



Financer la campagne agricole dans un contexte de libéralisation : de nouvelles formes de coordination entre acteurs à construire

Marc Roesch, Betty Wampfler, Mounkama Christine Kénikou

► To cite this version:

Marc Roesch, Betty Wampfler, Mounkama Christine Kénikou. Financer la campagne agricole dans un contexte de libéralisation : de nouvelles formes de coordination entre acteurs à construire. Jean-Yves Jamin, L. Seiny Boukar, Christian Floret. 2003, Cirad - Prasac, 16 p., 2003. <hal-00143307>

HAL Id: hal-00143307

<https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00143307>

Submitted on 25 Apr 2007

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Financer la campagne agricole dans un contexte de libéralisation : de nouvelles formes de coordination entre acteurs à construire

Le cas du Nord-Cameroun

Marc ROESCH*, Betty WAMPFLER*, Christine KENIKOU MOUNKAMA**

*CIRAD, TA 60/15, F-34398 Montpellier Cedex 5, France

** RAD-PRASAC, BP 415 Garoua, Cameroun

Résumé — L'article apporte un éclairage sur l'évolution du financement de la campagne agricole dans un contexte de libéralisation, à partir de l'exemple du Nord-Cameroun. Les besoins de financement de l'exploitation agricole sont analysés. L'offre de financement public concentrée sur la filière coton est appelée à décroître. Des alternatives de financement s'esquissent (groupements paysans, microfinance), mais leurs potentialités restent limitées face à l'ampleur des besoins de financement agricole. Les expériences de la privatisation des filières coton au Mali, au Bénin, au Burkina, plus avancées que celle du Nord-Cameroun, permettent de dégager quelques enseignements sur les conditions de préparation d'un tel processus.

Abstract — **Financing agricultural campaign in a liberalization background: new forms of coordination to be built among stakeholders. The case of North Cameroon.** The paper reviews the evolution of the financing of the annual crops in a context of liberalization, based on the example of North Cameroon. The financing needs of the small farmers are analyzed. The main public financing system is based on cotton and there's a question mark hanging over it. Alternatives become available (through farmers groups and microfinance), but their potentialities remain limited vis-a-vis the needs for agricultural financing. North Cameroon's farmers and microfinance organizations can take advantage in analyzing the experiences of privatization of the cotton network in Mali, Benin, Burkina, and in keeping some lesson on the conditions of preparation of such a process.

Introduction

Le financement des exploitations agricoles est aujourd'hui une problématique en forte évolution en Afrique francophone. En Afrique de l'Ouest et en Afrique centrale, une large part du financement de l'agriculture était jusqu'à présent publique, liée aux grandes filières de production intégrées (coton en particulier). La libéralisation économique en cours conduit à une diminution drastique des lignes de financement public (par les banques, les sociétés de développement, les projets). La suppression du monopole public de collecte de la production au sein des filières intégrées désamorce les mécanismes antérieurs de sécurisation du crédit (remboursement du crédit prélevé à la source par l'institution collectrice de la récolte). Les banques agricoles publiques, quand elles existent encore, concentrent leur

offre de financement sur quelques secteurs sécurisés (cultures d'exportations, productions irriguées...) et ne s'aventurent qu'avec beaucoup de précaution dans les autres secteurs. La prudence des banques commerciales privées est bien plus grande encore et leur engagement dans le secteur agricole est pour l'instant très limité. On aboutit ainsi à la raréfaction globale de l'offre de financement agricole. Dans ce contexte de libéralisation marqué par l'émergence d'une multitude d'acteurs nouveaux, par le manque de coordination et la faiblesse des structures qui sont censées prendre le relais de l'Etat, de nouveaux mécanismes sont donc à concevoir et à expérimenter pour répondre aux besoins de financement des exploitations agricoles. Deux catégories d'acteurs sont au cœur de l'innovation : les institutions de microfinance et les organisations paysannes.

Soutenu par un large consensus des bailleurs de fonds, un système financier alternatif, la microfinance, se développe de manière significative depuis une quinzaine d'années dans la plupart des pays d'Afrique francophone, tant en milieu urbain qu'en milieu rural. La microfinance englobe des institutions de nature très diverse (réseaux mutualistes, coopératives, caisses villageoises auto-gérées, entreprises privées de services financiers, banques, projets d'épargne-crédit), dont certaines comptent aujourd'hui plusieurs centaines de milliers de clients. Face à l'absence d'autres opérateurs financiers, la microfinance devient très souvent le maillon central du marché financier rural. Cela étant, son offre de crédit agricole reste limitée.

Confrontées à la question du financement, les organisations paysannes cherchent, elles aussi, à innover en la matière et sont souvent tentées de créer leurs propres outils financiers.

Cette évolution est engagée à des degrés différents et sous des formes variables selon les Etats et les contextes agro-économiques. Elle prend une acuité particulière dans les zones de culture de rente, dont l'intensification est souvent fortement liée à l'accès au crédit.

Cet article a pour objectif d'apporter un éclairage sur cette problématique à partir de l'exemple du Nord-Cameroun, zone de production cotonnière dans laquelle la libéralisation économique commence tout juste à s'esquisser. L'article s'appuie sur différentes études conduites dans le cadre du Prasac et de deux programmes de recherche du CIRAD¹.

Les besoins de financement de l'exploitation agricole au Nord-Cameroun

Avant d'aborder la question de « comment financer la campagne agricole », on s'intéressera tout d'abord aux besoins de financement et à la façon dont les exploitants tentent de répondre.

Contexte

L'économie rurale du Nord-Cameroun reste essentiellement agricole.

Les céréales constituent la base des systèmes de production qui varient cependant en fonction du degré de pluviométrie, sahélien dans l'extrême Nord, soudano-sahélien plus au Sud. Le coton est la principale culture fournissant des revenus monétaires. La riziculture et le maraîchage sont développés dans les zones où l'irrigation est possible. L'élevage de bovins et de petits ruminants est présent dans les zones sahéliennes. L'élevage de porcs et l'embouche ovine progressent et constituent souvent des sources de revenus précieuses pour les jeunes en voie d'installation et les femmes.

Les activités de diversification non agricoles restent relativement restreintes. Les revenus de la migration, temporaire le plus souvent, constituent des ressources monétaires non négligeables.

Les besoins de financement

Quand la saison des cultures ne dure que quatre à six mois, les investissements nécessaires aux cultures se concentrent essentiellement au moment du début de la saison et, dans une moindre mesure, aux récoltes. Par contre, les revenus tirés des productions agricoles ne deviennent disponibles qu'à partir des récoltes,

¹ * Action thématique Programmée CIRAD (EMVT-TERA) : La traction animale, composante essentielle des stratégies paysannes en Afrique de l'Ouest et Centrale : quelles pratiques de recherche à envisager face au désengagement des Etats ?

* Action thématique programmée CIRAD CERISE : « Le financement de l'agriculture dans un contexte de libéralisation : quelle contribution de la microfinance ? »

donc en fin de saison des pluies. Il est donc difficile de faire coïncider la période des revenus agricoles avec celle des investissements sans faire appel au crédit pour financer la campagne ou différer les ventes de récoltes de six à huit mois, c'est à dire de disposer d'une réserve financière pour vivre en attendant les ventes.

La liste exhaustive des investissements financiers nécessaires au bon déroulement de la campagne serait fastidieuse à établir ; nous nous bornerons à lister les investissements essentiels, en distinguant ceux qui sont toujours financés à partir des disponibilités des exploitants de ceux pour lesquels les exploitants recherchent un crédit. Dans ce dernier groupe, nous distinguerons les investissements auxquels l'exploitant renoncera s'il ne trouve pas de source de crédit satisfaisante et les investissements qu'il considère comme indispensables. Cette classification permettra d'appréhender les stratégies des exploitants vis-à-vis des organismes qui accordent ces crédits.

