élevage naisseur et l'embouche ont souvent servi à renforcer les crédits reçus en permettant l'acquisition de matériels agricoles et autres équipements pour booster les productions agricoles. L'augmentation des volumes de production permet ainsi de dégager des surplus destinés à la transformation et la commercialisation. Tout cela est accompagné par des formations sur les techniques culturales et sur la gestion. Enfin la demande importante au niveau des marchés permet aussi de sécuriser la commercialisation. Le crédit est un levier qui permet d'entretenir ce cercle vertueux entre les activités agricoles et entre elles et celles non agricoles (transport...) pour assurer la sécurité alimentaire et l'obtention de revenus pour faire face aux besoins socioéconomiques des exploitations familiales.

II.3 Le crédit et la création d'un esprit entrepreneurial

L'accroissement et la diversification des activités des bénéficiaires grâce au crédit, en plus de l'augmentation des revenus des ménages et la réduction de la vulnérabilité face aux chocs, s'accompagne de la création progressive d'un esprit d'entrepreneuriat et d'une certaine professionnalisation des activités.

A Say, les formations en gestion et en éducation financière et une expérience de plus de 10 ans, ont permis aux bénéficiaires d'acquérir des connaissances qui leur permettent d'établir le compte d'exploitation de leurs activités. En effet ils savent calculer les charges, les produits et les bénéfices d'une activité. A Gobéri les bénéficiaires des crédits ont développé un certain sens de faire des affaires. Ils ont développé des capacités qui leur permettent d'évaluer la rentabilité des activités avant de solliciter le crédit.

A Say et à Dabari les femmes transformatrices se sont professionnalisées dans les activités d'étuvage du riz et de fabrication de couscous, dégué et d'autres produits issus des céréales mais aussi dans la fabrication de jus locaux. Ces changements sont dus à l'intensification de la formation en autopromotion et en gestion et la création de l'épargne locale.

A Gobéri, grâce à l'acquisition d'équipement d'extraction d'huile d'arachide et les formations reçues, des femmes se sont spécialisées dans cette activité en créant ainsi de la valeur ajoutée au sein de la filière.

Enfin comme changement important en rapport avec l'esprit d'entrepreneuriat, c'est la pratique d'ouverture d'un compte bancaire qui est presque généralisée au niveau des bénéficiaires des crédits et leur participation active dans les démarches de contractualisation avec les IF. .

II.4 Le crédit et l'autonomisation des Unions membres de Mooriben

A côté de cette autonomisation financière qui se construit au niveau des bénéficiaires, les différentes stratégies de facilitation de l'accès aux services financiers expérimentées par Mooriben ont des effets mitigés sur les capacités des 3 Unions à prendre en charge leurs frais de fonctionnements et les financements des activités de certains de leurs membres.

L'Union de Say est un exemple où le crédit est en train de créer les conditions d'une autonomisation financière. Elle compte aujourd'hui 58 groupements, 1.394 membres dont 1.368 femmes et 26 hommes. L'ensemble des crédits mis en place par la fédération ont généré des revenus à l'Union. Hormis les montants issus du premier crédit de 500 000 F utilisés pour les travaux de construction du magasin de Warrantage; l'Union dispose d'un fonds propre d'un montant de 3.006.700F venant des versements faits par les différents bénéficiaires des crédits. Ce fonds est utilisé par l'Union pour octroyer des petits crédits aux membres qui n'ont pas pu accéder aux différents prêts sous l'initiative de la Fédération. Vu la faiblesse du montant par rapport au volume de crédits demandé, il est trop tôt de parler d'une autonomisation de l'union à octroyer des crédits à ses membres. Cependant l'amélioration des conditions de vie des bénéficiaires des différents crédits, a motivé l'adhésion de nouveaux membres. Cette augmentation du membership pourrait à terme, si le système de crédit avec les IF se maintient, créer les conditions d'une réelle autonomisation financière de l'Union.

