

CAPITALISATION DES INITIATIVES ECONOMIQUES

ACCÈS AU FINANCEMENT AGRICOLE DES
PRODUCTEURS

MAPTO



Mai 2016

RESUME

Pour les membres du Mouvement Alliance paysanne du Togo (MAPTO), l'accès au financement agricole, constitue de loin une priorité compte tenu de la résistance des établissements financiers à investir dans le secteur agricole qualifié de secteur à risque. MAPTO a mené une étude sur le financement agricole, l'approvisionnement en intrants, la commercialisation, et le développement des filières. Sur la base de cette étude une opération de crédits tests de 2007 à 2008 avec l'appui du CCFD-Terre Solidaire. Ces crédits intrants sont autogérés par les groupements et sont destinés à jauger la capacité du Mouvement à s'adresser aux établissements financiers du pays. Le test a été capitalisé et le constat est le suivant : le remboursement est de 100% dans les groupements bien organisés ; moins de 40% dans les groupements peu structurés ; 0% pour les crédits individuels. Ayant capitalisé cette expérience et pour une gestion efficace du crédit, il a été décidé de structurer les membres en coopératives. Ainsi, entre 2008 et 2009, deux mille (2000) producteurs de la région centrale et deux mille (2000) autres de la région de la Kara ont été organisés en coopératives.

Pour y parvenir, MAPTO s'est beaucoup appuyé sur RHINCAMI, coopérative céréalière de la région centrale, et UGMK maraîchère de la région de la Kara. Toutes les deux ont été des modèles d'organisations pionnières des producteurs du Mouvement. MAPTO a fait le choix de développer deux filières, la filière céréale (maïs, sorgho et riz) dans la région centrale et la filière maraîchère dans la région de la Kara. Ces deux filières ont été choisies en priorité pour répondre au défi de la sécurité alimentaire. Après la mise en place des coopératives, le renforcement des capacités des membres fut une priorité avec la création des fermes écoles notamment la ferme école de Bangos à Lama – Tessi, site du groupement Rhincami. Une stratégie d'identification des bénéficiaires de financement a été élaborée et un appel d'offre a été lancé auprès des établissements financiers. Une convention a été signée en 2009 avec la FUCEC qui a été mise en relation avec les coopératives. MAPTO a obtenu un taux d'intérêt de 9% constant l'an, très satisfaisant par rapport aux taux généralement pratiqués par les IMF qui est de 20%. En 2014, les 12 coopératives bénéficiaires de crédit dans la région Centrale ont pu emblaver une superficie totale de plus de 1 200 hectares pour une production de plus de 2 80 tonnes. Les rendements sont passés de une (01) tonne à 2,5 tonnes voire à 06 tonnes dans certaines localités.

SOMMAIRE

I.	PRESENTATION DE MAPTO	3
II.	L'INITIATIVE « ACCES AU FINANCEMENT AGRICOLE DES PRODUCTEURS »	3
A.	LA DESCRIPTION DE L'EXPERIENCE	3
B.	UNE INITIATIVE MOTIVEE PAR LES DIFFICULTES D'ACCES AU CREDIT DES MEMBRES DU MOUVEMENT	3
C.	LES DIFFERENTES PHASES DE L'OPERATION	4
III.	LES FAITS MAJEURS	5
A.	LES ACQUIS PRINCIPAUX	5
B.	ANALYSE DU PROCESSUS	5
C.	LES DONNEES CHIFFREES	6
D.	LA COMPARAISON AVEC D'AUTRES REFERENTIELS	8
E.	LES LECONS TIREES DE L'EXPERIENCE	8
IV.	LES ENSEIGNEMENTS	9
A.	LES FACTEURS DE REUSSITE	9
B.	LES FACTEURS D'ECHEC	9
C.	LES CONDITIONS DE DUPLICATION DE L'EXPERIENCE	9