- Investissements de campagne financés par les exploitants sur fonds propres ou réalisés sous forme de travail par la main d'œuvre familiale ou entraide :
 - achat ou réparation des outils ;
 - préparation des semences ;
 - labour (sauf quand le labour ne peut se faire qu'en mécanisé comme dans les périmètres irrigués) ;
 - le semis ;
 - les sarclages.
- Investissements indispensables, réalisés sur fonds propres ou en faisant appel au crédit quel qu'en soit la source :
 - location de terres (parce qu'il est nécessaire d'exploiter une surface suffisante pour couvrir ses besoins, la production est en rapport direct avec la superficie cultivée) ;
 - insecticides pour le coton ;
 - main-d'œuvre pour la récolte du coton.
- Investissements réalisés si les fonds sont disponibles dans l'exploitation ou par un crédit considéré comme abordable :
 - engrais (qu'ils soient pour la culture de rente ou les cultures vivrières) ;
 - semences améliorées ;
 - herbicides ;
 - culture attelée (à l'achat ou en location).

Les éléments ci-dessus représentent des investissements qui influent directement sur la production. D'autres dépenses interviennent de façon plus indirecte.

- Investissements non agricoles mais liés à la campagne agricole :
 - stocks alimentaires : pour réussir sa campagne un exploitant doit avoir, en début de culture, suffisamment de stocks de céréales pour nourrir sa famille et ceux qui vont participer aux cultures (entraide) ;
 - réserve monétaire : il doit aussi avoir un peu d'épargne en cas de maladie d'une partie de sa force de travail.

Un exploitant devra donc combiner à la fois ses réserves et les ressources disponibles dans son environnement pour rassembler ce dont il a besoin pour son investissement de campagne.

Face à ces besoins, quelle est l'offre de financement ?

Des sources de financement combinant l'autofinancement, le secteur informel, le secteur formel

La première des sources de financement utilisée par les exploitations du Nord-Cameroun est constituée par les stocks et les réserves réalisés par l'exploitant pour assurer sa campagne (stocks de céréales, épargne monétaire, épargne en bétail dans certains cas...)

La seconde est l'entourage proche (famille, voisin). Mais cette ressource est limitée : rares sont les exploitants qui peuvent bénéficier de l'appui d'un membre de la famille ayant un revenu confortable et

non agricole (salarié, commerçant). De plus, l'entourage est très souvent tributaire des mêmes contraintes du calendrier agricole. Il est donc difficile de solliciter des proches dans la même précarité financière.

La troisième ressource était constituée par l'appui des services ou organismes extérieurs (Etat, projets) dont la mission était de promouvoir l'agriculture en mettant à la disposition des exploitants les moyens nécessaires au développement de cultures ciblées (semences, engrais, matériel agricole). Cette source était importante avant le processus de décentralisation et de désengagement de l'Etat, mais se tarit progressivement. Nous y reviendrons plus loin.

La quatrième source de financement est constituée par les commerçants ou les usuriers qui acceptent de faire crédit. Leurs taux d'intérêt sont très élevés et les exploitants n'y font appel qu'en cas de nécessité absolue (santé, alimentation) et pour de très courtes périodes. Les études montrent qu'au Nord-Cameroun, les prêts de campagne entrent rarement dans ce cas.

Depuis quelques années, prenant partiellement le relais des projets et organismes gouvernementaux, une nouvelle offre est apparue, ce sont les prêts des Institutions de micro-finance (IMF) et ceux des Groupements d'exploitants agricoles.

La perméabilité et le réajustement entre les besoins de financement

De l'analyse ci-dessus, il ressort qu'il existe une hiérarchie entre les besoins de financement et entre les sources de financement. Les exploitants jonglent avec ces deux éléments pour satisfaire leurs priorités.

Les usuriers ou les organismes qui accordent des crédits assignent à ce crédit un objectif, soit en terme de durée (le très court terme pour une rentabilité maximale), soit en terme de politique agricole (crédit à la production, embouche, artisanat rural). Cet objectif ne correspond pas forcément à ce que recherche l'exploitant. Plutôt que de renoncer au crédit, il prendra le crédit mais en détournera une partie vers ses objectifs propres : il y a aura « fongibilité » et détournement de l'objet de crédit. C'est ce que l'on observe souvent quand les exploitants ont accès au crédit engrais en nature alors qu'ils ont besoin de fonds pour les besoins alimentaires ou de santé. Ils préfèrent alors vendre à bas prix les engrais pour faire face à l'urgence (acheter des vivres ou régler un problème de santé ou de dette vis-à-vis d'un usurier...).

L'évolution du mode de financement institutionnel des campagnes agricoles

Pour apporter un appui aux exploitants agricoles et leur permettre de faire les investissements nécessaires à la campagne agricole, les Etats ont mis en œuvre directement (par les sociétés de développement ou les banques publiques) ou indirectement (à travers des projets, des réglementations, des cadres incitatifs, ou des subventions) des mesures visant à permettre aux exploitants l'accès à ces investissements. Mais les priorités des politiques mises en œuvre ne recouvrent pas forcément les priorités des besoins des exploitants. Il s'est donc souvent produit un décalage entre les résultats attendus et la réalité des faits.

Le Fonader et les projets de développement rural (1973–1994)

« Créé en 1973, le Fonds national de développement rural au Cameroun (Fonader) a été conçu comme une « banque du paysan ». A ce titre, il devait accorder directement des crédits aux paysans individuels ou à des groupements engagés dans l'agriculture ou l'élevage. Il devait également intervenir directement dans les coopératives et les projets agricoles pour une promotion du marketing de leurs produits. C'est dans ce cadre qu'il a eu à financer des projets tels que la Socapalm, les hauts plateaux de l'Ouest, le projet Nord-Ouest Bénoué (NOB), la Semry. » Ce système visant à favoriser l'accès des exploitants à une banque n'a pas fonctionné car « les paysans, ne pouvant pas fournir les garanties exigées, sont restés marginalisés ». « Pour pallier cette lacune, un nouveau programme, dénommé « crédit adhérent » utilisant les coopératives agricoles comme relais entre les institutions financières et les paysans, est mis en place. Les coopératives agricoles apportaient aux institutions financières les garanties nécessaires. Mais les difficultés financières des différentes coopératives impliquées ont mis fin à ses activités en 1988 » (Kénikou Mounkama, 2000).

Parallèlement, les bailleurs de fonds (Banque mondiale, FED notamment) ont soutenu jusque dans les années 1995 des « projets de développement rural ». Ces projets, à travers des dispositifs de vulgarisation, s'appuyaient sur des groupements pour collecter les besoins en intrants des populations. Les projets assuraient les commandes et le préfinancement des intrants. La distribution et la récupération

des fonds étaient opérées par les groupements. Ces projets ne couvraient pas entièrement le nord du Cameroun, mais s'intéressaient plus particulièrement aux zones Irriguées (Semry) ou aux zones de colonisation de nouvelles terres (Nord Ouest Bénoué). Les crédits se limitaient aux crédits en nature (semences, engrais, matériel agricole), aucun crédit n'était fait en espèces. Parallèlement aux crédits de campagne, les projets appuyaient les communautés pour la constitution des stocks de sécurité en construisant des magasins de stockage et en finançant les stocks. Les remboursements ont, de tout temps, posé problème, tant pour les crédits de campagne (engrais insecticides) que pour les fonds mis à disposition pour le financement de stock de céréales. Des procédures de récupération étaient mises en place, mais, bon an mal an, qu'il y ait impayés ou non, les exploitants pouvaient compter sur ces crédits.

Avec la libéralisation et l'arrêt des projets, cette source de crédit de campagne s'est tarie.

La Sodécoton

Créée en 1974, la Sodécoton a pris le relais de la CFDT (Compagnie française pour le développement des fibres textiles) pour la gestion de la filière cotonnière. Initialement, son rôle se limitait à l'encadrement et aux approvisionnements de la culture cotonnière, les autres projets présents dans la région assurant les autres approvisionnements (pour les céréales, le maraîchage, les plantations forestières). A partir de 1987, avec la création des Associations villageoises auto-gérées (AVA), la Sodécoton participe à la mise en place d'un encadrement de l'ensemble des cultures entrant en rotation avec le coton. Elle devient ainsi une « société de développement » qui s'occupe de l'agriculture, de l'élevage, des routes et de certaines infrastructures.