A Gobéri malgré le volume des crédits de warrantage (plus de 35 000 000 F avant Mooriben et 12 000 000 avec Mooriben) et sa durée qui est de 10 ans, l'union peine à mobiliser des fonds qui peuvent assurer l'activité de warrantage sans appui extérieur. C'est cela qui explique l'arrêt de cette activité depuis huit ans est lié à la faillite de l'IMF dans laquelle était logée les fonds de l'Union.

II. 5 Les effets sur le développement des autres services, l'amélioration de la vie associative et la cohésion sociale

En plus des effets positifs au plan économique, le crédit a induit des changements importants au plan du développement organisationnel des Union et l'amélioration de leur vie associative.

Le crédit est reconnu comme étant le service offert par les OPF aux producteurs, qui suscite le plus d'engouement. Cet engouement s'explique par le fait qu'il permet la réalisation de projets individuels dont les bénéfices générés reviennent au porteur de projet et non à l'organisation comme dans le cas de projets collectifs. Cette expérience de facilitation de l'accès au financement a contribué à l'augmentation du nombre de groupements et d'Unions d'une part et le rajeunissement du membership dans une certaine mesure d'autre part.

A Dabari, le succès de l'étuvage du riz et l'amélioration des revenus des femmes étuveuses, a entraîné l'adhésion de nouvelles femmes plus jeunes aux groupements existants. A Say, avec l'avènement des différents crédits les membres sont organisés en groupement, conduisent leurs activités et défendent leurs intérêts grâce aux formations reçues.

Le crédit a permis aussi l'augmentation de l'utilisation des autres services par les membres. En effet l'accès au crédit permet aux membres de s'approvisionner en intrants au niveau de la boutique d'intrants, d'acheter des vivres

au niveau de la banque de céréales et d'alimenter les magasins de warrantage. Cela contribue au dynamisme des Unions et à l'amélioration de la qualité des services offerts aux membres. Par exemple à Say, les niveaux de stock de la banque de céréales (mil, maïs, Blé, riz) permettent aux transformatrices de disposer régulièrement de la matière première pour satisfaire la demande de leurs clients.

A Gobéri, les participants à l'atelier paysan notent la forte cohésion sociale entre les membres d'un groupement et entre les membres des différents groupements de l'Union. C'est ainsi que la cohésion sociale entre les différents villages abritant des groupements s'est renforcée.

Enfin grâce à cette expérience riche dans la mise en œuvre de stratégies pour faciliter l'accès aux services financiers aux membres, La FUGPN-Mooriben est perçue au sein du mouvement paysan nigérien comme l'organisation pionnière et leader dans la fourniture de services financiers aux producteurs. Le crédit occupe une place importante dans les services de l'organisation. Il a souvent suscité des débats intenses et a créé aussi certaines tensions entre la Fédération et les Unions notamment lors de la délocalisation des lignes de crédits.

III. Enseignements et leçons

Cette longue et riche expérience d'intermédiation financière de la FUGPN pour contribuer au financement agricole et rural, a permis très tôt à des acteurs exclus du système formel, de disposer du crédit pour entreprendre et augmenter leurs revenus. En effet l'implantation des caisses autogérées, des lignes de crédits et la création des IMF en milieu rural dans des zones dépourvues de services de financement, ont permis à des petits producteurs, notamment des femmes, d'accéder au crédit. Les échecs de ces trois premières stratégies et les succès engendrés par le partenariat avec la BAGRI, montre que cette expérience est riche en enseignements et leçons.