Ce document est réalisé dans le cadre du programme « **Processus de capitalisation des initiatives des OP en Afrique de l'Ouest** » porté par le ROPPA et ses partenaires techniques (GRET, Inter-réseaux) qui ont bénéficié d'un soutien à travers des projets et programmes financés par le CTA, l'UE, le FIDA, le CFSI et Fondation de France. Ce processus a six objectifs majeurs qui sont les suivants : **(i)** enclencher une approche systématique de capitalisation des pratiques, expériences et innovations des OP et des autres acteurs touchant le développement agricole et rural ; **(ii)** mettre en perspective et valoriser les expériences et connaissances des OP dans divers domaines et thématiques de travail prioritaires du ROPPA et des plateformes nationales et disséminer les résultats ; **(iii)** contribuer à assurer un passage à l'échelle des expériences et initiatives réussies des OP ; **(iv)** recueillir des informations et des éléments d'analyse approfondie pour définir et/ou renforcer les stratégies et actions du ROPPA et des plateformes nationales dans divers domaines, notamment le développement des services économiques, la gouvernance, la formation et l'apprentissage de paysans à paysans ; **(v)** renforcer les capacités du ROPPA en valorisant l'expertise interne des membres ; **(vi)** créer un hub de capitalisation concernant les OP en Afrique de l'Ouest pour une allocation efficace des ressources.

La rédaction a été coordonnée par **Dr Daouda DIAGNE**, sociologue rural en collaboration avec les appuis techniques de MAPTO. Sincères remerciements à toutes celles et tous ceux qui ont participé à sa réalisation.

I. PRESENTATION DE MAPTO

Le Mouvement Alliance paysanne du Togo (MAPTO) est une organisation paysanne à vocation syndicale créée le 28 août 2003 « par, pour et avec les paysans ». Reconnu officiellement le 16 février 2006, il compte depuis 2012 plus de 17 000 membres répartis dans les cinq régions du Togo (Région des Savanes, de la Kara, Centrale (qui abrite le siège national), Région des Plateaux et Région Maritime).

Sa vision est d'être une organisation paysanne syndicale forte et responsable, œuvrant pour l'amélioration des conditions de vie des producteurs et pour un développement humain durable. Il a pour mission de défendre les intérêts du paysan tout en lui offrant des services multiformes utiles à son épanouissement.

MAPTO mène ses réflexions et actions autour de quatre (04) grands objectifs à savoir : (i) défendre les intérêts des paysans auprès des partenaires de développement ; (ii) favoriser le dialogue, la réflexion en commun et le partage des expériences autour des questions majeures essentielles du développement rural ; (iii) contribuer à l'émergence de l'identité paysanne ; (iv) contribuer à la promotion des exploitations familiales pour un développement humain durable

II. L'INITIATIVE « ACCES AU FINANCEMENT AGRICOLE DES PRODUCTEURS »

A. La description de l'expérience

L'expérience d'accès au crédit a commencé à MAPTO en juin 2006 et toujours en cours présentement. Les principaux objectifs qu'elle poursuit sont : (i) l'augmentation du nombre de producteurs qui ont accès aux services financiers ; l'amélioration des revenus des producteurs ; (iii) l'incitation à la professionnalisation des coopératives par l'accès à un crédit aux conditions spécifiques ; (iv) la promotion de la capacité d'autogestion des crédits agricoles par les petits producteurs ; (v) la promotion de l'autofinancement des petits producteurs à partir de l'épargne et le crédit ; le test d'un système de partenariat entre une OP et une institution financière.

En mi-juin 2006, la première opération de crédit test a concerné sept (07) préfectures dans quatre régions : la préfecture de Vô dans la Région Maritime, les préfectures de Tchamba et de Tchoudjo dans la Région Centrale, les préfectures d'Assoli, de la Kozah et de Doufelgou dans la Région de la Kara et la préfecture de l'Oti dans la Région des Savanes.