En matière de financement de l'agriculture, la Sodécoton assure les services suivants :

- prêt de campagne pour la culture cotonnière (semences, engrais, insecticides, matériels de traitement) ;
- prêt de campagne pour les cultures vivrières (engrais) ;
- crédit à l'achat de matériel agricole (charrue, sarclueur) ;
- crédit sur produits vétérinaires.

Tous ces prêts se font sans intérêt et sont remboursés par prélèvement sur le coton. L'ensemble des crédits a représenté 12 milliards de Fcfa² en 1997-98 contre seulement 5 milliards juste avant la dévaluation.

Aussi longtemps que les revenus tirés du coton permettaient de rembourser facilement les emprunts, le système a pu fonctionner sans trop de difficulté, le contrôle de la Sodécoton sur la commercialisation sécurisant le remboursement.

Suite à la dévaluation du franc CFA, le prix du coton a augmenté, mais le prix des intrants (importés) a également augmenté. L'un a compensé l'autre pendant un temps. Pendant ce temps, le prix des autres denrées agricoles n'a pratiquement pas bougé.

Mais quand les rendements sont mauvais, l'incidence financière d'une baisse de production est plus forte : les prix des intrants étant plus élevés, les engagements financiers des exploitants envers la Sodécoton sont plus importants que précédemment. Quand la campagne est réussie, les exploitants peuvent gagner de l'argent. Mais, en cas de mauvaise campagne cotonnière, l'incidence financière est plus forte et l'impact sur l'économie de l'exploitation est plus marqué, les autres activités de l'exploitation devant éponger le déficit créé par le coton.

Avec un prix des intrants plus élevé, la prise de risque est plus importante. Le fait d'utiliser des intrants pour les cultures vivrières accroît encore cette prise de risque, et ce d'autant plus que le prix des produits vivriers est erratique.

La Sodécoton a décidé de réduire ce risque en obligeant les exploitants à financer pour moitié les intrants pris pour les productions vivrières.

Les autres crédits à l'agriculture

Des « projets » à portée plus limitée (en volume et en nombre de villages touchés) ont été mis en place dans différentes zones du Nord-Cameroun : opérations de développement menées par des églises, des congrégations ou par la coopération décentralisée. Même si leur portée est minime, certains de ces projets ont un caractère expérimental intéressant, susceptible d'apporter des enseignements pour concevoir de nouveaux systèmes de financement de l'agriculture.

2 1 Euro = 656 F CFA.

L'exemple du Programme FIMAC

Le FIMAC (programme de Financement d'investissements de micro-réalisations agricoles et communautaires) est l'une des composantes du projet de sécurité alimentaire financé à son démarrage en 1991 par FSAR II et par des dons japonais. Le programme a étendu ses activités à toutes les provinces du Cameroun en employant le personnel du Ministère de l'agriculture. Les crédits octroyés par le FIMAC s'adressaient à des groupes de petite taille (3 à 20 membres) vivant dans des zones défavorisées en milieu rural et ayant une expérience d'épargne satisfaisante (tontine, caisse etc. bien tenues). Le FIMAC a financé des projets productifs d'élevage, de pêche, de pisciculture, de transformation et de conditionnement des produits vivriers, d'artisanat, de cultures vivrières et maraîchères. Il a concerné également les infrastructures de soutien à la production agro-pastorale au sens large.

La durée des crédits variait suivant la nature du projet présenté par le groupe. Les crédits de campagne étaient assez peu représentés. En milieu rural, ces crédits étaient destinés à l'acquisition d'équipement agricole (charrue, moulin, charrettes, motopompes, etc.) ou de petites infrastructures (clôture...). Ils ont également servi à financer l'équipement en traction animale, ainsi que les animaux de trait. Ils étaient accordés à un taux nul via des structures d'encadrement.

Mais très vite, avec le désengagement de l'Etat, les services agricoles ont été de moins en moins en mesure de suivre ces crédits. Le système lui-même a été jugé « inadapté ». « *Le mauvais taux de remboursement, tombé dans certaines zones à moins de 30 %, a amené la Banque mondiale à mettre fin au premier volet* ». A la fin du premier volet, les fonds en circulation représentaient environ 160 millions de F CFA. Ils sont devenus propriété du Ministère de l'agriculture qui les place progressivement dans les institutions de microfinance.

Les développements récents : face au désengagement de l'État, l'émergence d'alternatives : la microfinance, les organisations paysannes

Face au retrait des banques d'Etat du financement de l'agriculture, à l'arrêt progressif des « grands projets agricoles », au repli de la Sodécoton sur l'activité de soutien de la culture cotonnière, au désengagement de l'Etat de l'accompagnement des exploitations agricoles, comment ont réagi les exploitants ? Quelles organisations se sont mises en place ?

Les activités de financement des groupements Sodécoton

Le désengagement de l'Etat confère un rôle nouveau aux organisations paysannes. Au Nord-Cameroun, la Sodécoton engage à la fin des années 90 un retrait progressif de ses fonctions de vulgarisation, de gestion des approvisionnements, de gestion de certains financements. Les groupements paysans sont appelés à prendre le relais. Une impulsion décisive viendra en 1997 de la mise en place du DPGT (projet de développement paysannal et gestion de terroir), qui a notamment pour but de professionnaliser les groupements paysans, en vue de leur conférer plus de responsabilités et d'autonomie.

Celles-ci vont s'exercer notamment dans le domaine de la gestion de certains financements. La Sodécoton conserve un rôle fondamental dans le financement de la campagne cotonnière et des équipements agricoles (12 milliards de crédit en 1997-1998), mais se désengage progressivement de la gestion des fonds issus des ristournes coton qui est confiée aux groupements. Il en est de même à la Semry pour les riziculteurs et pour les groupements de producteurs d'oignons. Sur la base de ces disponibilités financières, de nombreux groupements paysans se sont engagés dans une activité de prêt de campagne soit directement, soit à travers des institutions de microfinance (IMF). Cette démarche constitue à la fois un apprentissage et un test de la capacité des groupements à gérer des financements.

Dans la zone cotonnière, la Sodécoton conserve un rôle dans la gestion de ces financements. Les groupements (GIC), en temps qu'organisateur des campagnes de production et de commercialisation du coton, perçoivent des ristournes et primes diverses (prime d'objectif, prime de qualité, prime de collecte) et les fonds issus des excédents « pont bascule ». Chaque GIC a un compte à la Sodécoton sur lequel sont versés les fonds qui lui reviennent. Ces fonds sont rémunérés à 5,5 % par an. Le groupement peut avoir accès à ces fonds à l'issue d'une procédure assez longue (de l'ordre de un à deux mois) qui chemine le long de l'axe hiérarchique de la Sodécoton. Cette dernière fait pression sur les choix de dépenses des groupements même si théoriquement, elle n'a pas le droit de bloquer une demande.

A ce jour, les groupements coton disposent de fonds qui représentent environ 600 millions de francs, soit environ 450 000 F CFA/groupement.

En principe, les groupements décident de l'utilisation de ces fonds. Certains les partagent entre membres, d'autres les consacrent à des constructions (magasins, école), mais la majorité les utilise pour faire des prêts sans intérêt à leurs membres.

On distingue trois types de crédits des groupements à leurs membres.