- Cette expérience montre que les services financiers constituent un levier fondamental du développement rural. Dans le cas d'une Organisation paysanne spécialisée dans la fourniture de services technico économiques, l'accès au crédit tout en permettant le développement des activités génératrices de revenus, crée un effet d'entraînement pour le développement des autres services fournis par l'OP (accès aux intrants, équipements) et pour la constitution d'une épargne locale.
- Cependant le crédit seul ne suffit pas car il doit être accompagné d'un accès sécurisé des producteurs au foncier, de la formation, de l'assistance technique et de la mise en relation avec le marché pour impulser la construction d'une agriculture familiale performante et compétitive.
- Cette expérience démontre que même si c'est à petite échelle, la stratégie de financement de développement agricole et rural, doit intégrer tous les maillons de la chaîne de valeur pour être plus efficace dans la production des changements escomptés. L'exemple de la filière riz à Dabari et Say en sont des illustrations. En effet l'accès des producteurs et des transformatrices au crédit a permis l'augmentation des volumes de production et de commercialisation et une répartition de la valeur ajoutée entre ces acteurs.
- Pour accroître et diversifier les sources de financement, notamment dans le cadre de la spécialisation des Unions sur des filières porteuses (plutôt commerciales), Mooriben doit explorer le système de financement des chaînes de valeurs agricoles. Ce système renvoie à des mécanismes de coopération entre les acteurs des filières permettant l'accès des crédits à l'un d'eux, le producteur dans la plupart des cas. Ce crédit en espèces ou en nature est fourni soit directement par les autres acteurs (fournisseurs d'intrants, commerçants, entreprise de transformation, exportateur..) soit par une IF. Le producteur ou l'OP s'engage dans le cadre d'un contrat de vente de la production dans des conditions prédéfinies (qualité, prix). Pour être durable ce système de financement requiert de choisir des filières bien structurées qui produisent de la valeur ajoutée répartie de manière satisfaisante entre les différents acteurs. Cela exige aussi un système de régulation permettant de sécuriser le remboursement des crédits (Assurance, fonds de calamités) en cas de sinistre.
- Un des enseignements majeurs qui ressort de cette expérience de Mooriben est que la fourniture d'offres de services financiers durables dépend de l'articulation réussie de quatre fonctions essentielles de l'intermédiation financière: l'apport de capitaux ; des produits et services financiers adaptés ; une clientèle abondante et segmentée ; des ressources humaines qualifiées et l'efficacité opérationnelle des institutions de financement et de leurs réseaux. L'échec des 3 premières approches de l'expérience d'intermédiation financière de

Mooriben est très lié à des déséquilibres entre ces fonctions notamment : une faible mobilisation de l'épargne locale pour augmenter les capitaux des IMF, l'insuffisance de l'expertise aussi bien de certaines des IMF que du personnel technique et des leaders de la Fédération ; des crédits pas toujours adaptés au besoin des producteurs ; l'inefficacité dans la mise à disposition (lourdeurs des procédures), le recouvrement des crédits et le suivi des lignes crédits (l'absence de contrôle rigoureux, conflits d'intérêt).

- Ainsi, fournir des services financiers à des exploitations agricoles familiales est un métier qui requiert de l'expertise, des fois pointues, dans les domaines de la finance, de l'économie, des sciences juridiques et dans la compréhension de la nature de l'Agriculture Familiale et des dynamiques qu'elle engendre et ou qui l'accompagnent. Ces conditions n'étaient pas toujours réunies notamment dans la mise en œuvre des stratégies : caisses autogérées ; hébergement de ligne de crédits dans les IMF et la création d'IMF au niveau des Unions de la Fédération.

IV Enjeux et défis

L'expérience d'intermédiation financière de Mooriben peut constituer un levier important pour soutenir la spécialisation des Unions dans des filières porteuses et contribuer à la mobilisation de ressources internes pour nourrir ainsi le modèle économique de la Fédération centré sur l'autopromotion paysanne. Pour cela un certain nombre de défis et d'enjeux sont à prendre en compte par la Fédération et ses démembrements.

L'innovation majeure qui est le partenariat avec la BAGRI à travers la constitution d'un fonds de garantie et la prise de participation au capital de cette IF, offre des opportunités pour les membres de la Fédération de bénéficier de services financiers durables et adaptés. La BAGRI en tant qu'IF d'envergure dispose du personnel qualifié et des capitaux importants. Cependant, le défi demeure l'adaptation des services financiers au contexte de l'AF et l'efficacité pour la mise à disposition à temps des crédits aux bénéficiaires. Les taux d'intérêt sont considérés élevés par ces derniers et les conditions de la CAIMA pour les crédits matériels et équipements agricoles excluent la majorité des producteurs et productrices. Mooriben et ses partenaires (la BAGRI, CAIMAN) doivent, dans le cadre de la spécialisation des Unions sur des filières porteuses, explorer la possibilité d'instaurer un système de financement global de la chaîne de la valeur.