MAPTO a mené une étude sur le financement agricole, l'approvisionnement en intrants, la commercialisation, et le développement des filières. Sur la base de cette étude, une opération de crédits tests a été menée de 2007 à 2008 avec l'appui du CCFD-Terre Solidaire. Ces crédits intrants sont autogérés par les groupements et sont destinés à jauger la capacité du mouvement à s'adresser aux établissements financiers du pays. A partir de 2009, l'opération s'est concentrée essentiellement dans les coopératives de la Région Centrale avant de s'étendre à partir de 2013 à la région de la Kara.

B. Une initiative motivée par les difficultés d'accès au crédit des membres du mouvement

Pour les membres de MAPTO, l'accès au financement agricole, constituent de loin une priorité compte tenu de la résistance des établissements financiers à investir dans le secteur agricole qualifié de secteur à risque. Ce sont ces difficultés d'accès aux crédits agricoles qui ont motivé la mise en œuvre de l'expérience. Il s'agit en l'occurrence de la méfiance des IMF vis-à-vis du secteur agricole, des taux d'intérêts élevés, des difficultés de mobiliser les garanties financières, du niveau de structuration très faible des producteurs, des besoins financiers importants au moment des cultures pour l'achat des intrants et la rémunération de la main-d'œuvre, de la lourdeur des procédures d'accès au crédit, de l'absence de garantie morale, de l'exclusion des femmes productrices, de l'absence de cadre institutionnel national favorable, de l'obstacle culturel vis-à-vis du crédit qui est considéré comme une dette difficile à rembourser, de la peur du risque et de la prédominance d'expériences négatives sur le crédit.

C. Les différentes phases de l'opération

1. La phase d'expérimentation

Cette première phase commence en 2007. Elle a été consacrée à la sensibilisation des acteurs du Mouvement. Elle a consisté en une opération test de crédits à gestion autonome dans sept (07) préfectures pilotes à travers quatre régions (Maritime, Centrale, Kara et Savanes). Le test a été réalisé grâce à la détermination des membres de MAPTO et à la volonté du partenaire CCFD. Ainsi, les préfectures de grande mobilisation des membres de MAPTO et où on enregistre de grandes productions agricoles ont servi de zones pilotes, telles que la zone de Vô dans la région Maritime, les zones de Tchamba et de Tchaoudjo dans la région Centrale, les zones d'Assoli, de Kozah et de Doufelgou dans la région de la Kara et d'Oti dans la région des Savanes. Les résultats obtenus de ce test se présentent comme suit:

1. Le remboursement est de 100% dans les groupements bien organisés ;
2. Moins de 40% de remboursement dans des groupements peu structurés ;
3. 0% de remboursement pour les crédits individuels

Le Mouvement a acquis une expérience pour s'adresser aux IMF. La structuration des coopératives est une condition de bonne gouvernance et de gestion de crédits agricoles.

2. La phase d'alliance avec une institution de micro-finance

Durant cette phase, le mouvement a procédé à l'identification d'une institution financière dont les conditions d'offre de crédits agricoles étaient favorables à l'opération. Le choix de MAPTO s'est porté sur la FUCEC (COOPEC GAIETE de Sokodé). La signature de la convention a été effectuée à la suite de rencontres d'échanges et d'ententes sur les principes et les règles d'octroi du crédit.

3. La phase d'extension

Cette troisième phase fut celle du renforcement du cadre de négociation avec la contractualisation avec les aviculteurs. Des rencontres de concertation entre acteurs ont été organisées avec l'appui de facilitateurs. Chaque année, des rencontres bimensuelles entre acteurs se tenaient pour faire le suivi et l'ajustement des activités.

4. La phase de renforcement du cadre de négociation

Il s'est agi durant cette phase de procéder à une extension progressive. Puisque la convention a été signée avec la COOPEC de Sokodé, de fait, les coopératives bénéficiaires devaient se situer dans sa zone d'action mais plusieurs coopératives situées dans d'autres préfectures ont bénéficié de cette extension sans que la convention soit signée avec les autres COOPEC. Considérant la masse de clients que constituaient les membres de MAPTO, demandeurs de ce crédit qui voulaient faire partie de la convention, toutes les coopératives de la région Centrale ont commencé à bénéficier du crédit. Très récemment, en 2013, c'est la COOPEC de Bassar dans la région de la Kara qui a intégré la convention. Au cours de laquelle les conditions d'application du crédit se sont étendues à d'autres coopératives autres que celles résidant dans la région pilote.