- Les « crédits productifs » sont des crédits pour l'achat de matériels agricoles (charrues, charrettes), des intrants pour la production vivrière (engrais, insecticides, herbicides) des produits vétérinaires ou des plants. Ces produits étant obtenus auprès de la Sodécoton, les fonds ne quittent pas la société cotonnière, celle-ci livre suivant la demande, prélève le montant sur le compte du groupement et rembourse le reliquat directement au groupement au moment de la commercialisation du coton.
- Les « crédits céréales » : les groupements achètent des sacs de céréales quand les prix sont bas et les revendent à prix coûtant à leurs membres au moment de la soudure.
- Les crédits en espèces sont essentiellement destinés à permettre aux exploitants de rémunérer la main d'œuvre nécessaire aux travaux de sarclage ou de récolte, ou pour payer les frais de scolarité³. Ces crédits sont versés en espèces et sont prélevés lors de la commercialisation du coton par le groupement lui-même.

Même s'ils sont officiellement gérés par les groupements, les fonds étant placés sur un compte à la Sodécoton, restent « suivis » par celle-ci. Ce suivi a permis à la Sodécoton de mettre en évidence une dérive qu'elle qualifie « d'inquiétante ».

La part des crédits productifs a été divisée par deux en 4 ans (de 1997 à 2000, elle est passée de 71 % (319 millions F CFA sur 445 millions au total) à 35 % (210 millions sur un total de 602 millions). Celle des crédits céréales est passée de 11 % (51 millions) à 31 % (186 millions).

Les crédits en espèces sont passés de 18 millions (4 %) à 110 millions (18 %) pour la scolarité et de 45 millions à 100 millions pour la main d'œuvre en 1999, pour retomber à 50 millions en 2000.

La conséquence directe de l'octroi de ces crédits en céréales et en espèces, non récupérés à la source, est la croissance des arriérés de remboursement qui passent de 2 millions en 1997 à 15 millions en 2000.

La dérive inquiète la Sodécoton car la part des crédits en espèces ou sur des produits de consommation (céréales) devient largement dominante dans les emprunts consentis par les groupements, et limite d'autant le réinvestissement direct dans l'agriculture. Par ailleurs, les remboursements restent liés à la production de coton. Or, la part prélevée directement par la Sodécoton pour rembourser les crédits liés à la production cotonnière est déjà de 44 % de la valeur de cette production. A cela, il faut ajouter les autres crédits pris par les producteurs, les impôts, taxes, locations de terres et les crédits contractés auprès du groupement. Toutes ces dépenses sont programmées pour être faites au moment du paiement du coton ; le risque est donc grand de voir « l'argent du coton » fondre en totalité.

La Sodécoton formule ainsi son analyse et ses questions :

(Extrait des articles parus dans « Le Paysan Nouveau », mensuel de la Sodécoton, en décembre 1999)

« Les groupement n'ont pas défini des conditions pour donner les crédits à leurs membres afin de garantir les remboursements. Les crédits à caractère social ont fortement augmenté. Cette évolution est-elle réellement bénéfique aux paysans ? Il est permis d'en douter. Les prêts étant accordés souvent sans intérêts, ces activités ne participent pas au renforcement de la caisse du groupement

Trois grandes questions se posent aux responsables des groupements.

- La caisse du groupement est-elle destinée en priorité à favoriser l'action sociale ou bien plutôt la production agricole ?
- Ne serait-il pas nécessaire de fixer les limites aux crédits groupements/membres en fonction des surfaces réalisées par chaque paysan ?
- Peut-on envisager de mieux équilibrer les types de crédits de façon à ce que les montants des crédits productifs, comme par exemple l'équipement agricole ou les soins aux animaux de trait, soient au moins égaux à ceux des crédits sociaux ? »

³ En raison du blocage des recrutements et du faible niveau des salaires, on trouve peu d'enseignants acceptant d'exercer dans les villages. Les exploitants sont obligés de se constituer en association de parents d'élève et d'embaucher localement des « maîtres bénévoles » qu'ils rémunèrent eux-mêmes.

Le mode de gestion actuel par les groupements ne conduit donc pas à une solution viable de financement des campagnes agricoles : les groupements ne reconstituent pas leur capital qui est érodé par les impayés, ils ne couvrent pas leurs frais de gestion, et ils se laissent entraîner dans des crédits à caractère social. C'est un choix qui peut être argumenté, mais qui laisse entier le problème du financement des campagnes agricoles.

L'émergence de la microfinance

Les institutions de microfinance (IMF) du Nord-Cameroun n'avaient pas vocation particulière à financer l'agriculture. Quand les premières d'entre elles s'implantent (1994 pour les caisses MC², 1996 pour les coopératives d'épargne et de crédit (Coopec) Camcull, 1998 pour les Caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées (CVECA), le financement des campagnes agricoles ne constituait pas un problème, la Sodecoton et la Semry assurant ce type de prêts, ainsi que le financement de l'équipement agricole. Initialement, les IMF proposaient surtout des prêts à très court terme pour des activités artisanales ou commerciales, et des prêts pour de l'emboche.

Quatre réseaux principaux se développent aujourd'hui au Nord-Cameroun : les caisses MC², le réseau Camcull, les CVECA, le Crédit du Sahel. Leur croissance est relativement lente, à la fois géographiquement et en nombre de membres.

Les Coopec de Camcull

Le réseau Camcull existe au Cameroun depuis 1963. Dans le Nord, il a été mis en place en 1997, avec l'appui de la Banque mondiale qui lui a rétrocédé les fonds FIMAC et l'a chargé de créer ou d'appuyer des Coopec existantes en milieu rural.

Les Coopec sous contrôle du réseau Camcull ont deux origines.

Les groupements qui avaient bénéficié des fonds FIMAC et qui souhaitaient continuer à utiliser ce capital ont été confiés aux animateurs du réseau Camcull. Ceux-ci les ont appuyés pour créer une Coopec. Après avoir rempli toutes les obligations légales et les conditions d'accès au réseau Camcull, ces groupements bénéficient d'un appui à la gestion par le réseau.

Un certain nombre de groupements ont souhaité gérer au mieux les fonds dont ils disposent et faire bénéficier le village d'une petite caisse, à la fois pour déposer l'épargne, mais aussi avoir accès au crédit. Un groupe de personnes du village, un leader, un encadreur se sont adressés au réseau pour lui demander de les appuyer. Après analyse du dossier, Camcull décide de les aider (ou non). Ils rentrent donc dans le réseau, mais sans bénéficier d'une ligne de crédit comme dans le cas précédent. Les crédits seront donc disponibles en fonction de l'épargne qui aura été collectée auprès du ou des groupements adhérents ou des particuliers.

En 2001, Camcull encadrait 13 Coopec au Nord Cameroun. L'encours de crédit était de 112 millions de F CFA, dont 45 millions provenant du FIMAC.

Il n'a pas été possible de connaître la part des crédits de campagne, des crédits d'investissement agricole dans cet encours, mais, d'après les responsables et quelques caisses visitées sur le terrain, ceux-ci représentent plus de la moitié de l'encours.

Les Caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées (CVECA)

Ce type de caisse est développé depuis 1984 en Afrique de l'Ouest par une ONG française, le CIDR. Les premières caisses villageoises ont vu le jour en 1995 au Cameroun à travers un projet pilote, le PPCRD. Dans la région Nord et Extrême-Nord, les CVECA sont créées en 1997. La deuxième phase de développement des CVECA du Cameroun a débuté en 1998, et est pilotée par une ONG camerounaise appuyée par le CIDR, la MIFED.

Les CVECA sont totalement autogérées par les membres. Un comité de crédit, élu par les membres, décide de l'attribution en fonction des demandes. Les demandes peuvent être de tout ordre, pour des crédits de court terme (1 à 12 mois). Le candidat à un crédit doit épargner préalablement à sa demande de crédit (3 mois avant la demande) et cette épargne est bloquée pendant la durée du prêt.

L'épargne en milieu rural est faible, et de nombreux cas de détournement de fonds dans des institutions de financement ont rendu les exploitants méfiants. De ce fait, les CVECA ont souvent peu de liquidités issues de l'épargne, et, parce qu'elles sont récentes, elles n'ont pas eu le temps de se constituer des fonds propres. Aussi bénéficient-elles d'une ligne de refinancement de la part d'une banque commerciale, la BICEC, qui, elle-même, bénéficie d'un fonds de garantie de la part de l'Agence Française de Développement, lui permettant de faire ce prêt aux CVECA en toute sécurité.

