




FINANCER LES EXPLOITATIONS AGRICOLES

PAR DES DISPOSITIFS D'ÉPARGNE ET DE CREDIT AUTOGÉRÉS

DE QUOI PARLE T-ON ?

Les besoins financiers des exploitations agricoles

Les exploitations agricoles familiales ont des besoins financiers divers :

-  Pour le **fonctionnement** : un besoin de trésorerie lié à la nature même des activités agricoles et au décalage entre les entrées et sorties d'argent lors d'une campagne de production
-  Pour l'**investissement** sur le moyen et long terme dans des équipements et matériels adaptés et performants pour l'exploitation.
-  Pour la gestion des **imprévus**, en cas d'accident, de problème climatique, de mauvaises récoltes.

En parallèle, les exploitations agricoles familiales ont aussi des besoins liés à leur ménage :



habitation, scolarité, santé, etc...

Des dispositifs initiés par les agriculteurs

Face à une offre insuffisante, les exploitations familiales peuvent s'organiser de manière formelle ou informelle, dans des groupes d'épargne et de crédit autogérés, dont les noms et les modalités varient selon les régions. Ces dispositifs se combinent souvent avec des financements externes.

AUTOFINANCEMENT

Groupe Villageois d'Épargne-Crédit (GVEC) ou Tontines : Groupe de solidarité qui se réunit régulièrement pour épargner dans un espace sûr, accéder à de petits prêts et obtenir une assurance d'urgence.

Épargne-intrants : Dispositif d'épargne entre agriculteurs pour l'achat groupé d'intrants de qualité.

Crédit intrants : Dispositif d'achat groupé d'intrants payés par avance par l'OP, le fournisseur ou via un emprunt à une IMF, et où le producteur rembourse en fin de campagne.

Crédit warrantage : Prêt garanti par un stock de produit constitué à la récolte dont la valeur augmente sur une période donnée.

FINANCEMENT EXTERNE

ÉTAPES POUR METTRE EN PLACE UN DISPOSITIF DE FINANCEMENT AUTOGERÉ PAR LES AGRICULTEURS

1

SENSIBILISATION ET FORMATION

En réponse à un besoin formulé par un groupe, le conseiller agricole organise des temps d'information et des visites d'échanges pour présenter des expériences de financement. Si le groupe est partant, une formation est organisée pour acquérir les connaissances nécessaires à la mise en place d'un tel service.



2

DEFINITION DU REGLEMENT INTERIEUR

Le groupe se réunit pour définir son règlement intérieur :

- Constitution de l'épargne : montant minimal, valeur d'une part, fréquence, modalités
- Mobilisation de l'épargne : montant minimal, durée possible, nombre d'emprunts maximum par personne, ...

Il peut être rédigé à partir d'un modèle existant et intégrer des adaptations. C'est une étape essentielle qui nécessite temps et concertation.

3

DEROULEMENT DE LA CAMPAGNE

Constituer l'épargne



- Apportée régulièrement par les membres selon leurs moyens et suivant les modalités définies dans le règlement intérieur
- Possibilité de compléter en souscrivant à un prêt auprès d'une IMF qui sera remboursé par le groupe au moment de la récolte

Mobiliser l'épargne au bon moment et selon les besoins

Prêts individuels

- Prêts de court terme au sein du groupe
- Remboursement avec intérêts (entre 5 et 20%)
- En fin de cycle : restitution de l'épargne et des intérêts

Achats groupés d'intrants de qualité

- Inventaire des besoins en intrants
- Mise en relation avec les fournisseurs
- Sélection, négociation et contractualisation
- Livraison des sacs d'intrants



4

LA FIN DU CYCLE

- Bilan de la campagne pour comprendre ce qui a marché
- Préparation de la campagne suivante (adaptations à apporter au règlement)...



AVANTAGES

Un service simple et adapté aux besoins :

- Des règles définies par les agriculteurs
- Des échéances adaptées à la campagne agricole
- Une réactivité pour des besoins immédiats

Une première étape d'éducation financière, qui encourage les producteurs à prévoir leurs besoins et suivre leur budget. Cela ouvre les portes vers d'autres financements

Une solidarité renforcée entre les membres du groupe qui favorise l'esprit collectif



Burkina Faso – Synthèse des besoins en engrais des coopératives



Madagascar – Réunion hebdomadaire GVEC



Madagascar – Cahier de suivi des épargnes



LES FONDAMENTAUX À RETENIR

LE GROUPE

- Développer le service pour des groupes déjà existants, où les personnes se connaissent
- Respecter une taille de groupe permettant la confiance entre les membres (max. 30 membres)
- Identifier au moins 1 leader de confiance et prendre les décisions en groupe

L'ACCOMPAGNEMENT

Par un paysan relais / par un conseiller

- Accompagner chaque étape de mise en place du service pour respecter une discipline
- Mettre en place des outils d'enregistrement (cahiers) à plusieurs niveaux (exploitations, groupe/OP) pour sécuriser les épargnants et éviter les risques de détournement
- Accompagner chaque exploitation dans l'analyse de ses besoins, son environnement (fournisseurs / marchés) et ses projets
- Combiner conseil technique et financier : les bons résultats technico-économiques contribuent à une bonne épargne, et une capacité de remboursement

REGLES ET ENGAGEMENTS

- Cadrer les modalités pour limiter les risques : limiter le montant à épargner, répartir le contrôle entre plusieurs personnes, avoir des apports réguliers etc...
- Respecter des valeurs de solidarité : ajuster le service pour ceux qui en ont le plus besoin (jeunes qui démarrent, personnes déplacées...)



PAROLES DE PROFESSIONNELS

« La confiance n'exclut pas le contrôle »

« Appliquer la "règle des 4 yeux" pour renforcer les contrôles : cela consiste à séparer chacune des étapes du dispositif afin de les d'attribuer à des personnes différentes »

« C'est difficile de prêter de l'argent à quelqu'un que l'on ne connaît pas, on ne peut pas prêter si on n'a pas confiance dans le groupe »



POUR EN SAVOIR PLUS

Exemple d'outils :

Fiche d'enregistrement de l'épargne intrants (Burkina Faso)

Webinaire : Le financement des exploitations agricoles, février 2022.