III. LES FAITS MAJEURS

A. Les acquis principaux

1. Augmentation des capacités de production grâce aux crédits

En 2009, avant l'accès au crédit, les coopératives enregistraient en moyenne à peine une (01) tonne (10 sacs de 100kg) à l'hectare. Mais à ce jour, les résultats sont encourageants grâce à la maîtrise des techniques culturales et l'accès au crédit permettant l'approvisionnement des intrants. En 2014, malgré les pluies tardives, les 12 coopératives bénéficiaires de crédit dans la Région Centrale ont pu emblaver une superficie totale de 1 208,04 hectares, soit en moyenne 100,67 hectares par coopérative, pour une production de 2 808,67 tonnes (soit environ 234 tonnes par coopérative) de céréales (maïs, riz, soja, sorgho), contre 2 310,7 tonnes la campagne précédente marquant une progression de 17,72%

2. Acquisition des capacités de gestion de crédits par les organisations paysannes (OP) de base du MAPTO

Certaines OP de base bien administrées gèrent des crédits de plus de 25 000 000 de FCFA sans beaucoup de difficultés. Pour ces coopératives, elles montent leurs propres dossiers et sollicitent simplement la caution morale du MAPTO sans que le MAPTO et la COOPEC ne procèdent à des enquêtes approfondies sur la moralité des demandeurs

3. Valorisation du statut de paysan

L'existence du crédit cautionné par le mouvement a valorisé le statut du paysan auprès de certaines institutions financières

4. Accès des couches vulnérables (femmes et jeunes) aux crédits sans garantie

Les jeunes et les femmes qui habituellement ne constituent pas l'essentiel de la clientèle de ces institutions financières ont pu avoir accès au crédit

5. Contribution au développement du milieu par les coopérateurs membres

Les membres de mouvement bénéficiaires des crédits ont pu réaliser certaines infrastructures comme la construction de 25 magasins et d'un puits

B. Analyse du processus

Pour répondre aux besoins sans cesse grandissants de ses membres à un moment où il était difficile d'avoir accès aux crédits agricoles, MAPTO s'est adressé au CCFD-Terre Solidaire, son partenaire français en sollicitant son appui pour monter des opérations de crédits tests. Ces crédits étaient autogérés par les groupements et destinés à financer les intrants. Des opérations tests ont été organisées dans sept préfectures pilotes comme groupe cible les groupements organisés et ceux qui étaient à une étape embryonnaire de leur organisation.

Tenant compte des résultats satisfaisants en termes d'augmentation de la productivité, d'amélioration des revenus, de gestion efficace des crédits, de responsabilités assumées par chaque membre dans son groupement, d'engagement à devenir des transformateurs de leurs communautés, il a été décidé de structurer les membres en coopératives.

1. Création des fermes écoles

Après la mise en place des coopératives, le renforcement des capacités des membres était une priorité. Les fermes écoles ont été créées pour la plupart à Lama Tessi. La coopérative RHINCAMI y a joué un grand rôle.

2. Acquisition des capacités de gestion de crédits par les organisations paysannes (OP) de base du MAPTO

Pour être qualifié au financement agricole, les avis du président de la coopérative, du Comité Villageois de Développement (CVD), du Chef de village ou de canton et du délégué préfectoral sont incontournables.