Les CVECA bénéficient d'un prêt de refinancement de la BICEC d'une durée de 9 mois. Elles sont obligées de rembourser la BICEC avant de bénéficier à nouveau d'un autre prêt. La ligne de refinancement ne permet pas aux CVECA de faire des prêts de plus de 9 mois, mais autorise les prêts de campagne. Cette contrainte de temps est forte et peut poser de sérieux problèmes quand le décaissement de la BICEC prend du retard (cela a été le cas en 2001, quand le décaissement n'a pu se faire qu'en juillet, alors que la campagne agricole était déjà engagée).

Au 31/12/2001, les CVECA des 8 réseaux des provinces du Nord et de l'Extrême-Nord (173 caisses) ont consacré en 753 millions de FCA aux prêts à l'agriculture. Il s'agit d'une contribution non négligeable mais qui reste très en deçà des besoins des exploitants agricoles, à la fois en raison d'une couverture territoriale faible (voir carte ci-dessous) et d'un taux de pénétration faible.

Le Crédit du Sahel

Le Crédit du Sahel se veut une « Coopec d'affaires ». Créée en 1997 à l'initiative de quelques hommes d'affaires, commerçants et « leaders » du Nord du Cameroun, cette Coopec est animée par un ancien banquier. Elle comptait 40 membres à sa fondation, et en totalise 500 aujourd'hui. Son réseau est uniquement urbain et compte 5 agences (voir carte).

Le réseau a été reconnu par le Ministère des finances. Dès que la nomenclature des institutions de micro-finance sera entérinée, le Crédit du Sahel sera classé comme « Etablissement de crédit à caractère spécial » de 2^o catégorie ⁴

L'épargne collectée s'élève aujourd'hui à 1,2 milliard de F CFA. La Banque africaine de développement a débloqué une ligne de crédit de 700 millions de F CFA pour favoriser les crédits à l'agriculture. Quelques groupes appuyés précédemment par le fonds FIMAC ont adhéré au Crédit du Sahel. Le fonds FIMAC a donc apporté, par ces groupes, une ligne de crédit de 4,7 millions de F CFA. Actuellement, le Crédit du Sahel a des promesses d'appui en lignes de crédit :

- du FIMAC (en complément de la ligne déjà fournie) ;
- de la Banque islamique ;
- de la Banque mondiale ;
- du Propafen.

L'encours total de crédit du Crédit du Sahel est actuellement de 601 millions de F CFA dont 85 % sont le fait d'une seule agence (Maroua).

Les conditions d'accès au crédit agricole sont proches de celles des autres crédits. Un apport personnel de 20 à 30 % du montant du crédit est requis. Le crédit « intrants » est de 8 mois, les crédits d'équipement (paires de bœufs + matériel ou motopompe) peuvent être de deux ans. Le taux d'intérêt varie suivant les agences et les crédits, de 1.5 à 2 % par mois. Le taux est également différent selon que l'on soit membre ou non de la Coopec (on nous cite à titre d'exemple un taux de 1,25 %/mois pour les membres et de 1.8 % pour les non-membres).

Le Crédit du Sahel ne tient pas une comptabilisation spécifique des crédits à l'agriculture. Les montants prêtés pour ce secteur d'activité restent marginaux par rapport au total des activités de la Coopec. Ils

4 Les « Etablissements de crédit à caractère spécial » (ECCS) sont classés en trois catégories :

1. les établissements qui procèdent à la collecte de l'épargne de leurs membres qu'ils emploient en opérations de crédit, exclusivement au profit de ceux-ci. Ce sont les ECCS de type associatif, mutuel ou coopératif ;
2. les établissements qui collectent de l'épargne et accordent des crédits à des tiers ; elles doivent être organisée en société anonyme, doté d'un capital d'au moins 100 M F CFA ;
3. les établissements accordant des crédits à des tiers sans collecte d'épargne. Il s'agit notamment des IMF, des entreprises ou des projets qui ne sont pas organisés en association, coopérative ou mutuelle.

Fin 2001 on recensait 837 Coopec au Cameroun. 470 demandes d'agrément étaient à l'étude et 18 l'avaient obtenu dont le Crédit du Sahel. Il existe actuellement 3 associations de Coopec : l'Assecam dont fait partie le Crédit du Sahel, l'APEM et Camcull.

seraient plus importants dans les petites agences extérieures comme l'agence de Guider (une ONG anime plusieurs groupements ; Crédit du Sahel s'appuie sur cette ONG pour accorder une vingtaine de crédits pour des paires de bœufs et du matériel) et l'agence d'Yagoua pour les crédits de campagne à la Semry.

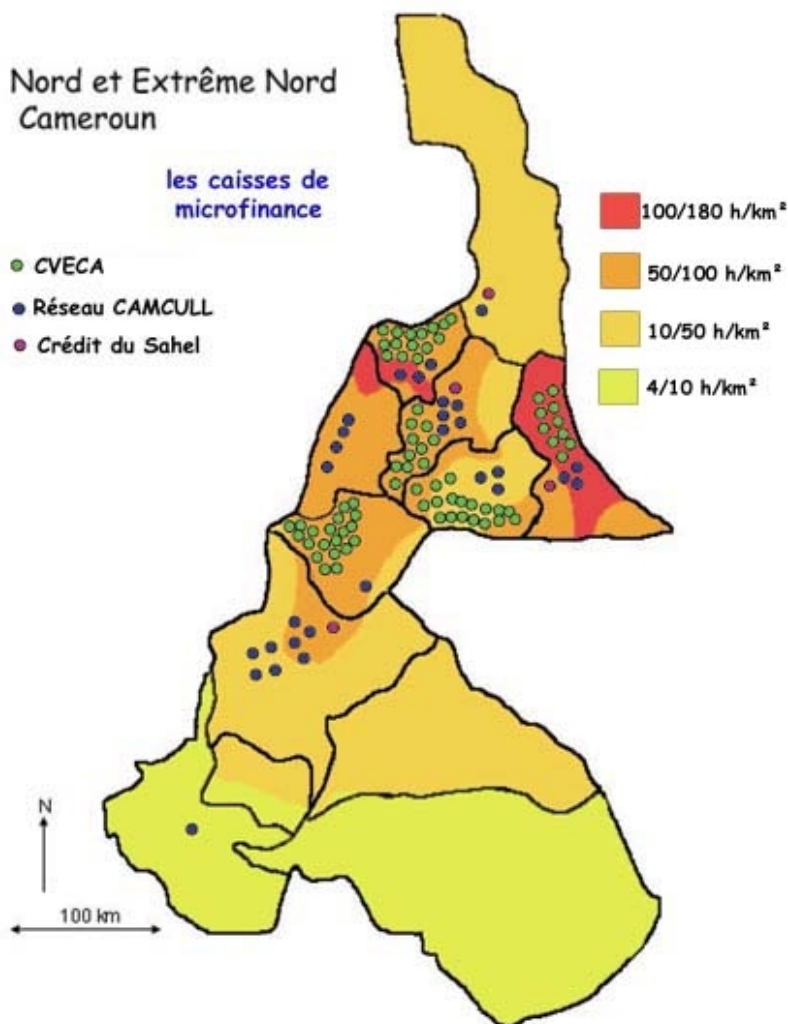


Figure 1. Implantation des caisses de microfinance.