L'adaptation des services financiers au secteur agricole passe nécessairement par une segmentation de la demande agricole en considérant les différents types d'exploitations. Les OPF ont expérimenté des méthodes d'analyse telles que les bilans simplifiés, la caractérisation des exploitations familiales en fonction de leur capital social, économique et de leurs performances. Ces méthodes permettent d'identifier différents types d'exploitation familiale et de caractériser leurs besoins en financements. Mooriben devrait, en collaboration avec ses partenaires techniques et financiers, s'engager dans cette voie pour définir la typologie des exploitations familiales et identifier ainsi les besoins en services financiers des différents types d'exploitations familiales pour pouvoir mieux négocier les partenariats avec les IF.

Il s'agira après de diversifier les partenariats avec les IF pour créer des opportunités à tous les types d'exploitations de bénéficier de services financiers adéquats. Cependant le cercle très restreint des institutions financières au Niger limite les possibilités de cette diversification du partenariat de Mooriben avec les banques.

La création d'un système d'assurance agricole du fait de la récurrence des événements climatiques dans le pays constitue un défi à relever par les OPF du Niger. Il s'agit là d'un chantier important de plaidoyer et de lobbying que Mooriben ne peut pas porter seule mais plutôt en collaboration avec les autres OPF dans un cadre fédérateur. Ce cadre devant créer les synergies nécessaires entre les différentes OP et pouvant déboucher sur un rapport de

force favorable à la prise en compte des propositions faites par ces OP en termes de mécanismes financiers qui garantissent en cas de sinistres, les crédits reçus par les producteurs.

Un autre défi important en lien avec la durabilité des services financiers est la mobilisation de l'épargne locale et sa formalisation à travers l'ouverture de compte ou de lignes de crédits dans les banques. Le système de tontine pratiqué par certains groupements a fait ses preuves. Ce système a pu renforcer, voire compléter les crédits issus du système formel mais constitue une pratique illégale. Cette tâche ne sera pas aisée compte tenu de la forte islamisation de la population, beaucoup de personnes refusent de faire appel aux banques pour l'épargne et le crédit du fait de l'intérêt considéré comme prohibé par la religion musulmane.

Conclusion

En s'engageant dans cette expérience de facilitation de l'accès à, des services financiers appropriés dans un pays marqué par l'insuffisance des institutions de financement et l'inadéquation de leurs offres aux caractéristiques de l'Agriculture Familiale et les capacités des exploitants agricoles, la FUGPN-Mooriben s'est montrée très courageuse.

Les trois premières approches expérimentées, malgré leurs insuffisances notoires, ont permis à beaucoup de producteurs et productrices exclus du système formel d'accéder au crédit, d'accroître et diversifier ainsi leurs sources de revenus.

Le partenariat avec les IF (notamment avec la BAGRI) offre des possibilités pour un système de financement durable (adapté aux besoins et aux types d'exploitation familiale) des exploitations familiales agricoles spécialisées sur des filières commerciales porteuses.

Les premiers résultats sont rassurants mais des défis à relever existent notamment : la mobilisation et la formalisation de l'épargne d'une part et d'autre part l'amélioration de l'efficacité de l'IF dans la mise à disposition du crédit et son recouvrement.

Enfin, la FUGPN-Mooriben doit contribuer à l'amélioration du dialogue politique avec l'Etat sur le financement de l'Agriculture au sein d'un cadre fédérateur crédible en termes de propositions et d'engagement pour la mise en œuvre des accords favorables à la prise en compte de la spécificité de l'agriculture familiale et de ses besoins par le FISAN et les autres systèmes de financement. .