Ces renseignements permettent de dégager trois profils du producteur, à savoir :

- **Profil 1 : Admis au financement.** Ce sont des producteurs qui répondent à tous les critères ;
- **Profil 2 : admissibles au financement.** Pour ce profil, le producteur reçoit le crédit mais de faible montant. Sa capacité de production et le rendement qu'il en tire ne lui permettent pas d'avoir une marge de profit acceptable. Ses capacités doivent ainsi être renforcées dans ces domaines afin qu'il soit classé dans le profil 1 ;
- **Profil 3 :**
 - **Profil 3-a : les recalés.** Ce sont des producteurs dont la moralité est douteuse ;
 - **Profil 3-b : les vulnérables.** Ce sont de petits producteurs démunis qui ont besoin d'un accompagnement dans plusieurs domaines. Ces derniers bénéficient d'un soutien et d'un suivi resserré dans le but qu'ils soient admis dans le profil 2 puis dans le profil 1.

3. Mise en relation des coopératives avec la FUCEC

Les techniciens du Mouvement sont chargés d'aider les coopératives à monter les dossiers de crédit. Une caution de 20% du montant sollicité est constituée par chaque coopérateur. Quand les dossiers de prêt sont finalisés, ils sont envoyés au siège du Mouvement pour étude. Les dossiers recevables ou bancables sont approuvés par le MAPTO puis envoyés à la FUCEC.

4. Accès des couches vulnérables (femmes et jeunes) aux crédits sans garantie

Les jeunes et les femmes qui habituellement ne constituent pas l'essentiel de la clientèle de ces institutions financières ont pu avoir accès au crédit

C. Les données chiffrées

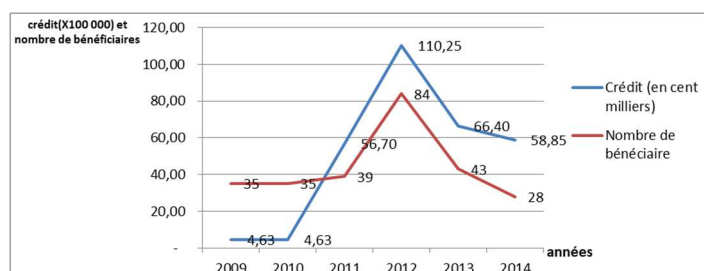
EVOLUTION DES INDICATEURS (SUPERFICIES EMBLAVEES, PRODUCTION, NOMBRE DE BENEFICIAIRES ET RENDEMENT)

	2009	2010	2011	2012	2013
Effectif	65	55	55	97	65
Crédit (en cent milliers)	4,63	4,63	56,70	110,25	66,40
Nombre de bénéficiaire	35	35	39	84	43
Superficie emblavée (en dizaine d'hectare)	32	86	204	201	220,75
Production	65	218,75	337,31	479	460,06
Rendement (tonne par hectare)	2,03	2,54	1,65	2,38	2,08

Source: MAPTO/ données de la coopérative Piholirou de Haloukpaboundou dans la Région Centrale

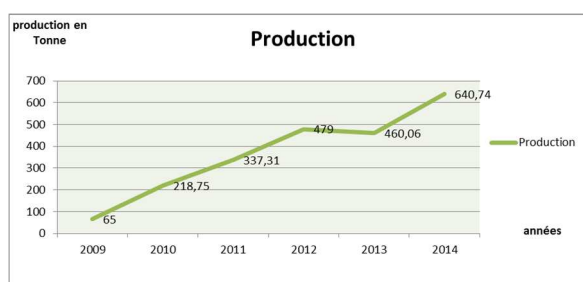
A l'analyse de ce tableau, on peut établir le graphique suivant montrant l'évolution du crédit et celle du nombre des bénéficiaires dans le temps pour la coopérative Piholirou.

EVOLUTION DU CREDIT ET DU NOMBRE DES BENEFICIAIRES DE 2009 A 2014



Le nombre de producteurs membres des coopératives qui devaient bénéficier du crédit n'a pas cessé d'augmenter au fil des années ; surtout de 2009 à 2013, année où on a constaté quelques fléchissements dus à certains retards de remboursement. En 2009, la coopérative « PIHOLIROU » qui veut dire « SOYONS LIBERES » comptait 65 membres dont 35 en règle avec la coopérative qui ont bénéficié de crédit agricole. Trois ans plus tard le nombre de bénéficiaire a plus que doublé passant à 84 producteurs/ productrices.