Les autres intervenants

Les organismes suivants offrent également des prêts à l'agriculture. Mais il s'agit d'une activité à la marge, en faveur de quelques groupes bien connus des organismes. Cela ne représente qu'un faible pourcentage de leur portefeuille :

- la BICEC, banque commerciale, comme dans le cas des CVECA, finance les producteurs d'oignon par l'intermédiaire d'une ONG et des groupements ;
- la CCEI-Bank, comme la BICEC, intervient dans le financement de la culture de l'oignon en partenariat avec une ONG ; elle est également partenaire de l'IMPF MC² ;
- MC², mutuelles communautaires de croissance, créées en 1992 elles s'installent dans la province Nord en 1994. Elles offrent des services pour l'épargne, les transferts de fonds et les crédits à caractères sociaux essentiellement (décès, scolarité, habitat...) ; leur implantation dans la région reste faible ;
- Hydrochem, multinationale importatrice d'engrais, a mis en place un réseau de distributeurs ; certains d'entre eux octroient des crédits fournisseurs ;
- Cropenc fédération de producteurs qui regroupe entre 600 et 700 GIC ; certaines unions locales

octroient des crédits sur leurs fonds propres ;

– Feprodex fédération des producteurs d'oignons regroupe 130 GIC-oignons ; cette fédération a pu bénéficier d'un « projet » qui lui a permis d'octroyer des prêts. Actuellement elle serait en perte de vitesse, en proie à des difficultés financières ;

– Tignere coopérative de producteur d'oignons depuis 1997 (300 membres en 1999) ; grâce à un crédit de la BICEC, elle a pu octroyer des crédits à ses membres. Peu d'informations sont disponibles sur ses activités actuelles.

Les organismes ci-dessous octroient également des crédits aux membres ou groupements qu'ils encadrent, supervisent ou animent :

- le CDD, Comité diocésain (une centaine de groupements) ;
- les Clubs d'épargne et de crédits (600 à 700 membres) ;
- le centre d'éducation rural de Ngong fournit des crédits aux membres qu'il forme ;
- le CPSS, Centre de promotion socio-sanitaire ;
- le SAILD, Service d'appui aux initiatives locales de développement, ONG suisse.

Organismes internationaux :

– FNE (Fond national de l'emploi) société d'Etat qui finance les investissements des jeunes qui choisissent de créer une exploitation agricole ;

– Epargne FESS : caisse d'épargne et de crédit, initialement pour fonctionnaire, elle commence à octroyer des crédits à quelques groupements paysans, grâce à l'appui financier du Propafen (projet d'appuis aux initiatives).

Cette liste n'est pas exhaustive ; de nombreuses ONG, projets, institutions octroient des crédits pendant quelques années à un nombre très variable d'une année à l'autre en fonction de leurs activités et leurs fonds disponibles. Mais ces initiatives sont ponctuelles et ne sont pas « institutionnalisées ».

Elles ont un intérêt parce qu'elles permettent de combler un vide et amorcer une pratique de crédit, mais elles se doivent d'être relayées par des institutions plus pérennes et plus stables.

Une alternative de financement de l'agriculture qui reste à construire au Nord-Cameroun

Une alternative de financement agricole largement insuffisante

Comparés aux 12 milliards de F CFA prêtés par la Sodécoton aux producteurs de coton, les montants de crédit cumulés des groupements paysans et des institutions de microfinance ont peu de poids :

Institutions de financement	Montant de crédit annuel octroyé (milliard F CFA)
Groupements paysans	0, 210
Camcull	0, 060
CVECA	0, 750
Crédit du Sahel	Quelques dizaines de millions
Total	1,2 milliards + quelques dizaines de millions

Les systèmes financiers alternatifs sont aujourd'hui très loin de couvrir les besoins en crédit de campagne du Nord-Cameroun. Par ailleurs, leur rythme de développement est lent, et l'acquisition des compétences nécessaires à la gestion de tels financements sera un processus de longue haleine. On voit mal comment ces institutions pourront prendre à court terme le relais de la Sodécoton, ou des projets de développement, pour assurer le financement des campagnes agricoles.

Beaucoup d'obstacles sont à vaincre avant que les IMF ou les groupements ne soient en mesure d'assurer le financement des campagnes agricoles :

- ils ont besoin de ressources financières considérables assurer la couverture de la demande en crédits de campagne ;
- ils ont besoin d'une infrastructure qui assure l'identification des besoins, leur centralisation, les commandes et la livraison des intrants ;
- ils ont besoin d'assurer, en même temps que les crédits de campagne, la couverture des autres besoins financiers pour éviter les détournements d'objet de crédit dont il a été question plus haut.

Que nous apprennent les autres expériences de libéralisation agricole en Afrique francophone ?

L'Afrique de l'Ouest offre plusieurs exemples de libéralisation des filières coton. Au Bénin, au Mali, au Burkina, la libéralisation de cette filière est plus engagée qu'au Nord-Cameroun ; les difficultés rencontrées sont importantes, notamment dans le domaine du financement de la production.

L'expérience du Bénin (D'après Fournier et al., 2002 et Agoua F., 2003)

La privatisation de la filière coton a été engagée en 1998-1999 au Bénin. Aujourd'hui, 50 % des capacités d'égrenage sont privées, ainsi que la totalité de l'approvisionnement en intrants pour le coton. La société cotonnière, la Sonapra devrait être totalement privatisée en 2002.

De nombreuses fonctions de gestion ont été transférées aux organisations paysannes. Celles-ci sont anciennement structurées au Bénin en quatre niveaux : groupements de producteurs villageois, unions sous-préfectorales des producteurs, unions départementales des producteurs, Fédération des unions de producteurs du Bénin (Fupro), au niveau national. Les OP ont créé en 1998, une coopérative d'approvisionnement en intrants, la Cagia, qui a pris le relais de la société cotonnière pour la gestion des intrants. Les distributeurs d'intrants sont organisés en association nationale.

Une interprofession regroupant l'ensemble des intervenants de la filière a été créée, mais, traversée de nombreux conflits, elle est peu fonctionnelle pour l'instant.

Le financement des intrants est assuré par un crédit du pool bancaire à la Cagia. Les OP jouent un rôle clé dans l'identification des besoins de financement de la production cotonnière et le recouvrement des crédits. Les financements complémentaires nécessaires pour la campagne agricole (main-d'œuvre, financement des intrants hors coton...) sont assurés par une institution de microfinance, la Fececam, sur la base d'une sécurisation du crédit par remboursement sur la récolte coton. La libéralisation a désorganisé ce mécanisme qui continue néanmoins à fonctionner tant bien que mal.

La Fececam est la plus importante institution de microfinance d'Afrique de l'Ouest. Mutuelle d'épargne et de crédit créée en milieu rural, elle comptait, en fin 2001, 360 000 membres ; son encours de crédit était à cette période de 10,5 milliards de F CFA, son capital social s'élevait à 1,35 milliards F CFA. Plus de la moitié du portefeuille de crédit de la Fececam est consacré à l'agriculture, et principalement à la filière coton ; à titre de comparaison, précisons que le financement de la filière coton requière en moyenne 30 milliards de F CFA). La Fececam connaît des problèmes graves d'impayés qui sont partiellement liés aux dysfonctionnements de la filière coton.

L'endettement des producteurs de la zone cotonnière est un problème préoccupant au Bénin. En 2000-2001, on estime l'endettement moyen à environ 15 % des revenus du coton, avec des maxima à 50 % dans certaines zones ayant connu de forts déficits pluviométriques.

L'expérience du Burkina Faso (D'après Fournier et al., 2002 et RCPB, 2003)

La privatisation n'est que faiblement engagée pour l'instant dans la filière coton du Burkina. La Société cotonnière (Sofitex) contrôle l'égrenage, la gestion des intrants, la commercialisation, l'encadrement technique de la filière. Seule l'huilerie est privatisée. La Sofitex est une société anonyme d'économie mixte, au capital de laquelle participe l'Union nationale des producteurs de coton du Burkina (UNPCB).

Créée en 1998, l'UNPCB représente 7005 groupements villageois comptant 210 000 producteurs.

Le financement de la campagne cotonnière est assuré conjointement par la Caisse nationale de crédit agricole du Burkina et la Sofitex (en 1998-1999, sur un total de 35,5 milliards de F CFA, la CNCA a apporté 11,5 milliards, la Sofitex 23,5 milliards). La gestion des intrants est assurée par la Sofitex, l'UNPCB y est associée.