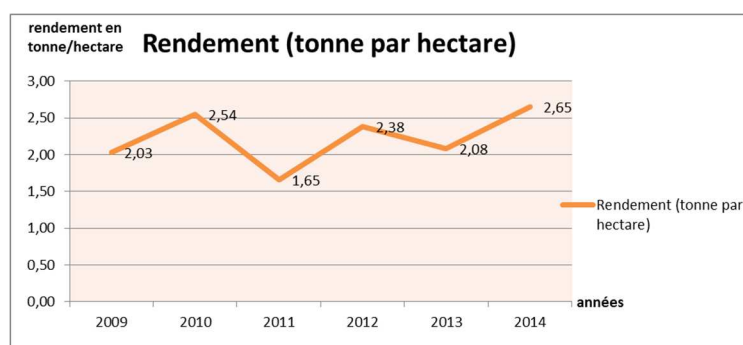
EVOLUTION DE LA PRODUCTION DANS LA COOPERATIVE DE 2009 A 2015



Depuis la signature de la convention, les productions (cumul de maïs et riz) enregistrées dans les coopératives n'ont cessé de croître au fil des années. En 2009, la coopérative Piholirou a récolté 65 Tonnes de céréales. En 2014, ces résultats sont passés à 640,74 Tonnes. Ainsi, les producteurs qui ont accès au crédit arrivent facilement à augmenter leur production.

L'un des aspects importants est également l'évolution du rendement à l'hectare. Cet indicateur est marqué par une variation sinusoïdale. Le cisaillement constaté de 2009 à 2014 par rapport à l'évolution du crédit s'explique par le poids de plusieurs autres facteurs notamment la nature des sols exploités, les aléas climatiques et le respect des techniques culturales. Ainsi, la baisse du rendement au cours des années 2011 et 2013 s'explique beaucoup plus par la faible pluviométrie

EVOLUTION DES RENDEMENTS DE 2009 A 2014 A HALOUKPABOUND



D. La comparaison avec d'autres référentiels

La force de l'expérience reste le taux d'intérêt négocié avec la FUCEC dans le cadre de cette convention, car les taux appliqués dans la sous-région n'encourageaient pas les producteurs à s'aventurer vers les crédits. Comme l'indique le tableau ci-dessous, ces taux ont évolué de 15,5 % à des taux moyens débiteurs de 9,6%. Avec la FUCEC, le taux retenu était de 9%.

EVOLUTION DES TAUX D'INTERET 2005-2010

Taux de base bancaire (en %)	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	9,1	9,1	9,5	9,0	9,5	9,4
Taux minimum	5,3	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
Taux maximum	15,5	15,5	15,0	15,0	15,0	15,0
Taux moyens débiteurs	nd	10,3	10,3	9,8	9,97	9,6

Source: BCEAO

E. Les leçons tirées de l'expérience

Après six (06) ans de partenariat avec la FUCEC portant sur l'accès des membres au financement agricole, les leçons à tirer de l'expérience sont les suivantes.

1. Il faut développer des activités génératrices de revenus au profit des membres bénéficiaires des crédits, cela augmente leur capacité de solvabilité.
2. Un manuel de gestion de crédit agricole doit être établi dans chaque coopérative, exigeant que le responsable des remboursements ou collectes ne doive pas détenir une somme de plus d'un montant donné.
3. Les membres du comité de crédit doivent être élus démocratiquement.
4. Vu les besoins des producteurs dans le contexte actuel, il faut développer un partenariat qui n'offre pas seulement un seul service.
5. Il faut avoir toujours les techniciens pour faire le suivi comme indiqué dans les termes du contrat.
6. Pour réussir un programme d'accès au financement, il faut développer à côté un système de stockage qui favorise les ventes groupées

« On a nettement amélioré le niveau de vie de notre famille ! »

Mme Afi AKALA, femme productrice de céréales dans les savanes.

« Avant notre vie était très misérable. On faisait de l'agriculture de subsistance sans métayers. Grâce au crédit on est passé progressivement de 0,75 ha à 3 ha. On a abandonné le sorgho et on a diversifié avec le soja, l'igname, le haricot et le manioc. Avec le crédit on paie l'écolage et es fournitures à temps, on a une maison en tôle, je peux acheter des pagnes pour le marché, etc. »



"Avec le crédit, on a commencé à décoller !"

M. Batayam Esohanam, producteur d'igname et maïs

« Depuis, au fur et à mesure que j'évoluais dans ma production, j'augmentais mon crédit que je prends chaque année. Ainsi, je suis passé de 300 000 F CFA en 2009 et en 2010 à 1,5 million pour les quatre années suivantes. Avec les formations suivies à Lama Tessi, j'ai amélioré mes rendements. Par exemple, pour le maïs, je suis de 30 sacs par ha, à 100 sacs par ha. J'ai pu améliorer mon niveau de vie, mon habitat, investi dans une maison en construction au bord de la route, etc. »



IV. LES ENSEIGNEMENTS

A. Les facteurs de réussite

Les principaux facteurs de réussite sont :

1. La bonne structuration des coopératives et la confiance mutuelle entre les membres des coopératives
2. Le développement de la vente groupée, le choix du bon moment pour octroyer les crédits,
3. L'avis de la coopérative dans les constitutions de demande de crédit
4. Le désengagement de MAPTO vis-à-vis d'une coopérative qui prend du crédit sans la lettre de caution
5. La série sensibilisation-formation-accompagnement de proximité des membres
6. L'encrage de MAPTO sur le plan national avec une forte équipe technique
7. Le caractère endogène de l'initiative et la présence de la convention de partenariat
8. L'accès des femmes et des jeunes au crédit
9. La culture et le développement du sens de la responsabilité collective
10. Les acquis de la phase pilote.

B. Les facteurs d'échec

Les principaux facteurs d'échec sont :

1. Le caractère limité de l'expérience car la convention était régionale au lieu d'être nationale
2. L'absence de réflexion pour créer un système de financement interne à MAPTO
3. L'absence de débouchés et les effets des aléas climatiques
4. La peur de prendre le crédit et la persistance de la mentalité d'assistantat
5. Le MAPTO est seul dans l'initiative
6. La mauvaise organisation dans certaines coopératives et la confiance exagérée (absence de contrôle)
7. Le manque de fond de garantie, le taux d'intérêt élevé de crédits et le délai de remboursement très court.

C. Les conditions de duplication de l'expérience

Le projet d'accès au crédit des producteurs agricoles développé par MAPTO est une véritable innovation qui lui vaut l'admiration de plusieurs autres organisations de producteurs. Ce sont les avantages partagés par les premiers bénéficiaires qui attirent les autres coopératives à solliciter le même accompagnement.

La stratégie de MAPTO dans son intervention dans le milieu rural étant une approche d'expérimentation puis de mise à l'échelle, les perspectives demeurent d'étendre ce produit aux autres régions du Togo. Il y a encore besoin de soutenir les efforts pour parvenir à l'obtention des garanties financières, afin d'accéder à d'autres produits financiers.

Quatre conditions sont cependant indispensables pour dupliquer et réussir une telle expérience :

1. disposer d'une masse sociale (membres) pour convaincre le partenaire financier ;
2. tester l'initiative avec quelques producteurs bien installés ayant déjà fait de preuve dans la commercialisation de produits agricoles. C'est après cela, que la structure peut s'appuyer sur ces derniers pour vouloir étendre l'initiative ;
3. dans le choix des IMF, il faut privilégier celles qui ont plus d'expérience dans le monde rural ;
4. disposer de techniciens initiés à la gestion du crédit pour assurer le suivi de tout le processus.