Deux des principales institutions de microfinance du Burkina, le Réseau des caisses populaires (RCPB) et les Caisses villageoises d'épargne et de crédit (CVECA) sont présentes dans la zone cotonnière, mais ne participent pas pour l'instant au financement de la campagne coton. L'une et l'autre pourraient s'y impliquer à terme, moyennant une sécurisation du crédit par la domiciliation des revenus du coton.

Beaucoup de groupements villageois, organisations paysannes de base les plus anciennes, ont connu des dysfonctionnements importants de gestion, des défaillances de la caution solidaire, et un degré d'endettement élevé. Il en a résulté des éclatements en groupes plus petits, fondés sur une cohérence de système de production (producteurs de coton). Les dettes des GV/GPC ont été apurées par la CNCA et la Sofitex. Cette réorganisation ne résout pas pour autant tous les problèmes et de nombreuses organisations paysannes restent aujourd'hui très fortement endettées. Des mesures rigoureuses visant à réduire l'endettement ont été prises (réduction des plafonds d'endettement des OP sur les recettes coton, mise en place de Comités départementaux d'octroi de crédit, exclusion de l'accès au crédit des OP en situation d'impayés).

Les organisations paysannes bénéficient d'un appui de conseil de gestion par le programme PAOPA, soutenu par l'aide française.

L'expérience du Mali (D'après Fournier et al., 2002 et Koita, 2003)

Les modalités de privatisation de la filière coton au Mali sont à l'étude. La Compagnie malienne pour le développement des textiles (CMDT), société anonyme d'économie mixte, et l'Office de la haute vallée du fleuve Niger (OHVN), établissement public à caractère administratif, assurent la gestion intégrée de la filière.

Les organisations de producteurs de base ont été créées au fil des années 70, sous formes d'associations villageoises (AV). Celles-ci sont impliquées dans les fonctions d'encadrement de la production cotonnière et dans la gestion des investissements villageois. N'ayant pas de statut juridique, les AV ne peuvent s'impliquer fortement dans la gestion de la filière. De ce fait, les expériences pilote de gestion des intrants par les OP sont réalisées avec les syndicats de producteurs (Sycov, Syvac, Sypamo). Ces syndicats sont de création relativement récente ; ils ont avant tout comme vocation la défense des intérêts des producteurs et sont mal préparés à la gestion de fonctions économiques.

L'endettement des producteurs et de leurs AV est important et a conduit à des situations de blocage de l'accès au crédit.

Le financement de la campagne cotonnière est assuré par un pool bancaire conduit par la Banque nationale de développement agricole du Mali (BNDA) et par la CMDT sur un crédit fournisseur : en 2001/2002, sur un total de 32 milliards de FCFA, le pool a assuré 26 milliards, la CMDT le solde.

La CMDT souhaitant se retirer de la fonction de gestion du financement de la campagne, plusieurs hypothèses sont en cours d'expérimentation : une expérience pilote de gestion des intrants par les organisations paysannes a été réalisée en 2001/2002, sur un montant de 1,4 milliards de F CFA

- Des institutions de microfinance, au premier rang desquelles figure Kafo Jiginew, première mutuelle d'épargne et de crédit malienne, créée au début des années en zone cotonnière, souhaitent s'investir dans le financement des intrants ; elle doit expérimenter en 2002/2003 la gestion d'un crédit intrant d'un montant de 2 milliards de F CFA
- Les expériences pilote actuelles mettent en évidence de nombreuses difficultés du processus de transfert de la gestion des financements aux OP et aux IMF : les OP ont besoin d'acquérir un statut juridique, de créer une instance spécialisée pour la gestion des intrants ; elles ont surtout besoin de consolider leurs capacités de gestion et de se doter d'outils complémentaires à la caution solidaire pour la gestion des financements
- Les IMF, même quand elles sont largement développées comme dans le cas de Kafo Jiginew, ne peuvent s'investir que très progressivement dans la gestion des intrants ; leurs ressources restent limitées face aux besoins de financement de la campagne et leur capacité de croissance ne peut permettre une couverture des besoins de financement agricole dans le court terme.

Comment préparer une privatisation ?

Les processus de privatisation des économies agricoles ouest et centrale africaines confèrent un rôle majeur aux organisations paysannes. C'est à elles que sont transférées la plupart des fonctions antérieurement assurées par l'Etat. Parmi ces fonctions, la gestion des financements agricoles est l'une des plus complexes et nécessite un effort d'innovation important : nouvelles configurations d'acteurs

(organisations paysannes, secteur privé (intrants, commercialisation...), institutions de microfinance, banques et pool bancaires, Etat), renouvellement des formes de coordination, innovations techniques et institutionnelles pour adapter l'offre de financement aux besoins de l'agriculture... L'observation des expériences de privatisation engagées en Afrique francophone permet de dégager quelques enseignements sur les conditions de préparation d'une privatisation de la fonction de financement de la campagne agricole.

Consolider le secteur agricole

L'affirmation peut sembler triviale, mais elle est pourtant le préliminaire indispensable à toute réflexion sur le financement. Pour qu'un système financier agricole puisse être efficace, il faut que l'agriculture soit suffisamment rentable pour supporter le coût de l'intensification et du crédit. Une part importante des dysfonctionnements des systèmes de financement agricole est liée à des baisses de revenu des producteurs, à la fluctuation et la dégradation des prix des productions agricoles, à la dégradation des termes de l'échange entre intrants et productions. Le manque d'organisation des marchés agricoles est un autre élément à prendre en compte.

Plus qu'à une seule production (le coton par exemple), c'est au système de productions agricoles d'un ménage que le système financier doit pouvoir se référer pour analyser une demande de crédit. Cela suppose qu'il ait une connaissance suffisante des activités agricoles et rurales, de l'état des marchés, mais aussi qu'il dispose des outils pour analyser la demande de l'exploitant agricole ou de l'organisation paysanne. Les structures d'appui en conseil de gestion aux OP ou aux exploitants peuvent être des partenaires précieux dans cette démarche.

Renforcer les organisations paysannes

Les processus de privatisation ont conduit à charger les organisations paysannes d'un grand nombre de fonctions, très diverses, pour lesquelles elles sont très souvent insuffisamment préparées. L'expérience montre clairement que pour bien gérer des fonctions aussi diverses que la fonction de représentation, la gestion des intrants, la commercialisation de la production, le financement, des organisations spécialisées, mais liées les une aux autres, sont nécessaires. L'émergence de cette spécialisation suppose que les réseaux d'organisations de producteurs soient déjà structurés à différents niveaux et dotés d'un statut juridique. L'existence d'une organisation faîtière capable de représentation et de négociation est un atout considérable. Les difficultés observées dans les réseaux existants montrent l'importance de la recherche d'une bonne gouvernance, de la transparence, de l'équilibre et du contrôle des pouvoirs.

Au regard des compétences très inégales des OP, un effort de formation est nécessaire : renforcement des capacités des membres de base (alphabétisation...), formation technique des élus et des techniciens (gestion, comptabilité...), mais aussi formation plus générale sur l'économie, le fonctionnement des marchés, le rôle des OP...

Professionnaliser la fonction de financement

Pour que l'accès au financement soit durable pour les agriculteurs, la gestion de la fonction de financement doit obéir à certaines règles : le crédit doit être remboursé, le taux d'intérêt appliqué au crédit doit permettre de couvrir le coût du service, l'institution financière doit rechercher son autonomie et s'insérer dans le marché financier englobant... Plus que les autres encore, la fonction de gestion du financement requiert des institutions autonomes, spécialisées et professionnelles.

Confrontées à cette question, deux possibilités s'offrent aux OP :

- soit de telles institutions existent dans l'environnement proche de l'OP sous forme d'institution de microfinance ou de banque ayant un réseau très décentralisé, et l'OP peut alors envisager de travailler avec cette institution si celle-ci est intéressée par un investissement dans le secteur agricole ;
- soit ce type d'institution n'existe pas localement ; l'OP peut alors essayer d'attirer dans la zone une institution financière impliquée dans l'agriculture dans d'autres zones ; l'OP peut aussi décider de créer sa propre institution de microfinance, avec une vocation agricole. Il est alors important que cette institution se dote des compétences et des moyens nécessaires à une gestion professionnelle de la fonction de financement.

Dans le cas du Nord-Cameroun, des institutions de microfinance existent et s'étendent progressivement. Mais leur degré de développement actuel et les moyens humains et financiers dont elles disposent restent faibles par rapport à l'ampleur des besoins de financement de l'agriculture. Sans doute, faudra-t-il dans ce cas, combiner différentes stratégies pour prendre le relais du système financier public : renforcement des IMF présentes et amélioration de leur contribution à l'agriculture ; mais aussi, dans certains cas, création d'IMF liées aux organisations paysannes (mutuelles d'épargne et de crédit, coopératives...). Quelle que soit la démarche adoptée, elle doit viser à la professionnalisation de la fonction de financement.

L'autonomisation de la fonction de financement au sein d'une institution spécialisée comporte le risque de dérive « financière » de l'IMF, qui peut échapper au contrôle de l'organisation paysanne qui l'a créée. Des innovations existent en la matière pour préserver le contrôle des agriculteurs dans l'IMF : contrôle du Conseil d'administration, par exemple par le principe des collègues d'administrateurs.

Le dialogue entre IMF et organisations paysannes s'avère parfois difficile. Quand les IMF ne sont pas directement issues du milieu agricole, leurs relations avec les organisations paysannes sont souvent marquées par une faible connaissance mutuelle et une méfiance importante. Le taux d'intérêt du crédit est souvent un point de cristallisation des oppositions entre ces deux types d'institutions. Le renforcement des liens entre elles peut permettre une meilleure adéquation de l'offre à la demande et une amélioration de la sécurisation du crédit. Divers moyens sont utilisables : échanges favorisant une meilleure interconnaissance et une prise en compte de la logique de l'autre, utilisation des services de l'IMF par les OP, participation des OP au capital de l'IMF, participation commune à une centrale de risque ... Au delà du niveau local, ces liens doivent être renforcés dans les différentes instances d'élaboration des politiques agricoles.

Favoriser l'innovation en matière de sécurisation du crédit

L'ampleur et la spécificité du risque lié à l'activité agricole sont un frein déterminant au développement du crédit à l'agriculture. Dans les filières intégrées, la sécurisation du crédit repose sur deux éléments principaux : la caution solidaire de l'ensemble des membres d'une organisation paysanne et le prélèvement des remboursements de crédit à la source grâce au monopole sur la collecte de la récolte. La libéralisation désamorce le second mécanisme et la caution solidaire montre un partout ses limites.

Des innovations en matière de sécurisation du crédit, expérimentées par des IMF et des organisations paysannes, en Guinée, au Burkina, au Mali, à Madagascar, apparaissent prometteuses : location vente, associations de caution mutuelles, warrants agricoles et délégation de créance, centrale de risque... Elles s'appuient sur de nouvelles formes de contrat entre les producteurs agricoles et leurs organisations, les institutions de financement, les institutions de service à l'agriculture issues de la privatisation.

Mettre en place une concertation et une régulation interprofessionnelle forte et fonctionnelle

La libéralisation conduit à de nouvelles formes de coordination entre différentes catégories d'acteurs : organisations paysannes, institutions de financement, secteur privé (distributeurs d'intrants, industriels...). Pour que ces nouvelles formes de coordination puissent émerger et se stabiliser, les acteurs doivent échanger de l'information, négocier, adopter des compromis ou des stratégies communes, contractualiser de nouvelles règles, contrôler l'application de ces règles, résoudre des conflits... Des instances de concertation et de régulation interprofessionnelles sont donc nécessaires.

Pour chaque catégorie d'acteurs puisse y être représentée efficacement, il faut qu'à la base, elle ait elle-même une structuration professionnelle minimale : organisations paysannes faîtières, association professionnelle d'institution de microfinance, association de distributeurs d'intrants, etc.

Ce même principe peut se décliner sous des formes plus opérationnelles : les centrales de risque permettant de réguler la fonction de financement dans une zone donnée, en sont des exemples.

Redéfinir le rôle de l'Etat

La libéralisation implique de redéfinir le rôle de l'Etat, qui reste indispensable, et peut retrouver sa légitimité dans un rôle nécessaire d'incitation, d'arbitrage, de garant du respect des décisions prises en commun.

Se donner le temps et des moyens pour accompagner le processus

Croire que le marché à lui seul va rapidement mettre en place ces nouvelles formes de coordination est une illusion dont même les tenants du libéralisme les plus néo-classiques finissent par douter. Stiglitz (2002), récent prix Nobel d'économie, montre que si la libéralisation ouvre de réelles perspectives de croissance économique, elle doit être menée avec discernement pour aboutir à une juste répartition de ses fruits. Deux éléments seraient déterminants de la réussite : le calendrier des réformes et leur rythme.

Les difficultés rencontrées dans la libéralisation des filières agricoles en Afrique francophone sont largement liées à la brutalité et au dogmatisme avec lesquels le processus a été mis en œuvre. La libéralisation d'une filière agricole requiert du temps et des moyens d'accompagnement (formation, concertation, capacité d'innovation...) pour consolider les capacités des acteurs et leur permettre de prendre en charge efficacement les nouvelles fonctions qui leur sont dévolues.

Bibliographie

AGOUA F., 2003. Organisations paysannes et microfinance : l'expérience de la FECECAM au Bénin. *In* Wampfler B., Lapenu C., Roesch M., 2003 (eds). Le financement de l'agriculture familiale dans un contexte de libéralisation. Quelle contribution de la microfinance ? Résultats du programme de recherche et actes du séminaire international, 21-24 janvier 2002, Dakar, Sénégal. Montpellier, CIRAD, cédérom, 11 p.

FOURNIER Y., LAPENU C., Konaté M., 2002. Etude sur le crédit aux producteurs en zone cotonnière, mission de restructuration du secteur coton, République du Mali. Paris, IRAM/BIREC/CERISE, 153 p.

KENIKOU MOUNKAMA C., 2000. Les marchés financiers ruraux : quelles particularités pour les exploitations agricoles des provinces du Nord et de l'Extrême-Nord du Cameroun. Mémoire de DEA. Univ. Ngaoundéré/IRAD/PRASAC/CIRAD, 150 p.

KOITA D., 2003. Communication sur les produits de Kafo Jiginew (Mali). *In* Wampfler B., Lapenu C., Roesch M., 2003 (éds.). Le financement de l'agriculture familiale dans un contexte de libéralisation. Quelle contribution de la microfinance ? Résultats du programme de recherche et actes du séminaire international, 21-24 janvier 2002, Dakar, Sénégal. Montpellier, CIRAD, cédérom, 12 p.

RCPB, 2003. Le réseau des caisses populaires du Burkina : expérience dans le financement de l'agriculture. *In* Wampfler B., Lapenu C., Roesch M., 2003 (éds.). Le financement de l'agriculture familiale dans un contexte de libéralisation. Quelle contribution de la microfinance ? Résultats du programme de recherche et actes du séminaire international, 21-24 janvier 2002, Dakar, Sénégal. Montpellier, CIRAD, cédérom, 5 p.

STIGLITZ J.E., 2002. La grande désillusion. Paris, Fayard, 324 p.

WAMPFLER B., LAPENU C., ROESCH M., 2003 (éds.). Le financement de l'agriculture familiale dans un contexte de libéralisation. Quelle contribution de la microfinance ? Résultats du programme de recherche et actes du séminaire international, 21-24 janvier 2002, Dakar, Sénégal. Montpellier, CIRAD, cédérom.